

Patrimoine & ENTREPRISE

G R O U P E M O N A S S I E R

ARRAS - AVALLON - BOURGOGNE - BORDEAUX - BOURG-EN-BRESSE - BOURGES - CHOLET - DINARD - FORT-DE-FRANCE - GARDANNE - JOUÉ-LÈS-TOURS - LA FERTÉ-BERNARD - LE HAVRE - LILLE - MONTPELLIER
NÉRAC - NOUMÉA - PARIS - REIMS - RENNES - RODEZ - SAINT-DENIS DE LA RÉUNION - SAINT-PIERRE - TOULOUSE - TRANS-EN-PROVENCE - TROYES - PARTENAIRES À L'ÉTRANGER : ALGÉRIE, ALLEMAGNE,
ARGENTINE, AUSTRALIE, BELGIQUE, BÉNIN, ESPAGNE, GRANDE-BRETAGNE, ITALIE, LUXEMBOURG, MAROC, PAYS-BAS, SÉNÉGAL, SUISSE, TOGO.

N° 51

AUTOMNE 2009

ACQUÉRIR ET GÉRER UN LOGEMENT LOCATIF

SOMMAIRE

INVESTIR

DANS LA PIERRE :

LE BON PLAN

LES RELATIONS

LOCATIVES :

DÉLÉGUER LA GESTION

OU L'ASSURER

SORTIR DE

SON INVESTISSEMENT

Si plus de la moitié des Français possèdent leur logement, il reste encore une forte proportion de ménages locataires. Les tensions locatives des années soixante se sont apaisées mais l'offre de logements locatifs reste encore insuffisante ou, plus précisément, mal répartie : certaines villes regorgent de logements qui restent vides quand les familles peinent à trouver un appartement adapté à leurs besoins dans d'autres agglomérations. Investir à bon escient dans l'immobilier locatif permet de se constituer un patrimoine et apporte une réponse à ceux qui recherchent des revenus complémentaires.

Avantage fiscal. Les pouvoirs publics ne s'y sont pas trompés. Depuis le milieu des années 80, ils multiplient les incitations fiscales pour orienter l'épargne des Français vers le secteur de l'immobilier - où l'État peine à remplir ses objectifs - pour maintenir notamment le marché du neuf. L'investissement des particuliers redonne des couleurs au marché locatif résidentiel face à une demande croissante et soutient le secteur du bâtiment, primordial en période de crise. Aujourd'hui, plus de quatre logements neufs sur dix sont vendus à des investisseurs particuliers.

Qualité. Pour autant, l'avantage fiscal - même s'il ne doit pas être négligé - n'est pas le seul élément à prendre en compte. Les qualités intrinsèques du bien, ses possibilités de valorisation à terme, son emplacement et sa distribution constituent d'abord les bases du choix du programme. On portera une attention particulière

à la localisation, car nombre de villes regorgent de logements récents en trop grand nombre par rapport à la demande locative locale.

Long terme. Qu'on ne s'y trompe pas. Simple à réaliser en apparence, un placement immobilier représente un engagement à long terme, pendant lequel le propriétaire devenu bailleur perd de fait la disponibilité de son bien. Au fil des lois destinées à protéger les locataires, la relation locative s'est complexifiée. Elle nécessite désormais une solide connaissance des obligations mises à la charge du propriétaire et du formalisme qu'il devra respecter.

Patrimoine. Malgré la lourdeur de sa gestion, si l'immobilier garde une place de choix dans nos patrimoines, c'est parce qu'il reste le seul actif à bénéficier d'un puissant effet de levier fiscal. Au terme de l'opération, il demeure un actif qui génère des revenus, permet d'espérer une plus-value ou fera l'objet d'une transmission.

Équilibre. Accumuler les investissements immobiliers défiscalisants ne constitue pas une fin en soi. La pierre n'est qu'un actif patrimonial parmi d'autres, au même titre que les valeurs boursières ou l'assurance-vie. L'immobilier doit s'insérer harmonieusement dans un patrimoine varié et se mettre au service d'une stratégie familiale. Une équation qui requiert les conseils éclairés d'un professionnel du patrimoine pour être résolue.

Bernard Delorme, Notaire à Cholet

INVESTIR DANS LA PIERRE : LE BON PLAN

Est-ce le moment d'acheter ? Oui car, malgré la crise, les années 2009-2010 présentent paradoxalement une conjonction de facteurs propices à l'investissement. Le gel du marché immobilier ouvre un champ de négociations aux acquéreurs, qu'ils cherchent un bien dans l'ancien (les délais de vente s'allongent au grand dam des vendeurs) ou s'adressent à un promoteur qui cherche à alléger ses stocks. Parallèlement, les taux des crédits immobiliers restent historiquement bas (entre 4 et 5 % à taux fixe, de 3 à 4 % à taux variable), ce qui autorise les acquéreurs à viser une superficie plus importante ou à limiter le coût de leur investissement. Dernier atout de la période : l'apparition d'un nouveau dispositif fiscal ("loi Scellier") prévoyant une réduction d'impôt qui démarre alors que les précédentes incitations à l'investissement locatif (les amortissements "Borloo" ou "Robien") restent accessibles jusqu'à fin 2009.

