

A R G E N T

42 Investir

Les résidences avec services

L'immobilier géré offre aux investisseurs des revenus sans les tracas de la gestion locative. Une formule qui marche, à condition de bien choisir l'exploitant.

- 43 Trouver le bon exploitant
- 44 3 questions à Yannick Ainouche
- 45 L'avis de Christine Vassal-Largy



Yannick Ainouche, président du groupe Quiétude, p. 44

46 Financer

Banquier ou courtier ?

Pour l'obtention de votre crédit, deux possibilités : passer par un banquier ou faire appel à un courtier.

- 46 La qualité du dossier est primordiale
- 48 3 questions à Béatrice Nonin
- 49 L'avis de Geoffroy Bragadir



Avant d'acheter son toit, il faut faire la chasse au crédit, p. 46

50

Les plus du neuf Un financement optimisé

Pour ne pas perdre le fil dans la quête aux meilleurs prêts, taux et assurances, suivez le guide !

- 50 Paiements échelonnés
- 52 3 questions à Christine de Biase
- 54 Tout savoir sur l'apport personnel



Avec le PTZ doublé, on peut financer jusqu'à 40% du bien, p. 50

**Retrouvez en juin : vendre
pour acheter plus grand,
investir au soleil
et la sécurité dans le neuf**

V O T R E A R G E N T



Investir en résidence avec services

L'immobilier géré offre aux investisseurs des revenus complémentaires, sans les tracas de la gestion locative. Une formule qui marche, à condition de bien choisir l'exploitant.

C'est fait ! Suite au succès de la loi Scellier, qui attirait depuis le début de l'année la majorité des investissements locatifs, les députés ont adopté fin mars un nouvel amendement, qui confère aux résidences avec services (étudiantes, de tourisme et pour personnes âgées) les mêmes avantages fiscaux que le dispositif Scellier. Les investisseurs devraient donc à nouveau se tourner vers ces appartements assortis de services hôteliers. Les résidences avec services comprennent les résidences de tourisme (580 000 appartements en France) destinées

à la location saisonnière, les établissements pour les seniors autonomes et les seniors dépendants – dans ce cas, il s'agit d'établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad). Le paysage est complété par les résidences étudiantes et d'affaires, qui ciblent les cadres itinérants. Ces immeubles doivent proposer au moins trois des services hôteliers que sont l'accueil, le ménage des logements, les petits-déjeuners et la fourniture de linge. Un "service minimum" qui permet à l'investisseur de récupérer la TVA. Dans la plupart des résidences proposées, les services sont, en réalité, beaucoup plus développés. "Dans les

résidences de tourisme, le produit s'apparente à un club de vacances, note Yannick Ainouche, président du directoire du groupe Quiétude. On y trouve souvent de la restauration, des équipements sportifs, un sauna, une piscine, ainsi que de nombreux services à la carte." L'acquéreur d'un lot – en général, les biens vont du studio au petit 2-3 pièces – en résidence avec services, signe avec l'exploitant un bail commercial. À partir de là, le gestionnaire s'occupe de tout : entretien du bien, location des appartements et versement des loyers au propriétaire. Les rentabilités (loyers sur capital) s'échelonnent entre 3,5 % et 5 %. "On estime

I N V E S T I R



© Xavier

que les Ehpad servent les meilleures rentabilités, suivies des résidences d'affaires et étudiantes, détaille Christine Vassal-Largy, directrice générale, responsable du pôle immobilier du cabinet de conseil en gestion de patrimoine Thesaurus. Dans le tourisme, la rentabilité s'échelonne plutôt entre 3,5 et 4,5 %, affectée par des lots plus grands." Enfin, les prix d'entrée, qui commencent à 80 000-90 000 €, permettent d'envisager un investissement raisonnable. Ainsi, les résidences avec services présentent de nombreux atouts, à condition de sélectionner avec soin le gestionnaire.

Trouver le bon exploitant

Le secteur de la résidence avec services, notamment dans le tourisme, a vu plusieurs de ses acteurs faire faillite ces dernières années.

