

Cinq critères pour bien choisir votre résidence gérée



Une rentabilité nette annuelle de plus de 4%, des avantages fiscaux, pas de loyers impayés, pas de gestion locative... Sur le papier, l'investissement en résidence gérée a tout pour plaire.

L'opération consiste à acquérir un appartement meublé neuf (en général sur plan) dans un immeuble pourvu de services parahôtelières et destiné à une clientèle spécifique de locataires. Il existe quatre types de résidences gérées : étudiantes, seniors (pour les actifs de 60 ans et plus), les Ehpad (établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes) et les résidences de tourisme classées ou d'affaires (appart'hôtels en centre-ville). Mais toutes ne se valent pas !

Pour bien investir en résidence services, il faut opérer un double choix : cibler le type de résidence que vous souhaitez acheter, puis sélectionner le bon produit en fonction d'une série de critères précis, que nous vous détaillons. Décryptage.



La demande locative

C'est le nerf de la guerre lorsqu'il s'agit d'investissement immobilier, quel qu'il soit. Pas de locataire, pas de loyer. En résidence services, la carence locative est d'autant plus dommageable que les charges liées aux services sont élevées... Le succès d'une résidence est évidemment lié à son taux d'occupation.

Au critère fondamental de l'immobilier locatif classique qu'est l'emplacement s'ajoute ici une approche « utilisateur ». En clair, l'implantation de la résidence doit être en adéquation avec la clientèle de locataires visée.

Par exemple, les résidences seniors s'adressent à des « *retraités encore (très) actifs, qui veulent être proches de toutes les commodités (commerces, transports, centres culturels, etc.), mais aussi profiter des services offerts par la résidence* », explique Stéphane van Huffel, cofondateur de Netinvestissement.fr. Ainsi, ce n'est pas parce que vous achetez une résidence seniors de belle qualité à Nantes (Loire-Atlantique) ou à Bordeaux (Gironde) que vous ferez le bon choix. Il faut, en sus, qu'elle soit située dans un quartier dynamique et bien desservi.

Concernant la résidence étudiante, la proximité avec un campus est un atout, mais il faut surtout que la ville soit réputée pour ses structures d'enseignement supérieur. « *Rennes, Montpellier, Bordeaux, Lyon, Lille ou encore Grenoble sont des villes idéales pour "faire" de la résidence étudiante* », avise Stéphane van Huffel. De même, « *la localisation d'une résidence de tourisme a un immense impact sur son compte d'exploitation* », ajoute-t-il. Une résidence au pied des pistes ou face à la mer séduira davantage les touristes que celle située à plusieurs kilomètres... et se louera plus cher !

Seule exception, l'Ehpad, pour lequel une localisation centrale est moins importante. La raison est simple, quoique un peu sombre : les locataires, souvent âgés de plus de 80 ans, ne peuvent se déplacer seuls.

La qualité de l'exploitant

Spécificité de ce type d'investissement, la gestion de la résidence tout entière est confiée non pas à une agence immobilière classique mais à un exploitant dédié (par exemple, Orpea, Domitys, Lagrange, Citadines, Réside Etudes, etc.). Il encaisse les loyers, entretient les parties communes, effectue les réparations, trouve



des locataires, etc. L'investisseur ne s'occupe de rien et perçoit des loyers garantis nets de charges chaque mois ou chaque trimestre. Car l'exploitant s'engage à régler les loyers aux propriétaires via un bail commercial.

Le schéma idéal... sauf que plusieurs gestionnaires ont malheureusement fait faillite ces quinze dernières années, surtout en résidences de tourisme, entraînant dans leur sillage de graves problèmes financiers pour les investisseurs (affaires Guignot, Transmontagne, Les Balcons du Soleil, Apollonia...).

L'autre risque, moins radical mais tout de même fâcheux, est de se voir imposer une baisse de loyer, plus ou moins importante, parce que l'exploitant a mal anticipé les charges. Il doit donc être assez solide financièrement pour respecter ses engagements. De ce dernier dépendra la régularité de vos revenus ! « *Il vaut mieux choisir un gestionnaire déjà bien implanté sur son marché, conseille Antoine Tranchimand, associé du cabinet K&P Finance. L'investisseur peut vérifier la réputation et la solidité financière de la société en allant sur des sites Internet publics, par exemple Infogreffe, Verif.com... Il ne doit pas non plus hésiter à demander son prévisionnel comptable.* »

Un autre bon thermomètre financier est de vérifier que « *le taux d'effort de l'exploitant, pour les paiements des loyers aux propriétaires, soit autour de 15 % du chiffre d'affaires en Ehpad et de 25 % à 30 % maximum dans les autres résidences* », avise Benjamin Nicaise, président de Cerenicimo, spécialiste de l'investissement immobilier. Si le ratio loyers/chiffre d'affaires est supérieur, il y a de forts risques que, à moyen terme, l'exploitant n'ait plus assez de bas de laine pour faire face aux charges...