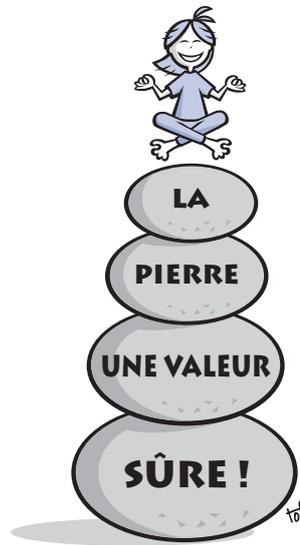
• Des écueils qui subsistent

Pour autant, l'investisseur doit prendre garde à ne pas se laisser aveugler par les présentations très séduisantes, trop flatteuses que certains vendeurs de programmes et autres conseillers patrimoniaux présentent sur papier glacé. Non, les loyers ne couvrent pas toujours les mensualités de l'emprunt, pas plus que les plus-values ne sont "garanties". Oui, la gestion locative réserve parfois des surprises, même lorsqu'elle est confiée à un administrateur de biens. Comme tout placement, un investissement locatif doit se suivre et l'on veillera à entretenir son bien pour qu'il se loue facilement et se valorise. Enfin, les particuliers qui achètent un logement neuf sur plan (en "état futur d'achèvement") répondront aux appels de fonds du constructeur et régleront les intérêts intercalaires du crédit (ils sont parfois pris en charge par le promoteur dans le cadre d'offres packagées) alors qu'ils ne pourront mettre leur bien en location que plusieurs mois plus tard.

• Quel type de bien ?

Neuf et ancien, appartement ou maison, centre-ville ou périphérie ? La configuration de l'investissement va bien entendu être déterminée par le montant que l'épargnant pourra consacrer à ce placement. Cependant, certains biens s'imposeront en fonction de

l'objectif visé. Ainsi, les personnes qui cherchent l'avantage fiscal privilégieront une acquisition dans le neuf. Les ménages attirés par un rendement immédiat viseront eux un logement existant - voire déjà occupé - afin de percevoir rapidement des loyers. Les charges de réparation sont partagées dans une copropriété alors qu'elles sont à la charge exclusive du propriétaire dans un pavillon ; en revanche les locataires des maisons - très souvent des familles - ont la réputation d'être plus stables, ce qui réduit les périodes de vacance entre deux occupants. Enfin, si le prix des logements en centre-ville est plus élevé, les loyers sont également plus élevés et la (re) location plus aisée.



• Choisir une ville prometteuse

En revanche la localisation géographique ne doit surtout pas relever d'un choix affectif ou de l'effet d'aubaine des promotions ou des remises du promoteur. Il s'agit moins de se porter acquéreur du logement "de ses rêves" que de privilégier la rentabilité et les perspectives de revente. La qualité du marché locatif local doit donc être le seul critère de choix de la ville. Préalablement à tout investissement, on se penchera sur les rapports des experts du Crédit foncier - qui ont notamment mis en exergue les agglomérations où l'offre de logements locatifs dépasse la demande - et les études des chambres des notaires.

• Les clés d'un "bon" investissement

Objectif du bailleur : trouver un locataire soigneux, qui règle son loyer régulièrement et qui reste ! Une rotation rapide multiplie les frais de remise en état. Si la fréquence des renouvellements des baux caractérise surtout les petites surfaces, elle dénote aussi une mauvaise

adaptation du logement : piètre desserte des transports en commun, disposition des pièces peu fonctionnelle, environnement bruyant ou problématique, etc. L'investisseur qui cherche une relation locative stable et sereine s'attachera à acquérir un logement dans lequel il aurait plaisir à habiter. Dans le cas contraire, ses locataires n'auront pas plus envie que lui d'y demeurer ou de l'aménager. Autre critère de fidélisation : un rapport qualité/prix "acceptable". Un loyer trop élevé pour le quartier ou le confort poussera le locataire à chercher mieux et/ou moins cher.

• 2009-2012 : la réduction d'impôt "Scellier"

Issue de la loi de finances rectificative pour 2009 et parée du nom du député qui l'a proposée, la réduction d'impôt "Scellier" s'applique aux logements acquis à compter du 1^{er} janvier 2009 pour être mis en location non meublés pendant au moins neuf ans. La réduction d'impôt est égale à 25 % du prix d'acquisition retenu dans la double limite d'un logement par an et de 300 000 euros pour les investissements réalisés en 2009 et 2010 ; 20 % pour ceux conclus en 2011 et 2012. La réduction d'impôt est répartie à raison d'un neuvième par an (un logement acquis 252 000 euros en 2009 ouvre droit à une réduction d'impôt de 63 000 euros, à raison de 7 000 euros par an ; acheté en 2011, elle tombera à 50 400 euros, soit 5 600 euros par an). Le projet de loi de finances pour 2010 propose de réserver ces taux en 2010 et 2011-2012 aux logements neufs répondant à la norme "basse consommation énergétique" et de diminuer de cinq points le taux de la réduction d'impôt aux bâtiments ne la respectant pas. L'avantage fiscal est pris en compte dans le calcul du plafonnement global des "niches fiscales". Quelle que soit la puissance de l'avantage fiscal à court terme, on ne perdra pas de vue que l'opération n'a pas obligatoirement pour terme la fin de la période des réductions d'impôt. La valeur de revente (directement liée à la qualité du bien) compte tout autant.

• Trois contraintes

Outre l'engagement de louer le bien pendant neuf années, l'avantage fiscal est subordonné au respect par l'investisseur de deux autres obligations. En premier lieu, le locataire - qui ne doit être ni un ascendant ni un descendant à charge - doit occuper le logement à titre de résidence principale. Par ailleurs, le montant du loyer est plafonné à un niveau déterminé par

son zonage. En effet, l'avantage fiscal n'est accordé qu'aux logements situés dans les zones A, B1 et B2 (leur liste et leur classement a fait l'objet d'un arrêté du 29 avril 2009 publié au *Journal officiel* du 3 mai 2009).

Chaque zone est caractérisée par un prix mensuel maximal de location au mètre carré, révisé chaque année.

• **En 2009 seulement : Borloo et Robien**

Exceptionnellement en 2009, les deux anciens dispositifs d'incitation à l'investissement locatif subsistent. Le "Borloo" et le "Robien" ne se traduisent pas par une réduction d'impôt mais permettent d'amortir le bien (déduction de 50 % de la valeur du bien du revenu imposable du contribuable à raison d'un neuvième par an en "Robien" ou d'un quinzième de 65 % en "Borloo"). Les obligations du "Robien" sont identiques à celles du "Scellier", celles du "Borloo" s'identifient à celles du "Scellier social" (*lire l'encadré ci-dessous*).

