



## Résidences services



# Une opération parahôtelière offrant une rentabilité inégale

**L'**investissement dans une résidence services est, depuis quelques années, un placement qui a le vent en poupe pour des raisons fiscales et patrimoniales. Il s'agit de réaliser un investissement locatif dans une chambre ou un appartement située dans une résidence ouverte au public et destinée à accueillir des touristes (autres que les résidences de tourisme relevant du régime traité p. 60), des étudiants, des hommes d'affaires ou des seniors. Les résidences médicalisées, notamment, sont en plein développement. Les établissements d'hébergement pour personnes âgées handicapées et dépendantes (Ehpad) et

les maisons pour personnes âgées dépendantes (Mapad) sont conçues pour loger dans des meubles des personnes incapables d'habiter seules, une assistance médicale (kinésithérapie, aide ménagère) leur est proposée. Qu'elles hébergent des seniors, des étudiants, des hommes d'affaires ou des touristes, toutes ces résidences ont une caractéristique commune : elles se composent de logements identiques meublés de la même façon.

En investissant dans ce type d'établissement, vous devenez copropriétaire d'un ensemble immobilier, avec sa partie privative et ses parties communes (espace d'accueil, restaurant, salons...). Une telle opération vous permet réellement de réduire vos impôts. Si elle vous séduit, retenez qu'elle concerne, avant tout, l'achat d'un bien atypique, dont il faut décrypter le fonctionnement, pour le moins complexe. Quant au choix de l'emplacement, il est, comme toujours dans l'immobilier, déterminant. La sélection d'un bon gestionnaire, garant du versement des loyers, est, elle aussi, primordiale. Compte tenu des engagements financiers à long terme qu'il suppose, cet investissement loca-

tif est essentiellement destiné à des personnes disposant déjà de biens immobiliers (résidence principale, secondaire), ne cherchant pas à valoriser rapidement leur mise de départ et n'ayant pas besoin de récupérer leurs fonds à court terme. Pour s'engager dans ce projet, il faut payer au moins

2 500 € d'impôt par an. Un tel investisseur est souvent une personne de 40 ou 50 ans, ayant besoin de préparer sa retraite tout en défiscalisant ses revenus. À cette étape de son parcours professionnel, il dispose de suffisamment d'années de vie active devant lui pour s'endetter 10 ou 15 ans et faire coïncider la fin du remboursement de son emprunt

immobilier avec l'arrêt de son activité professionnelle. « Tout le monde n'est pas à même de programmer financièrement ce genre d'opération. Il faut disposer d'une capacité d'endettement pour souscrire le crédit immobilier nécessaire au règlement de cet achat », insiste Yohan Boukobza, conseiller en gestion de patrimoine au cabinet B & Z Associates. Investir dans une résidence services s'envisage donc dans le cadre d'une diversification de son patrimoine à moyen ou à long terme. Un point important : rechercher, dans cette opération, la seule réduction d'impôt serait une erreur. De la qualité de la résidence et du gestionnaire dépendront le rendement et la valorisation du bien au fil des ans.

### Un revenu régulier, mais des rendements variables selon le type de résidence

Sur le papier, cette formule d'investissement présente des atouts. D'abord, le propriétaire n'a aucun souci de gestion locative. L'exploitant se charge de tout : promotion, réservation, fourniture des services, nettoyage, entretien. Le bailleur doit seulement s'acquitter de la taxe foncière et de celle

### L'ESSENTIEL

- Il s'agit d'un investissement dans un ou plusieurs biens immobiliers situés dans une résidence parahôtelière.
- Vous êtes engagé pour une durée de 9 ans au minimum.
- Les rendements varient de 3,5 % à 5 % par an selon le type de résidence services (pour seniors, étudiants, hommes d'affaires...).

Voir fiche p. 68

relative à l'enlèvement des ordures ménagères. D'autre part, pendant toute la durée du bail, le gestionnaire garantit le versement de loyers, nets de charges, payés à date fixe (chaque mois, trimestre ou semestre, selon le contrat). Ainsi, le revenu est régulier, que le logement soit occupé ou non. Suivant le standing et le type de résidence, les rendements s'échelonnent de 3,5 à 5 % par an. Dans la hiérarchie des rendements servis, les Ehpad arrivent en tête (de 4,65 à 5 %), suivis par les logements étudiants et d'affaires (de 4,2 à 4,8 %), puis les résidences de tourisme et celles destinées aux seniors (de 3,5 à 4,5 %).

La fiscalité est, bien sûr, prépondérante.

