

V O T R E A R G E N T



Misez sur la montagne

Au programme de l'investissement en montagne, plus d'attention portée à l'environnement, et moins de ski. Suivez nos pistes pour investir en toute sérénité.

L'attrait des sports d'hiver, la pureté des cimes enneigées... Voilà une formule qui, chaque année, fait recette auprès des touristes qui investissent les massifs français. Pour les amoureux de la montagne, la tentation d'y devenir propriétaire peut être forte, et pourquoi pas s'avérer un bon calcul, à condition de choisir le bon produit. En résidence secondaire, le chalet individuel apparaît comme séduisant, mais pas forcément rentable. "Un chalet coûte en moyenne 485 400 € en Haute-Savoie, ce n'est pas rien !" note Thierry Lejeune, notaire à Cran

Gevrier (74). *Le marché est très élitiste, à Chamonix, il vous en coûtera 870 000 €. Sachant en plus que le bois s'abîme, qu'on ira peut-être que 15 jours par an... Ce type d'achat tient du coup de cœur, mais économiquement, cela ne veut rien dire.* Et dans ce cas, charge au propriétaire de louer son bien le reste de l'année. Une formule plus simple consiste à investir dans une résidence de tourisme. Actuellement, les résidences de tourisme en montagne comptent 235 678 lits. Les exploitants qui les gèrent s'occupent de trouver des locataires, verser un loyer garanti au propriétaire et lui réservent quelques semaines d'occupation.

Scellier LMNP

Au lancement de la loi Scellier, tous les investissements locatifs se sont reportés sur ce nouveau dispositif qui offre une importante économie d'impôts. Pour le statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP, qui s'applique aux résidences de tourisme), la loi de Finances 2009 prévoyait d'abord une réduction d'impôt de 5 % du prix de revient, limitée à 25 000 € par an. Face aux 25 % de réduction du Scellier, les investissements en résidences de services ont marqué un coup d'arrêt. En cours d'année, l'amendement Bouvard/Censi a aligné les avantages de la Scellier sur le LMNP, ramenant du coup les



© MGM Chamonix

investisseurs dans son sillage. "Depuis cet été, nous avons eu plus de 100 réservations, les clients nous demandent beaucoup de renseignements sur ce dispositif. Il est vrai qu'il permet de cumuler la réduction d'impôt et la récupération de la TVA, note David Giraud, PDG du groupe MGM. Mais ces acquisitions seront livrées d'ici fin 2009 ou en 2010, c'est donc plutôt l'année prochaine que l'on pourra mesurer l'impact de la mesure." Désormais, investir dans une résidence de tourisme permet de prétendre à une réduction d'impôt de 25 % du prix d'acquisition, plafonné à 300 000 €, pour les opérations réalisées cette année et en 2010. La réduction tombe à 20 % pour les investissements opérés en 2011 et 2012. Le bien doit être donné en location à l'exploitant de la résidence durant neuf ans. Pour

68 %
de taux d'occupation en
2008 pour les résidences
ouvertes tout l'hiver

récupérer la TVA, le propriétaire doit garder son logement pendant vingt ans, ou rembourser au prorata temporis s'il décide de revendre avant. L'investisseur a encore le choix du LMNP classique, qui fonctionne sous le régime des bénéfices industriels et commerciaux (Bic). "Le LMNP a été créé pour obtenir des flux futurs de revenus avec le moins de fiscalité possible. L'amortissement du bien va permettre pendant une durée conséquente, de ne pas être imposé sur les revenus réels" détaille Gilles Tocchetto, directeur du pôle immobilier d'Infinitis (groupement de cabinets en gestion de patrimoine). Les nouvelles orientations du projet de budget réservent les réductions d'impôts Scellier les plus importantes aux logements respectant la norme BBC (réduction ramenée à



La diversité des activités est appréciée en montagne

3 QUESTIONS A Pascale Jallet

Déléguée générale du Syndicat national des résidences de tourisme (SNRT)

“ Les taux d'occupation sont de 90 % en février et mars ”



Indicateur Bertrand : Quel est le panorama du parc des résidences de tourisme à la montagne ?

Pascale Jallet : En octobre 2009, on compte 580 résidences, soit 47 155 appartements. Le parc de résidences en montagne se développe encore beaucoup : 35 ouvertures en 2008, 40 prévues en 2009. Mais il devrait y avoir un ralentissement en 2010. Les ouvertures de cette année et l'an passé avaient été programmées en 2006 et 2007, alors que l'activité immobilière se portait bien. L'effet crise intervenu à l'automne 2008, puis l'arrêt complet des ventes ce premier trimestre, se feront sentir dans deux ans.