Régimes "défiscalisants" particuliers

Outre les régimes "Scellier" ou "Robien" dans le neuf, il existe des régimes dits sociaux - "Scellier social" et "Borloo" qui, en contrepartie d'un avantage fiscal majoré obligent le bailleur à réserver le logement à des locataires dont les revenus ne dépassent pas certains plafonds lors de la signature du contrat de location et à fixer un loyer plus bas. Il est également possible de conjuguer ces dispositifs dans l'ancien, mais à la condition de réaliser des travaux de rénovation importants. Enfin, il existe d'autres dispositifs de faveur au profit des particuliers qui investissent dans des résidences avec services : maisons de retraite, maisons médicalisées, résidences de tourisme classées, résidences pour étudiants. L'avantage se cumule avec la récupération de la TVA. Un secteur particulièrement difficile où l'on ne pénétrera pas sans un conseil avisé.

Faut-il cumuler les deux types d'investissements cette année ? L'attrait fiscal ne doit jamais constituer le seul filtre d'analyse d'un placement. La réponse se trouve dans l'analyse du patrimoine familial et de sa nécessaire diversité.

• **Investir sans avantage fiscal**

Les contraintes liées à l'achat d'un logement neuf (ou le plus souvent en cours de construction) ainsi que les formalités à respecter pour obtenir l'avantage fiscal amènent certains particuliers à privilégier une acquisition dans de l'immobilier ancien, moins onéreux, souvent situé en centre-ville et dans lequel il est possible d'installer le locataire de son choix immédiatement et de négocier librement le loyer. Nul avantage fiscal n'allège l'impôt, mais si l'ensemble de ses revenus fonciers est inférieur à 15 000 euros par an, le bailleur peut les soumettre au régime du micro-foncier (abattement de 30 % sur les revenus fonciers avant imposition). Difficile de faire plus simple.

• **L'imposition des revenus fonciers**

Le régime du micro-foncier ne convient pas aux propriétaires qui s'endettent pour investir ou qui réalisent des travaux (ou participent au financement de ceux de la copropriété) car ils ne peuvent pas déduire ces charges de leur loyers. C'est le principal inconvénient du micro-foncier. Les acquéreurs opteront pour le régime de droit commun, tout comme les bailleurs qui réalisent un investissement bénéficiant d'un avantage fiscal, pour lesquels il est obligatoire. Outre la déduction des charges réelles comprenant les intérêts de l'emprunt, les propriétaires imputeront, le cas échéant et dans certaines limites, leur déficit foncier sur leurs revenus d'activité et le report de l'excédent pendant dix ans. A noter que l'option pour le régime de droit commun s'effectue pour au moins trois ans et ne s'éteint que trois ans après l'extinction d'un report déficitaire.

Régime fiscal différent pour les locations meublées

Les particuliers qui louent un logement meublé sont désormais soumis à certaines obligations : bail écrit d'un an au moins, renouvelé par tacite reconduction (sauf pour les étudiants : neuf mois non reconductibles), préavis pour donner congé, nécessité de fournir un mobilier et un équipement "suffisant", etc. Sur le plan fiscal en revanche, on quitte le domaine des revenus fonciers : l'imposition des loyers relève des bénéfices industriels et commerciaux. Un régime particulier s'applique aux loueurs en meublés professionnels (LMP), dont il n'est pas fait état ici.

Quel que soit le régime fiscal adopté, les contributions sociales (12,1 % en 2009) s'appliquent aux revenus fonciers.

Investissement immobilier et ISF

L'on dit souvent - à juste titre - que l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) est un impôt immobilier. Investir dans la pierre risque-t-il d'alourdir le poids de cet impôt ? Pas dans l'immédiat. En premier lieu parce que la valeur du bien est décotée par son indisponibilité : l'existence d'un bail réduit sa valeur de négociation. Ensuite du fait du passif représenté par l'emprunt souscrit pour son financement. Lorsque les charges s'allègeront et que la durée de détention fiscale sera achevée, des donations pourront être envisagées, dont certaines permettront de diminuer l'ISF.

LES RELATIONS LOCATIVES : DÉLÉGUER LA GESTION OU L'ASSURER

"Le droit à l'habitat est un droit fondamental" : dès son article 1^{er}, la loi du 22 juin 1982, premier texte consacré aux "droits et obligations des locataires et des bailleurs", marque sa philosophie. Depuis lors, on assiste à un empilement de lois et décrets régissant les baux à usage d'habitation principale ou à usage mixte (professionnel et résidentiel). C'est la loi du 6 juillet 1989 "tendant à améliorer les rapports locatifs" qui sert de socle aux nombreuses modifications ultérieures.

Ces pages développent exclusivement les règles qui régissent les baux à usage d'habitation principale. Les contrats de location saisonnière, de logement à caractère mixte d'habitation et commercial ou de locaux loués à des personnes morales sont soumis aux dispositions du droit commun du Code civil et ne sont pas traitées ici.

• **Les qualités du logement donné à bail**

L'objet du contrat de location est clair : le bailleur met un bien en bon état de solidité et d'entretien à la disposition de son locataire, qui s'oblige à lui verser un loyer au terme convenu. Au fil des ans, des précisions ont été apportées en particulier sur les critères de "décence" auquel le logement doit répondre :

chaque pièce doit notamment offrir une surface minimale de 9 m², disposer d'une fenêtre et d'une prise électrique ; la cuisine doit comporter un mode d'alimentation en eau chaude et être séparée des W.C., etc.