Primo, un bien acheté neuf est exonéré du paiement de la TVA à 19,6 %. Secundo, cet investissement donne le choix entre deux régimes défiscalisants : le dispositif Censi-Bouvard et le statut de loueur en meublé professionnel (LMP; voir p. 70). En vigueur depuis mars 2009, le dispositif fiscal Censi-Bouvard ne concerne que les résidences de tourisme classées (voir p. 60), celles pour étudiants et celles qui sont agréées pour accueillir des personnes âgées ou handicapées. Dans ces deux régimes, les revenus tirés de l'activité sont taxés au titre des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

### L'avantage fiscal est lié au respect des conditions légales

Investir dans une résidence services vous oblige à respecter quelques conditions. En contrepartie de l'avantage fiscal, vous vous engagez à louer le logement pendant une durée minimale comprise entre 9 et 11 ans. En cas de sortie avant terme, cet avantage sera remis en cause. Il vous faudra rendre à l'administration fiscale toutes les déductions accordées depuis l'achat du bien jusqu'à l'année de sa vente. En cas de cession du logement avant 20 ans, la TVA devra être en partie remboursée. Par exemple, si vous vendez après 8 ans de détention, il vous faudra rétrocéder au fisc 12/20<sup>e</sup> du montant de la TVA. Depuis peu, il est possible d'être exonéré de ce remboursement si l'acheteur reprend le bail en cours en respectant les conditions légales.

Par ailleurs, vous êtes lié à l'exploitant de la résidence services pour de nombreuses années. Lors du renouvellement du bail, c'est l'exploitant qui fixera les nouvelles règles du jeu. Il se fondera alors sur ses objectifs financiers et tiendra compte de

l'attractivité de la résidence. Aussi pourra-t-il réviser les loyers, ce qui revient à dire qu'il a la main sur le rendement.

Quant à la revente, elle n'est pas aisée. Le marché secondaire des lots de résidences est étroit, car il s'agit de céder un bien situé dans un cadre spécifique, qui n'intéresse pas une large palette d'acheteurs : les acquéreurs en quête d'une résidence principale ou d'une maison de famille n'y trouveront pas leur compte. Les investisseurs doivent être intéressés par ce produit, son rendement et sa fiscalité. Le plus simple pour vendre consiste à passer par les exploitants qui organisent, de leur côté, un marché de l'occasion. Raison de plus pour privilégier

les résidences gérées par des exploitants chevronnés. « Il faut prendre des renseignements sur le constructeur et sur l'exploitant. Ce dernier doit avoir de l'expérience », prévient Pascale Jallet, déléguée générale du Syndicat national des résidences de tourisme (SNRT). Pierre et Vacances et Belambra (ex-VVF), qui proposent les deux types de résidences de tourisme (voir p. 60), sont souvent cités parmi les « valeurs sûres ». Belambra, soucieux de se concentrer sur son activité d'exploitant, met en vente les murs de ses résidences existantes. « Un achat d'occasion peut être judicieux, car le gestionnaire connaît parfaitement son compte de résultat. De plus, en cas d'acquisition de lots en cours de bail, les rendements, de l'ordre de 6 % net avant fiscalité, sont souvent supérieurs à ceux des résidences neuves, qui oscillent autour de 4,5 % », explique Lionel Ducrozant, directeur associé de la société FIP Patrimoine. « Il ne faut pas oublier que les résidences de plus de 15 ans sont souvent très bien placées car elles ont été construites avant les lois littoral et montagne », rappelle Gilles Tocchetto, directeur du pôle immobilier à Infinitis. Fluides en période faste, ces transactions peuvent se scléroser en cas de ralentissement ou de baisse du marché. Vous ne disposerez donc d'aucune visibilité sur le prix de sortie de votre logement : d'abord, parce que les programmes immobiliers sont trop récents pour avoir déjà été revendus ; ensuite, parce que le risque de moins-value n'est pas nul.

### Étudiez le besoin local en résidences services avant d'investir

Pour sélectionner un programme de qualité, quelques précautions s'imposent. Ne perdez jamais de vue que vous achetez de la pierre. Quatre critères

# 9

mois

C'est la durée moyenne de séjour des étudiants dans les résidences privées.

doivent vous guider lors de votre choix d'une résidence services : l'emplacement ; la surface ; le prix du logement ; la notoriété de l'exploitant. Ainsi, les résidences d'affaires ou étudiantes doivent se situer en zone urbaine, en centre-ville ou en périphérie. Elles doivent aussi être bien desservies par les transports en commun. La proximité de pôles économiques, universitaires et scolaires est, évidemment, à prendre en compte.