Le contrat de bail



Autre particularité : l'acheteur signe un bail commercial de neuf ans minimum avec l'exploitant (et non avec ses futurs locataires). Certains imposent une durée plus longue (dix ans chez Pierre & Vacances, onze ans chez Domitys, par exemple). En contrepartie, l'investisseur est censé toucher un loyer net de charges garanti, même en l'absence de locataire. Mais, attention, « une très grande souplesse est laissée aux parties pour rédiger ce type de bail, à la différence d'un bail civil classique, prévient Antoine Tranchimand, associé du cabinet K&P Finance. Les baux sont très variables d'un exploitant à l'autre. Il faut donc bien les comparer. » Décortiquer le contrat est un préalable indispensable car vous êtes pieds et poings liés avec l'exploitant pendant au moins neuf ans !

Trois points essentiels sont à étudier de près :

- Le fonctionnement de la location, le niveau des loyers promis et leur modalité de révision. On l'a vu, ces derniers ne doivent pas peser trop lourd dans la trésorerie de l'exploitant. « Ils ne doivent pas non plus être trop élevés par rapport au marché locatif local », conseille Benjamin Nicaise, président de Cerenicimo.

- La répartition des charges. Les travaux courants et les réparations doivent être à la charge de l'exploitant. En revanche, les gros travaux (réfection des parties communes, ravalement, etc.) sont souvent de la poche du propriétaire.

Les clauses étant assez libres, n'hésitez pas à négocier pour ne pas avoir à payer certains gros travaux !

- Les modalités de renouvellement. Refusez catégoriquement un bail renouvelable uniquement par l'exploitant ! Vous devez pouvoir décider d'en changer ou non.

Le rendement

Ne vous laissez pas séduire par un projet qui vous promettrait une rentabilité exceptionnelle ! Quel que soit le type de résidence, le marché offre aujourd'hui environ 4 % de rendement, net de charges. Ce qui est déjà significatif en comparaison de la rentabilité de l'immobilier classique, autour de 4 % aussi, mais brute ! A ce titre, les Ehpad offrent souvent les rentabilités les plus intéressantes.

Un rendement garanti trop élevé laisse présager que les loyers sont décorrélés du marché et que vous devrez faire face, tôt ou tard, à leur révision à la baisse.



Le marché de la revente

Acheter, c'est bien. S'assurer de pouvoir revendre, c'est mieux ! Même si tout investissement immobilier doit être envisagé sur le long terme, des impondérables ou des changements de projet de vie peuvent vous amener à revendre votre bien locatif.

« Oui, il existe un marché secondaire de la revente de meublés en résidence gérée, même s'il ne représente qu'une microniche du marché immobilier global », indique Stéphane van Huffel, de Netinvestissement.fr. Il existe d'ailleurs des plateformes Internet spécialisées, telles qu'Attentifimmo-lmnp.com, Lerevenu-pierre.com ou encore Pierre-revente.com.

Le succès de la revente dépendra, toutefois, du type et de l'implantation de la résidence que vous aurez choisie. L'idéal est d'opter en amont pour un produit qui soit « transformable » en logement meublé classique au terme du bail commercial (donc sans services ni exploitant). « Les résidences étudiantes, seniors et tourisme sont considérées par le Code de l'urbanisme comme étant des logements. Il n'est donc pas nécessaire d'obtenir un changement de destination, informe Benjamin Nicaise. En revanche, ce n'est pas possible avec l'Ehpad. » Une chambre médicalisée ne peut être convertie en logement traditionnel. Si vous ne souhaitez pas acheter du neuf à tout prix et/ou faire du Censi-Bouvard (lire encadré ci-dessus), cherchez sur le marché secondaire. Vous pourrez ainsi jauger de la bonne santé de la résidence. Pour ce faire, « vérifiez les comptes d'exploitation des trois dernières années », conseille Stéphane van Huffel. Une piste à creuser !