• Trouver le "bon" locataire

Une fois entré dans les lieux, le locataire bénéficie du droit d'y demeurer aussi longtemps qu'il règle son loyer et, sauf dans trois cas précis (*lire page 7*), il n'est pas possible de lui donner congé. C'est dire si le choix de celui qui va signer un bail est important. Le bailleur reste libre de choisir celui qui présente les meilleures garanties de solvabilité, ce qui justifie qu'il demande aux candidats de compléter un dossier. La jurisprudence a circonscrit les copies des documents qu'il est loisible de demander à une pièce d'identité, les derniers bulletins de salaire, un avis d'imposition, le contrat de travail. En revanche, exiger un document ayant trait à la santé ou à la situation bancaire du postulant est prohibé.

• Caution ou assurance

Afin de s'assurer le versement du loyer au cas où le locataire traverserait une période difficile sur le plan financier, il était d'usage de demander une caution, parentale ou bancaire. Depuis la loi du 25 mars 2009 "de mobilisation pour le logement", il est interdit au bailleur qui a souscrit une assurance loyers impayés (*lire l'encadré page 5*) de demander qu'un tiers se porte caution pour le locataire ; il en va de même si ce dernier présente un Loca-pass (*lire l'encadré page 6*).

Dans les autres cas, il convient de contrôler les ressources de la personne qui se porte caution, de façon à vérifier qu'elle pourra, le cas échéant, se substituer au locataire défaillant. Elle devra intervenir au contrat de location et, entre autres mentions obligatoires, y reproduire de sa main l'article 22-1 de la loi du 6 juillet 1989, écrire en chiffres et en lettres le montant du loyer et ses modalités de révision. On préférera le cautionnement "solidaire" qui permet de faire directement appel au débiteur. Pour plus de sécurité, il est conseillé de le faire établir par son notaire sous la forme authentique.

• Contrat de location : un vrai dossier

Trois ans, telle est la durée du contrat de location. Trois années "reconduites tacitement" ou renouvelées sauf dans trois cas précis (*lire page 7*). Après la signature du bail, le propriétaire met le logement à la disposition du locataire

qui satisfait à ses obligations de paiement du loyer et d'occupation paisible jusqu'à ce que ce dernier décide de le quitter. Le bail comporte des mentions obligatoires : le point de départ de la location, sa durée, le nom et les coordonnées du propriétaire et, le cas échéant, de son représentant, celles du ou des locataires, l'adresse précise et la description des lieux et de leurs équipements, la surface habitable, le montant du loyer et du dépôt de garantie, celui de la provision pour charges.

Outre le règlement de copropriété le cas échéant, le bailleur fournira trois diagnostics techniques : un état des risques naturels et technologiques de moins de six mois, un rapport de performance énergétique de moins de dix ans et, s'il s'agit d'un logement construit avant le 1^{er} janvier 1949, un constat de risque d'exposition au plomb.

De son côté, outre le dépôt de garantie et le premier loyer, le locataire devra fournir une attestation d'assurance multirisque habitation pour le logement ; elle est exigible chaque année.



• L'importance de l'état des lieux

L'état des lieux d'entrée constitue une étape indispensable de la relation locative. Il s'agit pour le bailleur et le locataire de s'accorder sur l'état de toutes les pièces et annexes (état des revêtements de sol, des tapisseries ou peintures, des équipements fixes, des huisseries, etc.).

Au moment du départ du locataire, cet état des lieux sera comparé avec l'état des lieux de sortie pour vérifier qu'aucun dommage ne doit faire l'objet d'une réparation dont le coût serait à la charge du locataire. La loi prévoit que l'état des lieux est réalisé de façon "contradictoire", en présence du

bailleur et du locataire. Même si le propriétaire se fait représenter, aucune facturation ne peut être mise à la charge du locataire. En revanche, s'il est nécessaire de faire appel à un huissier parce que l'une ou l'autre partie ne peut être présente ou qu'elles ne s'accordent pas sur l'état du logement, le coût de la prestation de l'officier ministériel sera partagé (une convocation sept jours avant le rendez-vous s'impose).

• Dépôt de garantie ramené à un mois

La loi du 8 février 2008 sur le "droit au logement opposable" a réduit à un mois de loyer (hors charges) le montant du dépôt de garantie que le bailleur peut demander à son locataire lors de la signature du contrat de location. Le dépôt de garantie est destiné à "garantir l'exécution" des obligations du locataire, c'est-à-dire à couvrir les éventuels loyers et charges impayés, ainsi que, au moment du départ, les réparations locatives. Le bailleur dispose de deux mois pour restituer le dépôt de garantie au partant, un délai parfois court pour faire le point des charges dont le décompte n'aurait pas encore été établi par la copropriété et pour, le cas échéant, faire établir un devis pour les réparations des détériorations du fait du locataire.

• Déterminer le loyer initial

Le loyer mentionné sur le contrat de location est "librement fixé" entre le propriétaire et son locataire sauf si le bailleur souhaite bénéficier des avantages fiscaux Borloo, Robien ou Scellier (*lire page 2*). Il en ira de même à chaque changement de locataire. En cours de bail, le propriétaire peut augmenter le loyer à une date convenue entre les parties ou, à défaut, au terme de chaque année du contrat, à la condition expresse que le contrat de location comporte une clause de révision. L'augmentation annuelle est plafonnée à la variation de l'indice de référence des loyers (IRL) publié chaque trimestre par l'INSEE. A cet égard, il importe de mentionner dans le bail le niveau du dernier indice connu à la date de signature.

• Augmentation sous conditions

Lors du renouvellement du bail, l'augmentation du loyer proposée par le bailleur ne peut pas dépasser celle de l'indice de référence des loyers (IRL) calculé par l'INSEE, à moins qu'il ne démontre que le loyer est "manifestement sous-évalué" par rapport aux loyers habituellement constatés pour des logements comparables dans le voisinage. Le courrier doit, entre autres mentions, reproduire

l'article 17-c de la loi du 6 juillet 1989 et présenter six références locatives dans les communes faisant partie d'une agglomération de plus d'un million d'habitants (sinon trois) dont les deux tiers en provenance de logements dont le locataire est en place depuis au moins trois ans. Si la hausse est inférieure ou égale à 10 % de l'ancien loyer, elle est étalée par tiers sur trois ans, par sixième en six ans si elle dépasse 10 %. Important à noter, le propriétaire ne peut pas "imposer" cette majoration, mais doit la "proposer" au locataire six mois avant la fin du bail. Si ce dernier refuse ou ne répond pas dans les deux mois, le bailleur devra faire appel à la Commission départementale de conciliation pour qu'elle tranche.