Les besoins en résidences services diffèrent sensiblement selon les régions, les départements et les villes. Certaines communes ou agglomérations manquent de logements étudiants. Privilégiez les nouvelles villes universitaires et celles, plus anciennes, où la population estudiantine est en croissance. Évitez les villes universitaires de taille moyenne, qui peuvent pâtir d'un marché trop étroit. A contrario, d'autres villes ont vu fleurir trop de programmes. « Une analyse de l'offre locale, réalisée avant l'achat, permettra de savoir si un tel besoin existe », souligne Alexandre Boutin, du cabinet Borde Le Cozler, membre du réseau Fiducée Gestion Privée. Une enquête approfondie permettra de se rendre compte si le logement, tel qu'il est situé, est susceptible d'attirer des clients. Selon un rapport du député Jean-Paul Anciaux (publié en 2004 et 2008), les grandes villes (Paris, Lyon, Marseille...) souffrent, depuis plusieurs années, d'une pénurie de logements étudiants. Pour répondre à ces besoins, il proposait d'en réhabiliter 7 000 et d'en construire 5 000 par an. Or, depuis 2004, l'État est en retard sur ce programme. Le marché le plus porteur est celui des seniors, notamment celui des résidences médicalisées (Ehpad). Partout en France, ces structures ne parviennent pas à faire face à une demande de plus en plus forte portée par l'allongement de l'espérance de vie et le vieillissement général de la population. Selon les projections de l'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee), entre 2000 et 2050, le nombre de personnes âgées de 60 ans et plus va doubler. La catégorie des 75 ans et plus pourrait être multipliée par 2,70, et celle des 85 ans et plus par 3,80, pour représenter 4,8 millions d'individus.

D'une manière générale, les opérations sont vendues clés en main aux particuliers, avec l'immobilier d'exploitation, le financement, l'exploitant et la gestion locative. Elles sont aussi très varia-

bles. Ainsi, un même programme peut regrouper un promoteur, un exploitant et un ou plusieurs commercialisateurs. Il existe des plates-formes de vente spécialisées (Cerenicimo, Iselection...). La plupart des promoteurs (BNP Paribas Immobilier, Bouygues immobilier, Icade, Bouwfonds Marignan...) assurent, en totalité ou en partie, la vente de leurs programmes et confient la gestion de la résidence à un exploitant spécialisé dans un domaine (étudiant, médical). Certaines sociétés comme Pierre et Vacances et MGM Constructeur cumulent les trois fonctions. D'autres, tels que le groupe Lagrange ou Lamy Résidences, se cantonnent à la commercialisation et à l'exploitation. À titre indicatif, les prix démarrent à 90 000 € hors taxes pour une chambre d'étudiant en province. Ils tournent autour de 130 000 € pour une résidence senior, et de 180 000 € pour une chambre médicalisée en Ehpad.

### De nouvelles obligations pèsent sur les exploitants de résidences services

Votée le 22 juillet 2009, la loi de développement et de modernisation des services touristiques a procédé à quelques aménagements dans le fonctionnement des résidences services. Ainsi, le gestionnaire a, désormais, l'obligation de proposer un bail ferme de 9 ans. Il doit aussi être en mesure de communiquer, à la demande des bailleurs, un compte d'exploitation propre à chaque résidence. Autre exercice imposé : ce professionnel doit, chaque année, informer ses propriétaires de l'évolution du taux de remplissage du site. En ce qui concerne les promoteurs, cette même loi leur impose d'indiquer sur leur plaquette commerciale le nom du futur exploitant et de préciser s'il existe une indemnité d'éviction (en cas de non-renouvellement du bail) et ses modalités de calcul. Autre point important : avant de signer, vérifiez que le contrat de location fait bien référence à l'article 606 du code civil, qui stipule que, en cours de bail, les charges d'exploitation, les grosses réparations et les mises aux normes des équipements sont à la charge du gestionnaire. Bien sûr, vacanciers, étudiants et personnes âgées ne prendront pas tous le chemin de ces résidences privées plus ou moins haut de gamme et affichant, la plupart du temps, des tarifs assez élevés. Il n'en reste pas moins que ces programmes immobiliers surfent sur des secteurs où la demande existe.

# 85

ans

C'est l'âge moyen d'entrée dans un Ehpad.

