

## Après BOUARD et PECUCHET, BOUARD et SCHELLER ?

	Loi SCHELLER	LMNP BOUARD
<b>Type de biens</b>	Logement neuf et vide destiné à la résidence principale du locataire.	Logement neuf meublé dans une résidence avec services : tourisme classée , étudiants, EPHAD, personnes âgées avec agrément qualité, accueil familial salarié.
<b>Avantage fiscal</b>	<b>Réduction d'impôt de 25%</b> du montant investissement plafonné à <b>300 000 €</b> pour les acquisitions en 2009 et 2010 et 20% pour 2011 et 2012.	<b>Réduction d'impôt de 25%</b> du montant investissement plafonné à <b>300 000 €* </b> pour les acquisitions en 2009 et 2010 et 20% pour 2011 et 2012. * (Hors meubles)
<b>Avantage fiscal supplémentaire</b>	1° Déduction d'impôt grâce au déficit foncier dans la limite de 10 700 € pour la fraction des bénéfices ne résultant pas des intérêts d'emprunt. 2° Report pendant 6 ans de la fraction de réduction dépassant le montant d'imposition.	<b>1° Récupération de la TVA à 19,60 %.</b> 2° Déficit BIC non professionnel. 3° Amortissement des biens meubles. <b>4° Amortissement pour la fraction au-delà de 300 000 €.</b>
<b>Financement</b>	9 ans : économie d'impôt jusqu' 75 000 € soit <b>8333€/ an</b> 15 ans : jusqu'à 111 000 €, soit <b>37% de réduction d'impôt.</b>	Réduction + TVA = <b>45% autofinancement (25%+ 19,6%)*</b> * (Hors meubles)
<b>Nombre</b>	1 acquisition par an (plafond de 300 000 € pour la réduction).	Plusieurs acquisitions (plafond de 300 000 € pour la réduction).
<b>Gestion locative</b>	Mandant de gestion avec un administrateur de bien. Engagement de location de 9 ans minimum avec possibilité jusqu'à 15 ans sous certaines conditions.	<b>Bail commercial</b> conclu entre l'investisseur et gestionnaire-exploitant. Engagement minimum de 9 ans.
<b>Rendement</b>	Environ 3% compte tenu des frais d'assurance de loyers impayés, de vacance et de remise en état entre chaque location.	Environ 4% selon le type de bien de l'exploitant.
<b>Précautions</b>	Marché locatif, de la revente et qualité du bien.	Importance de la qualité de l'exploitant pour assurer la pérennité des loyers.
<b>Sortie de l'investissement</b>	1° soit conserver le bien pour loger un ascendant 2° soit vendre le bien généralement à un acquéreur qui en fera sa résidence principale.	1° soit revendre à un investisseur en quête de rendement. Vente HT afin d'éviter le remboursement de la quote-part de TVA. Le nouvel acquéreur reste sous le régime des BIC et peut amortir son bien pour sa valeur résiduelle. Prime d'éviction à verser au gestionnaire. 2° soit conserver le bien afin de bénéficier de revenus BIC et de profiter du droit de jouissance.
<b>Objetif patrimonial</b>	Se constituer un patrimoine locatif et bénéficier d'une sortie en capital grâce à la plus-value.	Conforter ses revenus, en déléguant la gestion à la société d'exploitation.
<b>NOTA</b>	Produit adapté à une sortie d'opération.	Rendement plus important grâce à la gestion par bail commercial.