



Cinq critères pour bien choisir votre résidence gérée

Acheter un bien locatif dans une résidence avec services peut être une bonne stratégie pour gonfler ses revenus sans alourdir son impôt. A condition de faire le bon choix.

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 plans) dans un immeuble pourvu de services parahôtelières, destiné à une clientèle spécifique de locataires. Il existe quatre types de résidences gérées : étudiantes, seniors (pour les actifs de 60 ans et plus), Ehpad (établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes) et résidences de tourisme classées ou d'affaires (appart-hôtels en centre-ville). Mais toutes ne se valent pas ! Pour bien investir en résidence avec services, il faut faire 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.



1 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 avec 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 pour 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 pour seniors de belle qualité à Nantes (Loire-Atlantique) ou à Bordeaux (Gironde) que vous ferez le bon choix. Il faut, en plus, qu'elle soit située dans un quartier dynamique et bien desservi.

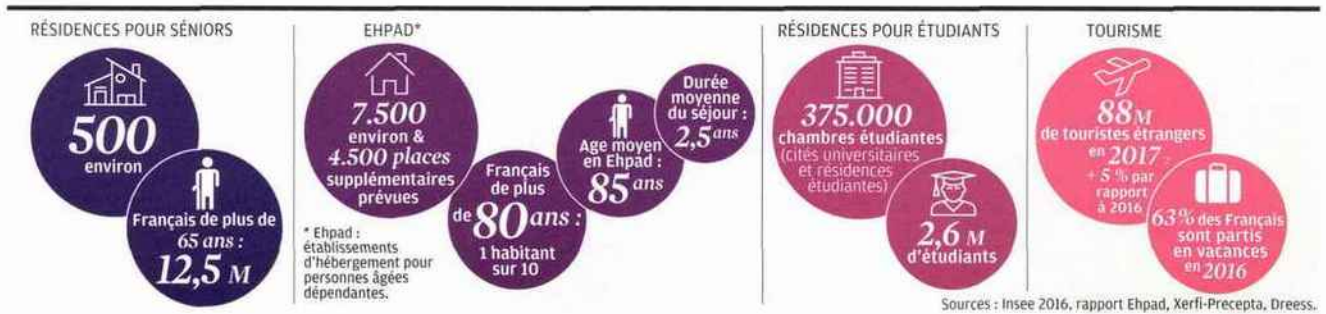
En ce qui concerne la résidence pour étudiants, la proximité avec un campus est un atout, mais il faut surtout que la ville soit réputée pour ses structures d'enseignement supérieur. « Rennes, Montpellier, Bordeaux, Lyon, Lille ou encore Grenoble sont des villes idéales pour "faire" de la résidence pour étudiants », 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 qui est située à plusieurs kilomètres... et elle 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.

2 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 (Orpea, Domitys, Lagrange, Citadines, Résidence 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. 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, etc.). L'autre risque, moins important mais à prendre en considération, 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 donc la régularité de vos revenus ! « Il vaut mieux choisir un ges-

Quel potentiel pour les résidences avec services ?





tionnaire 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 le paiement des loyers aux propriétaires, soit d'environ 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 réserves pour faire face aux charges...

3 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. Les baux sont très variables d'un exploitant à l'autre. Il faut bien les comparer ». Décortiquer le contrat est un préalable indispensable car vous serez 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 de 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, 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 pour le 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.

Atouts et faiblesses d'un achat en résidences avec services



4 LE RENDEMENT

Ne vous laissez pas séduire par un projet qui vous promet 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 !

À 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.

5 LE MARCHÉ DE LA REVENTE

Acheter, c'est bien. S'assurer de pouvoir revendre, c'est mieux ! « Oui, il existe un mar-

ché 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 plates-formes Internet spécialisées, tels Attentifimmo-lmnp.com, Lerevenupierre.com ou encore Pierre-revente.com.

L'idéal est d'opter en amont pour un produit qui soit « transformable » en logement meublé classique au terme du bail commercial. « 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 piste à creuser !

AVANTAGES FISCAUX

Profitez de loyers peu fiscalisés

En achetant un bien locatif dans une résidence avec services, vous avez le choix entre le dispositif Censi-Bouvard et le régime du loueur en meublés non professionnel (LMNP). Le premier vous octroie une réduction d'impôt de 11 % sur le prix du logement hors taxes étalée sur neuf ans, limitée à 33.000 € (soit 3.666 € par an). Mais ce dispositif n'est valable que pour un achat dans le neuf et hors résidences de tourisme (exclues par la dernière loi de finances). De plus, vous ne pouvez pas basculer, au terme des neuf ans, sur le régime LMNP. Vous serez alors fiscalisé sur la quasi-totalité de vos revenus fonciers (hors charges ou abattement de 30 % avec le « micro-foncier »). Avec le second, vous pouvez déduire tous vos frais à l'euro près (régime réel) ou bénéficier d'un abattement de 50 % sur vos revenus fonciers si les revenus annuels sont inférieurs à 70.000 € pour 2018 (32.900 € avant : régime du micro-BIC, bénéfiques industriels et commerciaux). En plus, vous pouvez amortir le bien pendant trente ans, à savoir déduire de vos revenus fonciers annuels entre 2,5 et 3 % du prix du bien hors taxes. Finalement, vous percevez une rente pas ou peu fiscalisée... Avantage au LMNP, donc. Dans les deux cas, l'administration fiscale vous rembourse le montant de la TVA l'année suivant l'achat de votre bien en résidence avec services. Double avantage fiscal, sauf que « la TVA n'est définitivement acquise dans sa globalité qu'au bout de vingt ans de bail commercial écoulés », prévient Jean-Philippe Carboni, directeur commercial de Domitys. Si, avant, vous voulez vous séparer de votre bien, il faudra le revendre avec le bail commercial, sous peine de devoir rembourser la TVA au prorata...