



**COMMUNIQUE DE PRESSE**  
19 mars 2025

## Quel avenir pour le loueur en meublé ?

*Entre la tentative de réforme de la fiscalité applicable au loueur en meublé non professionnel (LMNP), les nouvelles restrictions pesant sur la location saisonnière et la fin du dispositif Pinel : les investisseurs sont malmenés. Ils doivent adapter leurs stratégies à ce nouveau contexte.*

*A travers un décryptage de ces mutations et une analyse comparative, Consultim Groupe a recensé les meilleures solutions.*

### **Un cadre législatif et fiscal en recomposition dans un marché locatif sous tension**

De 2022 à 2024, les ventes de logements anciens ont chuté de -36 %<sup>1</sup>, tandis que le volume des mises en vente de logements neufs était divisé par deux pour atteindre 50 589 en 2024<sup>2</sup>, réduisant mécaniquement l'offre locative. À cela s'ajoute l'interdiction progressive des « passoires thermiques ». Ce sont ainsi près de 4,8 millions de logements, soit 15,7 % du parc résidentiel, qui risquent d'être exclus du marché locatif dans les prochaines années<sup>3</sup>. Cette raréfaction de l'offre aggrave les tensions locatives dans les zones tendues.

Dans ce contexte, le cadre législatif et fiscal applicable aux investisseurs immobiliers a été remis à plat. La loi Le Meur du 19 novembre 2024, conjuguée aux dispositions de la dernière loi de finances, modifie les règles du jeu.

Le statut de Loueur en Meublé Non Professionnel (LMNP) voit ses avantages sensiblement réduits. Le régime « micro-BIC » est particulièrement affecté : le seuil d'exonération est abaissé, tout comme l'abattement forfaitaire, ce qui pénalise les « petits » investisseurs. Dans les zones tendues, le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) devient une exigence incontournable et enfin, les pouvoirs des maires sont renforcés pour encadrer l'offre locative de leurs communes pour, le cas échéant, favoriser les locations de longue durée.

Autre mesure emblématique adoptée début 2025 : la réintégration des amortissements dans le calcul des plus-values de cession, sauf pour les logements destinés à des publics spécifiques que sont les personnes âgées dépendantes, seniors et étudiants. L'objectif du Gouvernement est de réorienter les investissements vers la résidence principale.

Dans ce contexte, la fiscalité se révèle déterminante pour orienter les choix des investisseurs. D'autant que, face à cette complexité, de nombreux propriétaires s'interrogent sur l'opportunité de continuer à louer en meublé ou, au contraire, de basculer vers d'autres solutions.

---

<sup>1</sup> Source : FNAIM

<sup>2</sup> Source : FPI

<sup>3</sup> Source : Ministère de la Transition écologique

---

Contact Presse **Galivel & Associés**

**Tiphonie Rouaud – Carol Galivel - 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63**

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

## Dans un marché post-Pinel, le renforcement de la location meublée

Alors que le dispositif Pinel s'est achevé fin 2024, plusieurs solutions se dessinent en location nue sans pour autant réellement convaincre. Le Logement Locatif Intermédiaire (LLI) offre des avantages tels qu'une TVA réduite à 10 % et un crédit d'impôt sur les sociétés équivalent au montant de la taxe foncière, mais il implique d'investir via une forme sociétale, par exemple de type SCI à l'IR. Le dispositif Denormandie propose, quant à lui, une réduction d'impôt pouvant aller de 12 % à 21 % du montant de l'investissement, sous réserve que les travaux représentent au moins 25 % de la somme investie. Dans les deux cas, loyers et plafonds de ressources des locataires sont plafonnés. Enfin, le dispositif Loc'Avantages, qui nécessite une convention signée avec l'ANAH, permet également une réduction d'impôt mais il est conditionné au niveau de décote appliqué au loyer. Plus la décote sur le loyer est élevée et plus la réduction d'impôt l'est (15 % de réduction pour -15 % de loyer, 65 % de réduction pour -45 % de loyer). Le dispositif reste également soumis à différentes conditions de location comme les plafonds de ressources et de loyers.

Parmi les solutions possibles, la location meublée se révèle une alternative intéressante. Encore faut-il trouver la formule adaptée : location meublée sous mandat (agent immobilier, etc.), location meublée saisonnière, statut para-hôtelier ou encore location meublée gérée, comment faire un choix éclairé ?