4,5 %

C'est la rentabilité maximale qu'offre un investissement en résidence de tourisme

Par prudence, les conseillers en gestion de patrimoine avisent habituellement de se tourner vers les gros noms du secteur, quitte à écarter quelques "petits" acteurs qui pourraient être sérieux. Mais des exploitants importants ont aussi dû arrêter leur activité... Pour s'y retrouver, la première étape consiste peut-être à lire attentivement le bail, comme le conseille Gilles Tocchetto, directeur du pôle immobilier du groupement de cabinets en gestion de patrimoine **Infinitis**

"Il faut repérer les points essentiels : si la gestion est proposée par une SARL avec un capital de 7 000 ou 10 000 €, méfiance. Pensez aussi à vérifier la présence de l'article 606 dans les clauses, qui garantit que les gros travaux sont à la charge du gestionnaire. Cela vous évitera de gros frais dans les années suivant votre achat." Il faut aussi fuir les offres

où les rentabilités promises s'élèvent à 6, 7 ou même 8 %. "De telles rentabilités ne sont tout simplement pas dans le marché, aussi elles ne pourront pas être servies longtemps", souligne Christine Vassal-Largy de Thesaurus. N'hésitez donc pas à mener l'enquête sur ...



Il y a de nombreux établissements pour les seniors

Investir Investir en résidence avec services

3 QUESTIONS À Yannick Ainouche

Président du directoire du groupe Quiétude

“ En résidence avec services, l'investisseur doit réellement s'impliquer dans son projet d'achat



Indicateur Bertrand : Vous avez fait des propositions pour encadrer les résidences de tourisme. En quoi consistent-elles ?

Yannick Ainouche : Les principales propositions visent à créer une carte professionnelle du secteur, et à constituer une garantie financière pour les investisseurs. À l'heure actuelle, l'exploitation de résidences

de tourisme n'est pas du tout réglementée. N'importe qui peut monter une SARL à 1000 €, et s'improviser exploitant de résidences de tourisme. Or, cela ne peut pas s'inscrire dans une démarche pérenne, alors qu'en face, les investisseurs immobiliers sont là pour neuf ans ou plus.

I. B. : Dans ce contexte, quels conseils donnez-vous à l'investisseur ?

Y. A. : L'investisseur doit réellement s'impliquer dans son projet. Il y a une énorme majorité d'acquéreurs qui ne se déplacent pas pour voir ce qu'ils achètent. On a l'habitude de dire que dans l'immobilier classique, un bien se louera plus facilement s'il est situé près des écoles, des commerces, du cœur économique de la ville...

Sur le marché des résidences avec services, le périmètre géographique doit être, lui aussi, soigneusement étudié. La résidence étudiante doit être située près des facs réputées, la résidence d'affaires, en zone urbaine. Avant d'investir dans l'immobilier pour les personnes âgées, il faut bien étudier la carte gérontologique de la région ; quant aux résidences de tourisme, elles sont mieux situées dans des zones touristiques à forte notoriété. À charge pour l'investisseur de vérifier aussi la concurrence de l'offre sur un lieu donné : une zone qui a une capacité d'absorption de 10 000 touristes par mois et propose 15 000 lits, ce n'est pas bon. Enfin, l'acquéreur potentiel ne doit pas hésiter à demander conseil à plusieurs experts avant de se lancer.

I. B. : Plusieurs exploitants ont fait faillite ces dernières années.

Quelles en sont les raisons, et quelles sont les conséquences pour les investisseurs ?

Y. A. : La faillite n'est pas forcément liée à un mauvais produit, mal placé. En ce moment, il y a des effets de trésorerie liés à la crise, qui font que les exploitants ne peuvent plus payer les loyers ou sont en retard. L'âge d'or de l'immobilier a connu un arrêt brutal l'été dernier, or le business model des résidences avec services repose aussi sur la vente des produits aux investisseurs. Ceci dit, dans l'immobilier géré, il est rare que des résidences en faillite ne soient pas reprises par un autre exploitant. En revanche, en changeant de société exploitante, le propriétaire verra sans doute son revenu locatif baisser.

