

RENTABILITE ET DEFISCALISATION : DEUX MOTS ANTINOMIQUES ?

Entretien avec Hubert LEVY-LAMBERT (53), Gérant de Paref, administrateur de Sopargem

Sopargem est réputée pour avoir réussi à faire gagner de l'argent à ses clients avec la loi de 48. Pouvez-vous nous expliquer ce paradoxe ?

C'est très simple : Pierre 48 est une SCPI qui achète de beaux appartements à bas prix parce qu'ils sont occupés par des personnes âgées. Ces appartements retrouvent leur valeur normale lorsqu'ils se libèrent. Ce qui est un pari dangereux lorsqu'il s'agit d'un appartement unique (cf Jeanne Calment) devient un placement de père de famille lorsqu'il y en a plusieurs centaines, car la loi des grands nombres joue.

Pierre 48 rapporte-t-il vraiment beaucoup ?

Jugez-en. Lorsque j'ai lancé Pierre 48 en 1996, j'avais choisi pour slogan « pour la première fois, la loi de 48 rapporte ! ». Cette promesse est devenue réalité : la valeur de la part de Pierre 48 a augmenté tous les mois sans exception depuis sa création et a au total plus que doublé de valeur, passant de 244 € en juillet 1996 à 603 € en juillet 2004, soit + 12 % par an en moyenne sur 8 ans.

N'est-il pas trop tard pour prendre le train en marche ?

Pas du tout ! Nos simulations montrent que le prix de la part croît de 8 à 10 % par an même si le marché immobilier ne bouge pas, du seul fait de la libération progressive des appartements. Or une faible proportion de ceux-ci est sorti de la loi de 48 à ce jour. Pierre 48 a donc encore un gisement important de plus-values latentes.

Ces plus-values ne seront-elles pas laminées par le fisc ?

Non ! Pierre 48 bénéficie d'une fiscalité exceptionnelle, du fait que c'est le seul placement immobilier à « coupon zéro ». Chaque associé de Pierre 48 n'a aucun revenu à déclarer et peut même déduire de son revenu imposable sa quote-part des travaux faits par la société. Ceux qui ont des revenus fonciers peuvent en outre financer l'achat de leurs parts de Pierre 48 avec un crédit total « in fine » et déduire les intérêts de leurs autres revenus fonciers, année après année. Enfin, la plus-value à la revente est imposée de manière dégressive à partir de la 5^{ème} année, pour être totalement exonérée après 15 ans.

Quinze ans, c'est long !

Grâce à notre camarade Francis Mer, cette durée a été réduite de 22 à 15 ans. Ceux qui trouvent que c'est encore trop peuvent acheter Pierre 48 dans le cadre d'un contrat multi-support. Ils ne peuvent alors défiscaliser leurs revenus fonciers mais bénéficient des avantages importants de l'assurance vie en matière de plus-values (exonération à

partir de 8 ans) et de droits de succession (exonération sous certaines conditions).

Vos clients restent néanmoins assujettis à l'ISF ?

Pas forcément ! Nous avons eu le Prix de l'innovation au Forum de l'investissement en 1996 pour la création de Pierre 48, placement rentable et défiscalisant. Nous le mériterions sans doute à nouveau pour la mise en place d'un marché du démembrement des parts d'une autre de nos SCPI, spécialisée dans les murs de magasins, et qui a eu une performance globale supérieure à 10 % par an depuis sa création : Novapierre 1.

Comment cela permet-il d'échapper à l'ISF ?

Le Code général des impôts stipule que le nu-proprétaire n'est pas, sauf exception qui ne nous concerne pas, assujetti à l'ISF. Nous vendons donc séparément la nue-proprété des parts de Novapierre 1 à des personnes qui n'ont pas besoin de revenus et l'usufruit à d'autres investisseurs qui cherchent du revenu. Le nu-proprétaire peut en outre financer son acquisition à crédit et déduire les intérêts de ses revenus fonciers s'il en a.

Mais il ne peut quand même pas inscrire l'emprunt au passif de son ISF ?

Parfaitement si ! Il est vrai qu'un grand chef d'entreprise a été redressé pour avoir déduit des emprunts ayant financé des biens professionnels exonérés. Mais ici il ne s'agit pas de bien exonérés et la déduction est donc autorisée.

Vous êtes polytechnicien, cela suffit-il pour inspirer confiance ?

Ce n'est malheureusement pas suffisant ni même nécessaire ! Mais je m'enorgueillis d'avoir inspiré confiance à des médecins, à des avocats, à des experts comptables, à des banquiers, à des chefs d'entreprise, à des fonds de pension américains et même à des polytechniciens. Le point commun de toutes ces personnes est qu'elles ont compris qu'un placement doit avant tout être rentable et que l'économie d'impôt n'est pas une fin en soi mais seulement la « cerise sur le gâteau ».

Un dernier mot : comment peut-on acheter vos produits ?

Je suis près des Arts et Métiers (!). On peut m'appeler au 01 40 29 86 86 pour un rendez-vous ou m'envoyer un message à hll@sopargem.com. On peut aussi trouver le dossier de souscription sur www.sopargem.com. Ce site contient toutes les informations légales requises par l'Autorité des marchés financiers (AMF, ex COB).