Le cas spécifique de la région parisienne.

Les augmentations proposées lors d'un renouvellement de contrat pour une location située en région parisienne (les communes concernées ont été définies par le décret du 27 août 2001) sont plus contraignantes encore.

En sus de la procédure décrite ci-avant, un loyer "manifestement sous-évalué" ne peut pas être relevé de plus de la moitié de la différence entre le loyer de voisinage et le loyer en cours.

Lorsque le bailleur a effectué des travaux d'amélioration pour un montant au moins égal à la dernière année de loyer, il peut présenter une majoration du loyer annuel égale à 15 % du coût réel des travaux ; elle sera alors étalée sur six ans.

• Déterminer et justifier la provision pour charges

Autre point clé du contrat de location : la provision mensuelle pour charges.

Selon les équipements de l'immeuble, un certain nombre de dépenses sont réglées par la copropriété, et donc le copropriétaire-bailleur. Le bailleur peut donc exiger du locataire le remboursement de ces charges dites "récupérables". Leur liste est strictement délimitée par le décret de 1987 (complété par un décret du 19 décembre 2008 pour l'entretien et le gardiennage) et comporte notamment les charges d'ascenseur, d'eau et de chauffage collectif, d'entretien des parties communes, les taxes de balayage et d'enlèvement des ordures ménagères, d'installation des antennes collectives. En tout état de cause, tous les ans, le bailleur devra fournir le décompte des charges qu'il aura payées pour la location puis, soit demander un complément, soit restituer le trop-perçu et indiquer le nouveau montant des provisions appelées pour l'année suivante.

Gratuité pour la quittance

La quittance de loyer est le document par lequel le bailleur confirme au locataire que ce dernier lui a réglé le loyer et les charges convenus pour la location du logement un mois donné. La loi faisait obligation au propriétaire ou à son représentant de "remettre" ce reçu au locataire, qui peut en avoir besoin pour apporter la preuve de sa domiciliation ou percevoir des aides au logement. Certaines agences ont tenté de faire payer au locataire les frais de traitement et d'envoi de ces quittances. La loi de 2009 a modifié la loi de 1989 et édicté l'obligation de "transmettre gratuitement" la quittance.

• Travaux d'entretien et réparations locatives

Importante source de conflits entre locataires et propriétaires : les travaux. Qui doit payer pour le chauffe-eau, les serrures, la plomberie ? Un second décret du 26 août 1987 érige l'importance des travaux comme ligne de partage entre locataire et propriétaire. Concrètement, tout ce qui relève des menues réparations et de l'entretien courant est mis à la charge de l'occupant des lieux (ramonage, vidange, remplacement des joints, peintures, etc.) et toutes les réparations importantes ou qui relèvent de la vétusté ou d'un vice de construction relèvent du propriétaire, notamment les équipements fixes tels que le chauffage par exemple. On notera que le 23 juillet 2009, le Conseil national de l'habitat a rendu un avis favorable aux projets de décrets prévoyant une participation financière des locataires aux travaux d'économie d'énergie entrepris par les bailleurs (texte à paraître).

La colocation, les concubins et les partenaires pacsés

Signer un bail avec une personne célibataire ou un couple marié ne soulève pas de question particulière. Conclure un contrat avec des partenaires liés par un pacte civil de solidarité (Pacs) non plus car le Code civil dispose qu'ils sont tenus solidairement des dettes contractées par l'un d'eux pour les besoins de la vie courante. En revanche, si les locataires vivent en concubinage, il est préférable de les considérer comme colocataires et d'insérer une clause "de solidarité" dans le bail. En cas de départ d'un occupant, celui qui reste est ainsi contractuellement tenu de la totalité du loyer et des charges. Lorsque la situation matrimoniale du locataire évolue en cours de bail (Pacs, mariage, divorce), il lui appartient d'en informer son bailleur, faute de quoi tout courrier envoyé au locataire sera réputé adressé aussi à son compagnon ou conjoint.

• Gérer un défaut de paiement

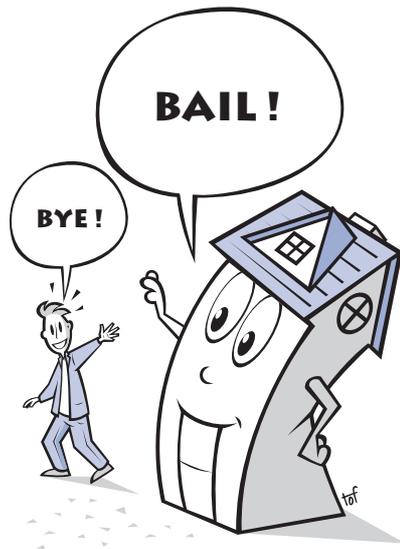
Statistiquement faible (moins de 2 % des encaissements), le risque d'une défaillance du locataire reste un problème majeur pour le bailleur particulier, surtout si les loyers lui sont indispensables pour rembourser l'emprunt souscrit pour acquérir le logement. Un conseil : réagir vite. Au bout de quinze jours de retard, prendre contact avec le locataire pour connaître les raisons du défaut de paiement : gêne passagère (proposer un étalement de la dette et la reprise des paiements dès le mois suivant) ou problème plus grave (perte d'emploi, maladie, rupture familiale). Le cas échéant, suggérer un contact avec les services sociaux ou contacter la personne qui s'est portée caution ou l'organisme qui assure la garantie loyers impayés.