## FICHE PRATIQUE

## Les résidences services

## Investissements concernés

Il s'agit de l'acquisition d'un ou de plusieurs logements neufs, en l'état futur d'achèvement ou de plus de 15 ans, ayant fait ou qui font l'objet de travaux de réhabilitation ou de rénovation, par des particuliers ayant, au moment de l'acquisition, le statut de loueurs en meublé non professionnel (LMNP) et qui achètent jusqu'au 31 décembre 2012. Ces logements sont destinés à la location meublée. L'investissement doit être réalisé en direct, car ceux effectués par l'intermédiaire d'une société n'ouvrent pas droit à la réduction d'impôt. Le logement peut être acquis en indivision. En revanche, la réduction d'impôt ne s'applique pas aux logements dont le droit de propriété est démembrement entre un nu-proprétaire et un usufruitier, que le démembrement intervienne dès l'origine ou pendant la période couverte par l'engagement de location. La réduction d'impôt s'applique toutefois lorsque le démembrement résulte du décès d'un des époux, à condition que le conjoint survivant titulaire de l'usufruit demande la reprise du dispositif à son profit.

La réduction d'impôt est prise en compte pour l'application du plafonnement global des avantages fiscaux (voir p. 20).

## Logements visés

Pour ouvrir droit à la réduction d'impôt, le logement doit être situé dans :

- une résidence de tourisme classée (autre que celles concernées par la réduction d'impôt dans les ZRR (de type Ehpad ou Mapad, voir p. 70) ;
- une résidence services étudiants ;
- certaines résidences pour personnes âgées et handicapées : il peut s'agir d'une résidence services pour personnes âgées ou handicapées ayant obtenu un agrément « qualité » ; d'un établissement social ou médico-social d'accueil des personnes âgées ou des personnes handicapées, d'un établissement de soins de longue durée, d'un

ensemble de logements affectés à l'accueil familial salarié de personnes âgées ou handicapées.

La localisation géographique de l'établissement ou de la résidence importe peu. Par ailleurs, aucun plafond tenant au loyer du logement ou aux ressources des occupants n'est applicable.

En pratique, lorsque vous achetez ce type de logement, vous signez en même temps un bail commercial avec un exploitant chargé de la gestion de l'ensemble de la résidence. Il sous-loue les logements meublés pour votre compte et vous reverse un loyer. Le montant du loyer est défini dans le bail et il est, en principe, indépendant du taux d'occupation de l'établissement ou de la résidence.

La durée de ce bail ne peut être inférieure à 9 ans, l'exploitant (comme vous-même) ayant la possibilité de donner congé à l'expiration de chaque période triennale, sauf s'il s'agit d'un bail conclu avec l'exploitant d'une résidence de tourisme pour lequel la résiliation à l'expiration de chaque période triennale n'est plus possible (art. L. 145-7-1 du code de commerce).

**Attention** En cas de non-renouvellement du bail à l'issue de la période de 9 ans, l'exploitant de la résidence est en droit de vous réclamer une indemnité d'éviction égale au préjudice causé par le défaut de renouvellement.

## Engagements à respecter

Vous devez vous engager à louer le logement meublé, de manière effective et continue, pendant au moins 9 ans à l'exploitant de l'établissement ou de la résidence. La location doit prendre effet dans le mois suivant la date d'acquisition du logement ou celle d'achèvement des travaux. En cas de changement d'exploitant au cours de la période couverte par cet engagement, le logement doit, en principe, être loué au nouvel exploitant dans un délai d'un mois. Toutefois, l'administration fiscale admet que cette période de vacance du logement puisse atteindre 1 an dans les

**Opération concernée**  
Achat d'un logement situé dans une résidence services destiné à être loué meublé.

**Conditions**  
Avoir le statut de loueur en meublé non professionnel et louer le logement pendant au moins 9 ans.

**Avantage fiscal**  
Réduction d'impôt sur le revenu, au taux de 25 % pour les investissements réalisés en 2010, 20 % pour ceux réalisés en 2011 et 2012.

cas suivants, qui sont limitativement énumérés : liquidation judiciaire de l'exploitant, résiliation ou cession du bail commercial par l'exploitant avant le terme de la période couverte par l'engagement de location, mise en œuvre par les investisseurs de la clause contractuelle prévoyant la résiliation du bail à défaut de paiement du loyer.

Pendant toute la période couverte par l'engagement de location, les revenus des logements doivent être imposés dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC), et l'activité de loueur doit être exercée à titre non professionnel. Si, par la suite, vous passez du statut de loueur en meublé non professionnel à celui de loueur en meublé professionnel (LMP), la réduction d'impôt n'est pas remise en cause.