« Dans le sillage de la disparition du dispositif Pinel, une alternative proposée par les promoteurs consiste à passer désormais le bien en location meublée de longue durée. Le logement est alors confié sous mandat à un professionnel, sous mandat, mais avec un ensemble de charges qui viennent diminuer la rentabilité (GLI, charges de copropriété...) », affirme Edouard Fourniau, président de Consultim Groupe.

	Location meublée	
	Gérée	Sous mandat
Rendement attendu	4 %	4 %
Taxe foncière	0,17 %	0,50 %
Charges de copropriété		0,45 %
Carence locative		0,25 %
Frais de remise en location		0,15 %
Garantie Loyers Impayés (GLI) 3%		0,15 %
Taux d'impayé		?
Frais de gestion locative	0,125 %	0,35 %
Rendement net	3,71 %	2,15 %
Fiscalité	0 €	?
Revenu net d'impôt	3,71 %	2,15 %

© Consultim Groupe

Alors que dans le cadre du géré, la gestion étant déléguée à un exploitant professionnel via un bail commercial, les charges impactant la rentabilité sont réduites. On peut noter une vacance locative nulle (car le risque locatif incombe à l'exploitant preneur à bail), une meilleure mutualisation des risques et une optimisation fiscale via le statut du loueur en meublé.

De plus, la question de la rentabilité réelle doit être analysée à l'aune des évolutions réglementaires avec notamment, l'interdiction de location des logements classés G sur le DPE et la mise en place de mesures coercitives pour les biens classés F et G (interdiction de réviser ou d'augmenter le loyer...) qui rendent l'investissement meublé « classique » plus complexe et potentiellement moins rémunérateur.

À l'inverse, les résidences gérées sous bail commercial offrent souvent des biens plus récents et conformes aux nouvelles normes, minimisant ainsi les coûts d'une éventuelle rénovation.

### Le LMNP géré : un modèle qui coche toutes les cases

Face aux incertitudes actuelles, le statut de Loueur en Meublé Non Professionnel (LMNP) assorti d'un bail commercial, basé sur une gestion déléguée à un exploitant, se démarque comme une alternative séduisante et tire son épingle du jeu dans les comparaisons des couples rendements / risques.

Contact Presse **Galivel & Associés**

**Tiphany Rouaud – Carol Galivel - 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63**

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

L'un des principaux atouts du LMNP géré réside dans la prévisibilité des revenus locatifs. Grâce au bail commercial signé avec un exploitant, l'investisseur perçoit un loyer fixe, indépendamment du taux d'occupation réel du bien, ce qui permet d'assurer une stabilité financière à long terme.

Par ailleurs, le rendement est optimisé grâce à la signature de baux « double net » ou « triple net », qui transfèrent tout ou partie des charges sur le locataire. « *On peut ainsi obtenir jusqu'à 4,20 % de rendement moyen double net pour les résidences services seniors dans le neuf, et 4,6 % triple net pour des résidences de tourisme* », souligne Edouard Fourniau. *Dans l'ancien, on arrive à 4,6 % de rendement moyen brut pour les résidences étudiantes et jusqu'à 5,5 % pour les EHPAD* », ajoute-t-il. L'exploitant prend en charge les travaux d'entretien et de rénovation, ce qui réduit les imprévus financiers. Ce modèle permet d'investir dans des secteurs en croissance, car répondant à des besoins et à une demande sociétale forte tels que :

- **Les EHPAD**, marché stable et régulé, concentré autour d'acteurs solides.
- **Les résidences services seniors**, bénéficiant d'une demande croissante due au vieillissement de la population.
- **Les résidences étudiantes**, offrant un taux d'occupation élevé et une forte résilience économique.
- **Les résidences de tourisme**, particulièrement résilientes malgré les cycles économiques, peuvent proposer des rendements attractifs avec des exploitants bien implantés.

Contrairement à la location meublée traditionnelle, le LMNP sous bail commercial allège considérablement la charge de gestion pour le propriétaire. « *Toutes les contraintes liées à la recherche de locataires, aux états des lieux, à la maintenance ou encore au recouvrement des loyers sont entièrement prises en charge par l'exploitant* », explique Edouard Fourniau. De plus, ce type d'investissement bénéficie d'un cadre fiscal avantageux et, hors résidences de tourisme, il n'est pas visé par la réintégration des amortissements dans le calcul de la plus-value.

Parmi les principaux atouts fiscaux, on retrouve :

- **un régime fiscal attractif**, avec le régime des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC), plus favorable que l'imposition sur les revenus fonciers,
- **la récupération de la TVA** sur l'achat du bien, réduisant ainsi le coût d'acquisition,
- **au réel, l'amortissement comptable**, qui permet de neutraliser les loyers.