Deux garanties de loyers

Deux types de contrats assurent au bailleur une indemnisation si son locataire est défaillant : la garantie des loyers impayés (GLI) ou la garantie des risques locatifs (GRL). La GLI est un contrat d'assurance classique souscrit chez un assureur par le bailleur (compter de 2 à 5 % du loyer et des charges en fonction des garanties souscrites). La GRL, appuyée sur les organismes du 1 %-Logement, couvre les impayés des locataires qui ne répondent pas aux garanties habituellement exigées (employés en CDD ou précaires, faibles revenus, etc.). La contrepartie de son coût moins élevé (entre 1,8 et 2,5 %) consiste dans un plafonnement du loyer et des charges garantis (2 300 euros par mois). En cas d'impayés, l'assureur se charge également du contentieux.

• Rompre un bail pour non-paiement

Même face à un locataire de mauvaise foi, il est essentiel de respecter les règles légales pour rompre le bail et obtenir l'expulsion de l'occupant pour défaut de paiement, que seul un juge peut imposer. Compte tenu de la complexité de la procédure, il ne faut pas hésiter à se rapprocher de son notaire pour orienter les démarches à entreprendre, en particulier si une clause résolutoire a été insérée dans le bail. La résiliation du bail passe par l'envoi d'un commandement de payer sous deux mois (il doit reprendre plusieurs articles de loi et être transmis par huissier) puis par l'assignation du locataire devant le tribunal d'instance (toujours par voie d'huissier). Le juge peut accorder un nouveau délai de paiement ou ordonner l'expulsion, laquelle sera transmise au préfet pour exécution deux mois après la décision (on notera qu'aucune expulsion d'un locataire "de bonne foi" n'est exécutée pendant la période dite hivernale, du 1^{er} novembre au 15 mars).



• Congé donné par le locataire

Moins dramatique, le départ du locataire de son plein gré fait partie des aléas de l'investissement locatif. En matière de bail d'habitation, le préavis est fixé à trois mois (de date à date). Cependant, il peut être réduit à un mois dans plusieurs situations : le locataire a trouvé un premier emploi ou un nouvel emploi après un licenciement ; il est muté ; il perd son emploi ; il a plus de soixante ans et est souffrant. Le locataire prévient en général le bailleur de son départ par lettre recommandée et doit s'acquitter du

loyer et des charges pendant la durée de son préavis. Un état des lieux de sortie sera établi lors de la remise des clés et le dépôt de garantie devra être restitué dans les deux mois qui suivent. Si une retenue est opérée pour effectuer des réparations locatives ou couvrir des charges, elle devra être dûment justifiée.

Caution du 1 %-Logement pour le locataire

Le "Loca-pass" est une prestation destinée à faciliter l'accès des jeunes ou des personnes disposant d'un emploi précaire au logement. Elle prend deux formes : une avance au candidat-locataire pour financer le dépôt de garantie lors de l'entrée dans les lieux et une garantie assurant au bailleur le paiement des loyers et des charges pendant les dix-huit premiers mois du contrat ; l'engagement de caution de l'organisme du 1 %-Logement est annexé au bail.

Droit de visite : deux heures par jour

Qu'il s'agisse de trouver un nouveau locataire ou un acquéreur pour son logement, il faut recevoir plusieurs postulants et leur faire visiter les lieux. C'est simple lors de la première location ou si l'occupant précédent a déjà quitté les lieux, mais plus délicat lorsque les locataires sont toujours en place. La loi de 1989 a strictement encadré le droit de visite. Elle indique notamment que "est réputée non écrite toute clause qui oblige le locataire (...) à laisser visiter [le local] les jours fériés ou plus de deux heures les jours ouvrables". Si le texte ne précise pas le statut du samedi, il est communément admis que le samedi est "ouvrable". Pour autant, les occupants ne sont pas tenus de confier les clés de leur logement ; il convient donc que le propriétaire ou l'agence chargée de la relocation ou de la vente conviennent d'un créneau horaire particulier et préviennent le locataire préalablement à toute visite.

Louer en direct ou via un intermédiaire

S'occuper soi-même d'une location demande du temps, de la diplomatie ainsi qu'une bonne connaissance des textes juridiques et fiscaux - et de leur évolution ! Certains bailleurs s'en remettent à une agence immobilière pour trouver un locataire (organisation des visites, sélection des dossiers, etc.). D'autres délèguent entièrement l'ensemble de la location (choix du locataire, encaissement des loyers, réparations locatives, voire déclarations fiscales) à un administrateur de biens. Troisième manière de procéder : le "pack" proposé par certains promoteurs, qui livre "clés en mains" l'investissement et sa gérance. Le coût de ces services réduit à due concurrence la rentabilité locative escomptée. Il ne faut pas hésiter à solliciter son notaire qui pourra le plus souvent assister le bailleur dans toutes les étapes de la relation locative : recherche d'un locataire, rédaction du bail, gestion locative, établissement de la déclaration de revenus fonciers... Les frais de son intervention pour certaines prestations sont fixés par le tarif des notaires et répartis par la loi entre bailleur et locataire ; pour d'autres, notamment les frais de gestion, il conviendra de l'interroger directement pour connaître ses conditions.

SORTIR DE SON INVESTISSEMENT

Une saine gestion patrimoniale amène régulièrement à étudier la conservation ou non d'un actif. Il en va des titres boursiers comme des biens immobiliers. Une fois l'avantage fiscal épuisé, quand l'entretien pèse sur le rendement locatif, que la gestion des locataires devient pesante, ou tout simplement quand le marché semble porteur, il faut se poser la question de la vente. Et de l'affectation des sommes dégagées par la cession : nouvelle opération immobilière, investissement mobilier, donation. On peut aussi récupérer le logement pour soi ou les siens.