... le gestionnaire qui vous intéresse, pour obtenir un maximum d'informations sur lui : chiffre d'affaires, nombre de résidences dans son catalogue... Si l'exploitant est vraiment au cœur de l'investissement, cela n'écarte pas pour autant les critères classiques de choix dans l'immobilier.

Dénicher l'emplacement idéal

L'emplacement doit être étudié avec soin, et se définit bien sûr différemment selon le type de résidence avec services que l'on a choisie. Des recherches sur Internet et quelques coups de fil vous permettront de savoir si les résidences étudiantes sont bien placées dans des villes ayant un réel besoin, les hôtels d'affaires près des entreprises, les résidences de tourisme dans des lieux hautement fréquentés... En vous rendant sur place, vous pourrez aussi juger de l'environnement immédiat. Une démarche d'autant plus importante si vous avez décidé de jouir de votre bien quelques semaines par an, une possibilité offerte par les exploitants dans le tourisme. Attention aussi

à l'éventuelle surabondance de l'offre : “À Rennes, il y a déjà de nombreuses résidences étudiantes”, souligne Gilles Tocchetto. *Ce sont les mieux placées, avec un loyer cohérent par rapport au marché, qui seront, à terme, les plus rentables pour l'investisseur*”. En revanche, l'emplacement joue moins dans le cadre d'un investissement en Ehpad, dont les ouvertures sont soumises à des règles très strictes. “Il faut pouvoir montrer un prévisionnel financier et embaucher du personnel diplômé, sans compter que l'autorisation est soumise à la carte gérontologique des départements”, précise Yannick Ainouche. En raison du vieillissement de la population prévu par l'Insee – en 2050, près d'un habitant sur trois aurait plus de 60 ans, contre un sur cinq en 2005 – et des besoins actuels, les Ehpad et résidences pour seniors n'ont habituellement pas de mal à trouver preneur. “Le taux de remplissage est de 100 % et le marché, exponentiel, confirme Yannick Ainouche. Ceci dit, une chambre médicalisée ne vaut que s'il y a un exploitant pour la gérer. C'est un

actif immobilier moins liquide qu'un appartement en résidence tourisme, et sa revente ne peut se faire qu'à un autre investisseur.”

Un dispositif fiscal attractif

En plus de la gestion locative qu'elle propose, la résidence avec services séduit aussi par les avantages financiers qu'elle offre.



Le dispositif Scellier offre une réduction d'impôts égale à 25 %



L'investissement immobilier engage l'acquéreur sur 15 ou 20 ans

Depuis mars 2009, l'amendement Bouvard aligne les avantages fiscaux des investissements en résidences avec services, sur ceux qu'offre le dispositif Scellier. "C'est le dispositif le plus attractif jamais utilisé dans le meublé !" se réjouit Yannick Ainouche, de Quiétude. L'amendement ouvre pour l'investisseur en résidences étudiante, de tourisme ou pour personnes âgées, une réduction d'impôt égale à 25 % du montant de son investissement, plafonné à 300 000 €. Cette réduction d'impôt, égale au maximum à 75 000 €, s'échelonne sur neuf ans, et est valable pour les investissements réalisés cette année et l'année prochaine. À partir de 2011, comme dans le dispositif Scellier, la réduction sera de 20 %. Cette décision fait suite au mécontentement qu'avait provoqué le changement de statut de loueur en meublé professionnel (LMP). En effet, jusqu'à la fin de l'année dernière, ce statut était accessible pour les investisseurs encaissant plus de 23 000 € de revenus locatifs par an et inscrits au registre du commerce. Une formule qui leur permettait de déduire des revenus globaux les déficits d'exploitation. Mais depuis le 1^{er} janvier, pour obtenir le statut LMP, il faut pouvoir cumuler des recettes locatives supérieures à 23 000 € et que celles-ci représentent plus de 50 % du revenu global. Le LMP devait donc être réservé dorénavant aux personnes qui en font réellement leur métier. Dans ce sens, l'amendement Bouvard vient donc ouvrir de nouvelles perspectives aux investisseurs.