Enfin, le marché secondaire du LMNP géré est dynamique, permettant une revente plus fluide qu'un bien en location nue, grâce notamment à l'attractivité des baux en place.

Plus que jamais, l'investissement locatif exige lucidité et adaptation. « *Face aux mutations fiscales et réglementaires, les investisseurs ne peuvent plus se reposer sur les schémas traditionnels*, conclut Edouard Fourniau. *Il est temps d'adopter une approche proactive : privilégier les actifs résilients, anticiper les contraintes environnementales et sécuriser ses revenus grâce à des stratégies adaptées* ». Le marché regorge d'opportunités pour ceux qui savent les saisir. Loin d'être une impasse, 2025 marque un tournant : seuls les investisseurs avisés, capables d'anticipation et de diversification, tireront leur épingle du jeu.

Contact Presse **Galivel & Associés**

---

**Tiphany Rouaud – Carol Galivel - 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63**

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

## Annexe : Comparatif des solutions d'investissements immobiliers

**Hypothèses de la simulation :**

- 200 000 € prix d'acquisition TTC
- Apport 40 000 €
- Financement à crédit à 3,50 % sur 20 ans
- TMI du client 30 %
- Simulation sur 20 ans faite pour chacune des typologies d'investissement afin d'obtenir **le rendement moyen annuel pour chaque catégorie et pouvoir comparer ces différentes alternatives.**

Avec financement	Typologies d'investissements				
	Pinel	Géré	Para hôtelier	Sous mandat	LLI
Rendement brut	<b>2,85 %</b>	<b>4 %</b>	<b>8,33 %</b>	<b>4 %</b>	<b>4,26 %</b>
Impact annuel des charges	1,13 %	0,58 %	6,56 %	1,49 %	2,70 %
<b>Rendement net de charges et hors financement</b>	<b>1,72 %</b>	<b>3,42 %</b>	<b>1,77 %</b>	<b>2,51 %</b>	<b>1,56 %</b>
Impact du coût du financement sur le rendement	1,58 %	1,37 %	1,37 %	1,58 %	1,58 %
<b>Rendement net de charges et net de financement</b>	<b>0,14 %</b>	<b>2,05 %</b>	<b>0,40 %</b>	<b>0,93 %</b>	<b>- 0,02 %</b>
Fiscalisation des revenus	- 0,07 %	0 %	0 %	0 %	- 0,07 %
Avantages fiscaux	1,05 %	-	-	-	0,14 %
<b>Rendement moyen annuel net d'impôt et avantages fiscaux sur 20 ans</b>	<b>1,12 %</b>	<b>2,05 %</b>	<b>0,40 %</b>	<b>0,93 %</b>	<b>0,05 %</b>

© Consultim Groupe

**A propos de Consultim :**

CONSULTIM Groupe comme la référence de l'immobilier d'investissement. Depuis sa création en 1995, CONSULTIM Groupe a commercialisé, par l'intermédiaire de son réseau de professionnels du patrimoine, plus de 77 700 logements pour un volume supérieur à 12,7 milliards d'euros.

Chacune des filiales développe sa propre expertise en solutions d'investissements, tout en s'inscrivant dans l'ADN du groupe et en respectant rigoureusement ses valeurs.

- Cerenicimo : plateforme de sélection et de commercialisation d'immobilier d'investissement neuf : étudiants, mobility, affaires, seniors, médicalisé, tourisme
- iPlus : acteur historique du marché de l'immobilier d'investissement, spécialiste du démembrement de propriété
- Finple : plateforme de crowdfunding dont la mission est de financer l'économie réelle en rapprochant les entrepreneurs et investisseurs
- Consultim Asset Management : société de gestion proposant des produits d'investissement (SCPI Optimale) « nouvelle génération » en phase avec les usages du monde actuel et de demain
- LB2S : spécialiste du marché secondaire et de la revente d'immobilier géré en LMNP et de biens en nue-propriété
- Propertimo : spécialiste de la gestion immobilière. Premier Property Manager dédié à l'immobilier sous bail commercial, Propertimo fait le lien entre les différentes parties prenantes (syndic, exploitant, propriétaire...) et accompagne les investisseurs pendant toute la durée de leur investissement.
- Expertim : expert-comptable immobilier, spécialiste en LMNP et LMP.

Le Groupe compte aujourd'hui plus de 200 collaborateurs. [www.consultim.com](http://www.consultim.com)

Contact Presse **Galivel & Associés**

**Tiphonie Rouaud – Carol Galivel - 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63**

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>