I. B. : Comment se sont déroulées les saisons hiver et été 2009 ?

P. J. : L'hiver dernier a été bien enneigé. Les taux d'occupation ont été maintenus, autour de 68 % pour les résidences ouvertes tout l'hiver, avec un pic aux alentours de 90 % en février et mars. Mais nous avons ressenti une tension sur les prix. Beaucoup de gens avaient réservé en avance, comme d'habitude, mais une part grandissante de la clientèle attend le dernier moment pour se décider. Elle compare et attend les promotions. Cela ne se ressent pas trop sur le taux d'occupation, mais se répercute sur le chiffre d'affaires des exploitants. Ainsi, les amateurs de montagne choisissent maintenant quasi systématiquement des séjours d'une semaine, plus jamais deux. Ils vont plutôt dans des petites stations que des grandes, privilégient aussi les formules tout compris pour les vacances en famille, afin de maîtriser leur budget dès le départ. En été, le phénomène a été encore plus

flagrant, les gens ont vraiment réservé à la toute dernière minute. Mais nous avons remarqué que l'activité a été bonne : les touristes ont cherché aussi des prix plus abordables qu'à la mer. Enfin globalement, le parc ayant augmenté, même si la demande est toujours là, la concurrence devient rude entre les résidences.

I. B. : Comment bien choisir son exploitant à la montagne ?

P. J. : Il faut vraiment porter son choix sur un exploitant professionnel, installé depuis des années, qui apporte de solides garanties. Ces informations se trouvent facilement, notamment sur le site des différentes enseignes. Il faut aussi que son parc soit diversifié, c'est très important : une absence de neige une année peut faire mal si les résidences sont concentrées sur un territoire. L'exploitant sera plus serein s'il détient des résidences dans les Pyrénées et dans les Alpes, en Méditerranée et en Atlantique.



Piscines ou spas sont quasi inévitables pour les promoteurs

manquons de biens avec des pompes à chaleur, des panneaux photovoltaïques, nous sommes en retard par rapport à l'Allemagne ou la Scandinavie. Pour rentrer dans la course, il faudrait des industriels qui produisent en grand nombre pour proposer des prix intéressants, car le surcoût de ce type d'installation se monte actuellement de 10 à 15 %. D'autres paramètres que les bâtiments BBC ou HQE (haute qualité environnementale) sont à prendre en compte pour réaliser un achat à la montagne. Notamment, l'évolution des besoins et des envies des locataires. Les touristes à la montagne apprécient de plus en plus des activités diversifiées, liées à la neige, comme les raquettes ou les promenades en traineaux à chiens, ou en-dehors, des activités de détente ou de bien-être. *“ Si on achète pour louer, il faut regarder tous les équipements secondaires qu'offre une station. Les personnes âgées, ou les jeunes qui ne skient pas, vont vouloir faire du shopping, avoir une discothèque, une piscine, une patinoire... À Chamonix, Samoens ou Megève, il y a des endroits aménagés où l'on peut se promener après avoir skié. Quant aux piscines, spas, saunas ou salles de gym, ce sont des équipements quasi inévitables pour les promoteurs ”*, relève Thierry Lejeune. Les professionnels s'accordent sur ce point, la journée de ski non-stop est encore pratiquée par quelques adeptes de la glisse, mais ils se font un peu plus rares, et cherchent de toute façon à se détendre à la fin de leur journée. Les résidences MGM, très présentes à la montagne, intègrent ainsi systématiquement à leurs résidences des centres spa de soin et beauté, qui attirent une clientèle à 40 % masculine. Pierre et Vacances, ou Lagrange,

... 20 % en 2010 et 15 % en 2011 pour les autres logements). Il semble donc logique que le “Scellier meublé” prenne les mêmes orientations. L'investisseur serait donc bien inspiré de trouver, dès maintenant, un BBC en montagne.

Bien choisir son bien

Problème : les programmes BBC sont encore rares sur les hauteurs ! *“ C'est sûr qu'il y a beaucoup plus à gagner avec une construction bien orientée et économe en énergie à la montagne ”*, note Pascale Jallet, déléguée générale du syndicat national des résidences

de tourisme (SNRT). *Le chauffage, même l'eau, y sont plus chers. Mais c'est l'exploitant qui sera gagnant, pas le promoteur, il faut donc le convaincre. Nous avons monté un groupe de travail sur la rénovation des résidences de tourisme, avec analyse des consommations de six sites pilotes en partenariat avec Véritas. Ces rénovations pourraient servir d'exemple aux autres exploitants. “ Au moment de la revente, des bâtiments aux normes, qui s'intègrent harmonieusement dans leur environnement, trouveront plus facilement preneurs, renchérit Gilles Tocchetto. Mais pour l'instant, nous*