“ Il faut d'abord bâtir un projet ; la fiscalité reste la cerise sur le gâteau

Un projet de moyen-long terme

Comme pour tout placement immobilier, la fiscalité reste la cerise sur le gâteau. Il faut d'abord bâtir un projet, comme le rappelle Patrice Hautbois, responsable du département offres au Crédit Foncier. " Il s'agit d'un investissement immobilier, qui engage tout de même l'acquéreur sur quinze ou vingt ans. D'abord, il faut se demander quelle épargne on peut y consacrer chaque mois, sachant que l'épargne zéro n'existe pas. Il faut aussi imaginer tous les scénarios possibles, y compris les scénarios catastrophes. L'objectif de défiscalisation ne doit pas être le premier : mieux vaut chercher à augmenter ou optimiser son patrimoine, préparer sa succession, ou encore dégager des revenus complémentaires pour la retraite. La fiscalité est la plus mauvaise raison de s'intéresser à ce type d'investissement, même si les Français sont très sensibles à cet argument." Lorsqu'elle a été bien choisie, la résidence avec services permet plutôt de se créer des revenus complémentaires quasiment non-taxés. " Les clients s'intéressent à la résidence avec services souvent autour de la quarantaine, renchérit Christine Vassal-Largy. Cela leur permet de rembourser le crédit pendant vingt ans, et idéalement, d'en être dégagé à la retraite, pour pouvoir bénéficier à ce moment de revenus complémentaires." Il faut savoir qu'au moment où les retraites sont au cœur des préoccupations, l'opération peut s'avérer utile. ■

Coralie Donas

L'AVIS DE CHRISTINE VASSAL-LARGY

Directrice générale,
 responsable du pôle immobilier
 du cabinet de conseil en gestion
 de patrimoine Theasaurus

“ Le choix du produit doit se faire de façon rationnelle

Indicateur Bertrand : Quels sont les avantages d'un investissement en résidence avec services ?
 Christine Vassal-Largy : Lorsqu'un investisseur porte son choix sur une résidence de tourisme, il a la possibilité d'occuper son bien pendant quelques semaines dans l'année, ou de choisir de partir vers une des destinations proposées dans le catalogue de l'exploitant. Cette option est idéale pour ceux qui rêvent d'une résidence secondaire, mais ne souhaitent pas en subir les inconvénients : charges coûteuses, obligation de passer ses vacances tous les ans au même endroit... La résidence de tourisme est un bon placement, tant qu'elle répond aux critères de pérennité locative et d'emplacement. Il faut étudier les taux de fréquentation touristique, voir aussi si le produit répond à la demande locale. C'est ce qui déterminera le taux de remplissage : certains produits, dans l'arrière-pays varois ou en Dordogne, correspondent à une demande spécifique, par exemple de touristes étrangers. La France est visitée par plus de 80 millions de personnes par an, aussi faut-il voir plus loin que les envies des Parisiens, Lillois ou Aixois ! Les Ehpad servent de très bonnes rentabilités, de l'ordre de 5 % ; en revanche, le choix doit se faire de façon très rationnelle, en étudiant le gestionnaire et l'abondance de l'offre. En aucun cas, la décision ne doit être affective, en prévoyant par exemple d'y placer ses grands-parents. Le choix du produit de placement s'effectue sur des critères cohérents, pour arriver à un objectif financier que l'on s'est fixé au départ, comme se créer des revenus complémentaires défiscalisés. Depuis l'amendement Bouvard et sous réserve de promulgation de la loi, la réduction d'impôt passerait pour le LMNP (Loueur en meublé non professionnel) de 5 % à 25 % de réduction étalée sur neuf ans, dans la limite de 300 000 €, en contrepartie de l'abandon de l'amortissement qui reprendrait uniquement pour la partie de l'investissement supérieure à 300 000 €. Cet alignement de l'avantage de réduction d'impôt du LMNP sur le Scellier va rendre encore plus attractives les résidences avec services, qui cumulent deux atouts majeurs : la constitution de revenus complémentaires à la retraite et une économie d'impôt annuelle jusqu'à 8 333 € !”