

Immobilier : pourquoi investir dans une résidence services ?

LES ECHOS | LE 21/03 À 12:12, MIS À JOUR LE 22/03 À 11:12



Se lancer dans l'immobilier locatif sans avoir à s'inquiéter de trouver un locataire tout en ayant l'assurance de percevoir un revenu régulier, tel est le principe des résidences services. - **Shutterstock**

Pas de problèmes de gestion, un revenu défini à l'avance, une fiscalité avantageuse : les atouts des résidences services ont de quoi séduire les épargnants les plus exigeants. Elles ne sont toutefois pas sans risques.

Se lancer dans l'immobilier locatif sans avoir à s'inquiéter de trouver un locataire tout en ayant l'assurance de percevoir un revenu régulier, tel est le principe des résidences services. Ces copropriétés, dont les appartements sont meublés et équipés, disposent d'une gamme de prestations, comme un restaurant, un espace bien-être ou encore un accueil.

Une fois son bien acheté, le propriétaire le loue non pas à un particulier mais à un exploitant professionnel via la signature d'un bail commercial. Lequel, contrairement à un bail meublé classique d'une durée maximale d'un an (voire dix mois dans le cadre d'un bail mobilité), est conclu pour une durée de neuf ans au minimum.

Un gestionnaire unique

Conséquence : « *Le risque locatif est déplacé car il n'y a, dans ce type d'investissement, qu'un locataire unique à qui incombe la gestion globale de l'ensemble immobilier* », insiste Lionel Simon, conseiller en immobilier du cabinet de gestion de patrimoine K&P Finance.

De la recherche du locataire à l'entretien des locaux en passant par le suivi du règlement des loyers, c'est donc l'exploitant qui s'occupe de tout. « *Pour les allergiques aux démarches administratives, ce mécanisme de gestion déléguée est idéal. D'autant qu'il prévoit, en plus, le versement d'un loyer défini à l'avance et indexé annuellement qu'il importe que le logement soit occupé ou non* », détaille Sabine Jiskra, responsable de la gestion de fortune à l'Institut du Patrimoine.

Une fiscalité attractive

Mieux encore, la fiscalité de ce type de produit se révèle particulièrement avantageuse au sens où « *les revenus générés ne sont pas ou peu fiscalisés sur le long terme grâce au statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP) auquel peuvent prétendre les propriétaires en résidences gérées* », explique Frédéric Walther, directeur général et cofondateur de Domitys, leader des résidences services senior.

Concrètement, les revenus locatifs perçus par le particulier bailleur sont imposés dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). A ce titre, il peut déduire de ses loyers l'intégralité de ses charges (intérêts d'emprunt, taxe foncière, charges de copropriété, frais de comptabilité...) et surtout amortir de manière linéaire le bien immobilier sur une durée pouvant aller jusqu'à vingt ans. Avec, atout supplémentaire, « *le fait de pouvoir récupérer les 20 % de TVA payée sur le prix d'achat dès lors que vous achetez dans une résidence services neuve* », poursuit Frédéric Walther.

Attention toutefois à ne pas être trop gourmand en matière d'avantages fiscaux. Si certaines résidences services (senior, étudiants, Ehpad) ouvrent encore droit à une réduction d'impôt sur le revenu égale à 11 % de la valeur du bien hors prix du terrain (dans la limite de 3.666 euros par an pendant neuf ans) au titre du dispositif Censi-Bouvard, elles privent les propriétaires qui décident d'en bénéficier de la possibilité d'amortir leur logement.

Gare aux rendements trop élevés

Mais pour tirer réellement profit de cette acquisition, faut-il encore se montrer vigilant sur certains points. A commencer par le rendement annoncé qui repose sur une projection du taux d'occupation de la résidence. « *L'achat dans une résidence services est un investissement financier avec un sous-jacent immobilier et en aucun cas un investissement immobilier classique. En d'autres termes, ce n'est pas un logement que vous pourrez récupérer pour y vivre et le seul intérêt est donc d'en tirer un revenu complémentaire et régulier faiblement imposé* », précise Sabine Jiskra. Gare pour autant aux offres de rémunération trop alléchantes.

Pour être considéré comme correct, le rendement proposé par ce type d'investissement doit en effet être comparé à celui servi par les autres classes d'actifs, prévient Lionel Simon. « *Il doit, par exemple, être supérieur de 2 % à 2,5 % environ au taux affiché par les fonds en euros actuellement rémunérés en moyenne 1,6 %. Car, il s'agit, pour le particulier, d'un investissement à long terme et ce différentiel de rendement constitue donc un moyen de récompenser sa fidélité.* »

Au-delà d'un taux d'environ 4 % correspondant à la moyenne du marché, mieux vaut se méfier. L'exploitant risque de ne pas pouvoir assumer ses engagements et peut chercher, en cours de bail ou lors de son renouvellement, à revoir à la baisse les loyers servis (jusqu'à 70 % de moins, selon une enquête 2017 de la DGCCRF !). Pis, faute de solidité financière, il peut cesser de payer, générant de fait un cataclysme pour les investisseurs particuliers (perte de revenus, impossibilité de revendre le bien, remboursement d'emprunt à acquitter...) ; comme en témoignent plusieurs affaires au cours des dix dernières années, notamment en résidences de tourisme (Apollonia, Résitel...).

Attention à la répartition des charges

Un autre point à surveiller avant de se lancer concerne le contenu du bail commercial, dont la rédaction est laissée libre à chaque exploitant. Avec, une attention toute particulière aux modalités de répartition des charges prévues dans ce contrat. « *Le secteur des résidences services est vaste. Il va du tourisme à l'Ehpad en passant par le senior, l'étudiant et l'affaire. Selon celle choisie, les particuliers bailleurs ne sont pas logés à la même enseigne et peuvent devoir davantage mettre la main à la poche* », rappelle Lionel Simon. Ainsi, alors que les gros travaux affectant la résidence (réfection de toiture, ravalement de façades, remplacement d'un ascenseur...) sont généralement pris en charge par les gestionnaires d'établissements pour personnes âgées et dépendantes (Ehpad), c'est rarement le cas dans les autres types de résidences gérées.

Dernière précaution enfin pour réussir son investissement : veiller à ce que les prix de commercialisation n'excèdent pas la réalité du marché local.●

Des résidences « papier »

Investir dans une résidence gérée sans pour autant devenir propriétaire d'un logement en direct et surtout sans craindre une défaillance de l'exploitant, c'est possible grâce la pierre-papier. Plusieurs SCPI disposent en effet aujourd'hui dans leur actif d'une partie d'immobilier de services à la personne (hôtellerie, santé...). A l'image, par e xemple, de Laffitte Pierre proposé par la société de gestion AEW Ciloger, qui a acquis courant 2017 une résidence senior à Marseille. D'autres ont choisi de se spécialiser totalement dans ce secteur. Comme Logipierre 3 de Fiducial Gérance, dont le patrimoine global se compose au 31 décembre 2018 de 95 % de résidences hôtelières et étudiantes.

Atouts supplémentaires de ces produits : accessibles à moindre coût grâce à des tickets d'entrée relativement faibles (à partir d'une centaine d'euros la part), ils se classent, tout du moins pour les spécialisés, parmi ceux offrant de bons rendements. Alors que les SCPI ont affiché en 2018 un taux de distribution sur valeur de marché de 4,35 %, selon les statistiques annuelles de l'Aspim et de l'IEIF, Logipierre 3 a, quant à lui, servi du 4,71 %.

Anne-Lise Defrance