• Pas de vente avant la fin de l'avantage fiscal

Trois, neuf ou quinze ans ? Investir dans l'immobilier, c'est s'engager dans un placement de long terme. D'un point de vue financier, parce qu'il faut amortir les frais d'acquisition. Sur le plan de l'investissement locatif, parce que l'avantage fiscal est subordonné à la mise en location du bien par le bénéficiaire de la réduction d'impôt ou de l'amortissement. D'un point de vue fiscal toujours, parce que l'imposition des plus-values ne s'éteint qu'au bout de quinze années de détention. Enfin, civilement parlant, parce que la loi protège le locataire en place.

• Incontournable formalisme du congé

Sauf à vendre son bien "occupé" (lire l'encadré ci-contre), la loi ne permet au propriétaire de donner congé à son locataire qu'en fin de bail et pour un motif précis prévu par la loi. En l'occurrence, outre le motif légitime et sérieux (locataire défaillant), la loi retient deux raisons : la vente et la reprise pour soi ou ses proches. S'il prévoit de vendre à une autre personne qu'un membre de sa famille, le bailleur a l'obligation de proposer à l'occupant d'acheter le logement dans lequel il habite. Concrètement, six mois au moins avant la fin du bail triennal, il lui adressera un "congé pour vente" par courrier recommandé avec accusé de réception (le cas échéant à chacun des époux, partenaires ou colocataires) précisant notamment le prix et les conditions de la vente et reproduisant l'article 15, II, de la loi de 1989). On pourra préférer l'exploit d'huissier à la lettre recommandée avec accusé de réception, qui permettra de s'assurer parfaitement du respect des délais prescrits par la loi. L'occupant dispose de deux mois pour accepter d'acheter (son silence vaut refus), augmentés de deux autres mois pour signer l'acte authentique (portés à quatre s'il fait appel à un crédit). Attention, quand la procédure n'est pas strictement respectée, le bail est reconduit pour trois ans. On notera par ailleurs que même si le congé est adressé largement plus de six mois avant le terme du bail, le locataire reste bénéficiaire du droit de préemption jusqu'au quatrième mois qui précède la fin du contrat.

• Questions d'âge

Un locataire âgé de plus de soixante-dix ans et dont les ressources ne dépassent pas une fois et demie le montant du

Smic bénéficie d'une protection particulière. Si son bailleur souhaite lui donner congé pour reprendre ou vendre le logement, il est tenu de lui proposer un logement correspondant à ses besoins et ses possibilités financières dans la même ville ou une commune limitrophe. Seule exception à ce principe : si le propriétaire, quelles que soient ses ressources, est âgé de plus de soixante ans ou, quel que soit son âge, si ses revenus sont inférieurs à une fois et demie le Smic.

Vendre occupé

Vendre (ou donner) un logement locatif occupé permet d'éviter le formalisme du congé pour vente. Cependant, le prix auquel le bien peut être vendu s'en ressentira car l'acquéreur devra reprendre à son compte le bail en cours et attendre son terme pour, le cas échéant, reprendre le bien pour y habiter. Côté vendeur, une décote de 15 à 20 % est donc à prévoir. Côté acquéreur, l'opération peut être intéressante si le "rendement locatif" dépasse les 5 %.

• Plus-values pas toujours imposables

Si les revenus immobiliers restent lourdement taxés, les plus-values réalisées lors de la revente échappent en général à toute taxation. Pour une raison simple : à partir de la cinquième année révolue de détention, la plus-value fait l'objet d'un abattement de 10 % par an. Résultat : l'exonération de la plus-value est acquise au terme de la quinzième année. Compte tenu du délai nécessaire pour conserver les avantages fiscaux de l'investissement locatif, il est rare de vendre plus tôt. Si tel était néanmoins le cas, le notaire chargé de la vente calculera les charges déductibles (coût d'acquisition ou TVA, frais exposés pour la vente, abattement familial, etc.) et établira le montant de l'impôt. Les travaux ayant déjà été déduits au titre des revenus fonciers ne pourront pas être de nouveau utilisés pour diminuer la plus-value.

• Reprendre le logement pour soi ou les siens

Si le propriétaire souhaite reprendre le logement pour y habiter lui-même à titre de résidence principale

(mais pas comme pied-à-terre) ou y loger ses ascendants ou descendants, le congé doit être adressé au locataire par lettre recommandée avec avis de réception six mois au moins avant la fin du bail et préciser le motif ainsi que le nom et l'adresse des personnes concernées par la reprise. Faute de cette précision, le congé est frappé de nullité et le bail reconduit pour trois ans.