soignent aussi les moments de détente après-ski. Quant au choix de la station, il se fait bien sûr en fonction d'un coup de cœur et de ses envies - ski de fond en haute altitude, détente dans de plus petites stations-. "La tendance actuelle est à la nature, au dépaysement, au cocooning, à la piscine-spa et aux bâtiments en bois, note Pascale Jallet. Mais ce type de produits se trouve plus dans des petites stations, qui abritent une vie de village authentique. Il faut regarder comment elles vivent et comment elles sont reliées aux pistes de ski. Il y a beaucoup de possibilités. D'autant qu'il n'y a plus beaucoup de foncier dans les grandes stations." L'avantage de la station de charme, c'est aussi qu'elle peut être attrayante à la saison d'été. "À Samoens, au fond de la Vallée du Gifre, les prix dans l'ancien ont grimpé de 14 %. La station est autant agréable en hiver qu'en été, ceux qui l'apprécient ne regardent pas l'altitude ou l'enneigement. Les gens ont admis l'idée qu'il y aura des phénomènes d'enneigement différents d'une année sur l'autre", constate Thierry Lejeune. Comme pour tout investissement, l'emplacement reste le maître-mot. Au pied des pistes pour les investisseurs tout schuss, au sein des stations de charme pour les amateurs de détente et toujours près des transports ou des voies d'accès. Si les locataires décident de se rendre sur place en train ou en avion, il faut s'assurer que l'offre sur place de transports est bien

présente et efficace. Les stations labellisées Perles des Alpes par exemple, qui rassemble des stations de charme en France, Allemagne, Suisse, Autriche, Italie et Slovénie, favorisent la mobilité douce, pour permettre aux touristes de venir et repartir sans leur véhicule, tout en profitant de leurs vacances. Un véritable atout.

Et bien choisir son exploitant

En résidence de tourisme, reste enfin à bien choisir son exploitant. Un acteur installé depuis longtemps dans le paysage et un parc diversifié sont bien sûr des éléments à prendre en compte (voir encadré trois questions à). Le bail doit lui aussi être étudié avec soin. "Il faut voir si le bail est au nom d'une grosse société de gestion, qui s'implique directement, ou s'il s'agit d'une petite Sarl à 7500 €, prévient Gilles Tocchetto. Attention aussi à l'article 606, qui détermine si les travaux sont à la charge du preneur ou du bailleur, sachant qu'à la montagne, un bien s'use plus rapidement." Se méfier aussi des rentabilités promises : elles n'excéderont pas 4 % et seront souvent en-dessous, compte tenu des prix élevés de l'immobilier à la montagne. Les prix de vente doivent être soumis, comme pour tout achat, à une enquête préalable sur les prix du marché, pour vérifier qu'ils n'ont pas été gonflés par la carotte fiscale. ■

Coralie Donas

« Comme pour tout investissement, l'emplacement reste le maître-mot »

questions à). Le bail doit lui aussi être étudié avec soin. "Il faut voir si le bail est au nom d'une grosse société de gestion, qui

s'implique directement, ou s'il s'agit d'une petite Sarl à 7500 €, prévient Gilles Tocchetto. Attention aussi à l'article 606, qui détermine si les travaux sont à la charge du preneur ou du bailleur, sachant qu'à la montagne, un bien s'use plus rapidement." Se méfier aussi des rentabilités promises : elles n'excéderont pas 4 % et seront souvent en-dessous, compte tenu des prix élevés de l'immobilier à la montagne. Les prix de vente doivent être soumis, comme pour tout achat, à une enquête préalable sur les prix du marché, pour vérifier qu'ils n'ont pas été gonflés par la carotte fiscale. ■

L'AVIS DE THIERRY LEJEUNE Notaire à Cran Gevrier (74)

« La montagne va devoir prendre le virage du développement durable »

Thierry Lejeune : Les normes des bâtiments basse consommation (BBC) ne sont pas encore très courantes dans les programmes actuels de montagne. Et dans l'ancien, les propriétaires ne semblent pas très motivés pour engager des travaux de rénovation en ce sens. Ce retard s'explique bien sûr par le surcoût qu'entraînent ces aménagements. Mais l'ensemble des acteurs vont être obligés de se pencher sur la question : déjà, la future loi de finance 2010 prévoit des remises fiscales moindres si les bâtiments ne sont pas BBC. D'autre part, le produit montagne est coûteux en charges, les clients vont donc être de plus en plus attentifs aux qualités énergétiques de leur logement. De plus, le développement durable correspond parfaitement aux aspirations actuelles des clients. Par exemple la station des Gets en Haute-Savoie, fait partie des Perles des Alpes, un label qui garantit notamment une mobilité douce pour les lieux concernés. Elle est classée parmi les cinq plus belles stations de Haute Savoie, et attire du monde grâce à sa qualité environnementale et les efforts portés à son aménagement. En effet, à part certains passionnés de skis, qui prennent une semaine de vacances dans les très grandes stations uniquement pour dévaler les pistes, les gens ont plutôt envie de vacances qualitatives, ne pas retrouver les barres d'immeubles, les queues de voiture qui sont parfois leur quotidien. Les vacances à la montagne sont synonymes d'émotion, les touristes veulent qu'elles soient réussies pour tout le monde, les adolescents comme les grands parents ! C'est pourquoi il est important aussi de prêter attention aux équipements et activités qui sont prévues pour les non-skieurs, ou à la fin de la journée de ski.



La tendance actuelle est à la nature et au respect de l'environnement