• Penser à la donation

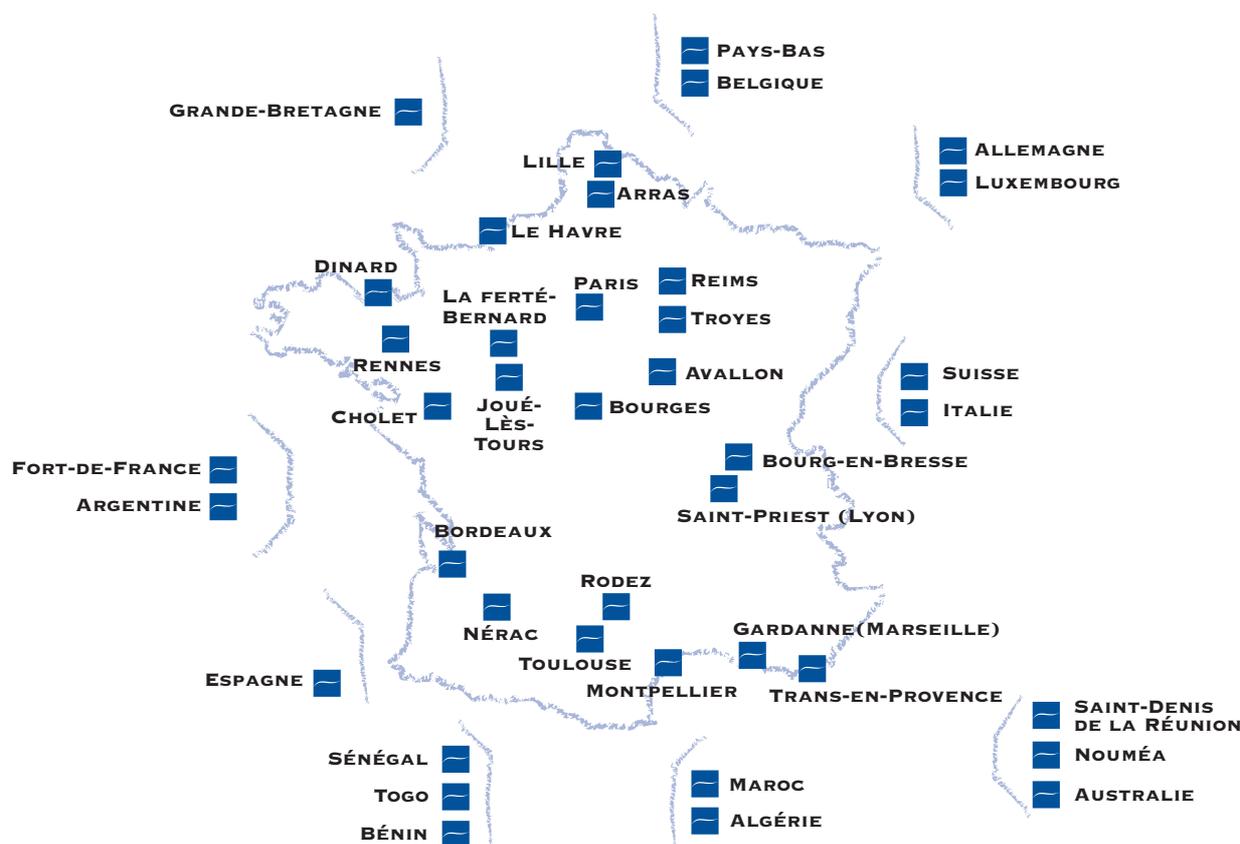
Ni désir de vente, ni nécessité de se loger ou d'héberger des petits-enfants ou des aïeux, mais volonté de préparer sa succession, de commencer à répartir son patrimoine entre ses enfants, donner un bien immobilier pour qu'ils l'utilisent comme pied-à-terre ou le revendent, la donation a l'avantage d'alléger l'ISF du donateur (sauf pour les donations avec réserve d'usufruit) et de faire bénéficier les donataires de réductions et d'abattements de droits de mutation à titre gratuit. Mais, ... il faut attendre le départ spontané du locataire car la loi ne prévoit pas de "congé pour donation". Il faut alors donner le bien "occupé", ce qui revient à céder un actif frugifère. Attention : pendant toute la durée d'application de la réduction d'impôt ou de l'amortissement, la donation fait perdre l'avantage fiscal de certains régimes de soutien à l'investissement locatif et entraîne son remboursement augmenté de pénalités !

Donner temporairement

Un bien immobilier donne des fruits - des loyers - dont certains bailleurs n'ont pas forcément l'usage une fois le crédit remboursé. En revanche, leurs enfants (étudiants ou jeunes actifs) peuvent avoir besoin d'être soutenus financièrement. Quand l'heure des donations n'est pas encore venue, un abandon temporaire d'usufruit en faveur du ou des enfants se révèle une excellente opération sur le plan patrimonial : les enfants disposent de revenus qui les rendent indépendants et, surtout, le bien sort du patrimoine taxable à l'ISF des parents tandis qu'il ne rend pas les enfants taxables à cet impôt. Une cession qui nécessite l'intervention et les conseils du notaire.

Le Groupe Monassier

la force d'un réseau international, la qualité d'un conseil de proximité



DROIT DES AFFAIRES

Constitution de sociétés, transmission d'entreprises, secrétariat juridique, augmentation et restructuration du capital, émission de valeurs mobilières, fusions - acquisitions - cessions, RES, open bid, statut des dirigeants, arbitrage, société à objet sportif, fondations et associations, exercice médical en groupe.

STRATÉGIE PATRIMONIALE

Audit et bilan patrimoniaux, optimisation fiscale, placements, arbitrage patrimonial, investissements immobiliers, organisation patrimoniale internationale, revenus et retraites.

DROIT COMMERCIAL

Contrats et baux commerciaux, cessions de parts et de clientèle, vente aux enchères de fonds, implantation, urbanisme commercial, négociation d'hôtels et pharmacies, franchise, concurrence et distribution.

DROIT SOCIAL

Contrats de travail, audit social, intéressement et participation, protection sociale du dirigeant.

DROIT RURAL

Baux ruraux, sociétés agricoles (GAEC, SCEA, GFA), transmission d'entreprises agricoles et viticoles, contrôle des structures, négociation et cession de domaines viticoles, fiscalité agricole.

DROIT IMMOBILIER

Urbanisme et environnement, opérations de construction, sociétés immobilières et fiscalité, crédit-bail et bail à construction, prêts immobiliers, expertise et évaluation, gestion locative, gérance d'immeubles, négociation, syndic de copropriété, vente aux enchères, logements sociaux, résidences de tourisme.

DROIT DE LA FAMILLE

Contrats de mariage, changement de régime matrimonial, divorces, adoptions, protection du conjoint, donations et testaments, règlement des successions, démembrement de propriété, convention de quasi-usufruit, pactes de famille et successoraux, PACS, donations alternatives et facultatives, protection des handicapés.

DROIT INTERNATIONAL

Successions internationales, mariages transfrontières et binationaux, contrats internationaux, implantation et investissements à l'étranger, trust et fiducie, diversification patrimoniale.

FISCALITÉ

Des particuliers (ISF, revenus fonciers,...), des sociétés civiles et commerciales ; fiscalité internationale, immobilière, agricole et rurale, défiscalisation, TVA et taxe professionnelle.