## Modalités de la réduction d'impôt

La réduction d'impôt est imputée pour la première fois sur l'impôt dû au titre de l'année de l'acquisition du logement en cas d'achat d'un logement neuf, ou de celle de l'achèvement des travaux en cas d'achat d'un logement sur plan ou d'un logement faisant l'objet de travaux de réhabilitation. Elle est répartie sur 9 années, à raison d'1/9<sup>e</sup> de son montant chaque année. Lorsque la fraction de la réduction d'impôt imputable au titre d'une année excède l'impôt dû, le surplus peut être imputé sur l'impôt à payer des 6 années suivantes.

## La base de calcul de la réduction d'impôt

La réduction d'impôt est calculée sur le prix d'achat ou de revient du ou des logements (frais d'acquisition inclus),

la TVA pesant sur le prix d'achat étant exclue de cette base, dès lors qu'elle vous a été remboursée. Ce prix est retenu dans la limite de 300 000 € par an, quel que soit le nombre de logements acquis. En cas d'achat en indivision, chaque indivisaire bénéficie de la réduction d'impôt dans la limite de la quote-part du prix du logement correspondant à ses droits dans l'indivision.

#### Le taux de la réduction d'impôt

Ce taux est de 25 % pour les investissements réalisés en 2010, et de 20 % pour ceux réalisés en 2011 et 2012. La date à retenir est celle de la signature de l'acte d'achat chez le notaire (l'acte « authentique »). Notez bien qu'elle n'est pas forcément la même que celle à partir de laquelle vous pouvez bénéficier de la réduction d'impôt.

**Exemple** Vous achetez en 2010 un logement sur plan dans une résidence services pour étudiants ; l'achèvement des travaux interviendra en 2011 : le taux de la réduction d'impôt est de 25 % puisque l'investissement est réalisé en 2010, mais elle sera imputée pour la première fois sur l'impôt sur les revenus de 2011 (année d'achèvement des travaux), l'impôt étant à payer en 2012.

#### Remise en cause du dispositif

La réduction d'impôt est remise en cause en cas de non-respect de l'engagement de location ou des conditions de mise en location. Elle l'est également en cas de cession du logement pendant la période couverte par l'engagement de location. Par exception, aucune remise en cause n'est effectuée lorsque le non-respect de l'engagement est dû à l'invalidité (2<sup>e</sup> ou 3<sup>e</sup> catégorie de la Sécurité sociale), au licenciement, à la mise à la retraite ou au décès d'un des membres du couple soumis à imposition commune, ou en cas d'expropriation pour cause d'utilité publique. En cas de succession, la réduction n'est pas remise en cause lorsque le transfert de propriété résulte du décès de l'un des membres du couple. Enfin, lorsque la vacance du logement, due de la défaillance de l'exploitant, intervient moins de 12 mois avant le terme de l'engagement de location, la réduction d'impôt n'est pas remise en cause lorsque

les conditions suivantes sont réunies :

- le logement est en état d'être loué ;
- le propriétaire ne s'en réserve pas la jouissance ou ne le met pas à disposition gratuite ou précaire d'un occupant, même pour une très courte durée ;
- le logement n'est pas cédé avant l'expiration de l'engagement de location.

#### Remboursement de la TVA

En cas d'achat d'un logement neuf ou en l'état futur d'achèvement, vous pouvez récupérer la TVA de 19,6 % acquittée sur le prix d'achat. À condition que l'exploitant de la résidence soit soumis à la TVA, ce qui est généralement le cas dans les programmes commercialisés auprès des particuliers, et que vous ayez renoncé expressément au bénéfice de la franchise en base de TVA. Si le logement est revendu avant 20 ans, vous devez, en principe, rembourser à l'État le montant de TVA qu'il vous avait initialement restitué, diminué d'un vingtième par année écoulée depuis l'achat. Cependant, aucun remboursement n'est dû, si vous revendez le logement à une personne qui signe à son tour un bail avec l'exploitant de la résidence. Il en va de même lorsque l'exploitant de la résidence ne remplit plus les conditions pour être soumis à la TVA ou lorsque le logement cesse d'être loué à la suite de sa défaillance. Là non plus, vous n'aurez rien à reverser à l'État si vous signez un nouveau bail avec un nouvel exploitant assujéti à la TVA.

#### Imposition des loyers

Les loyers versés par l'exploitant de la résidence sont imposables entre vos mains, au barème progressif de l'impôt sur le revenu, dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux, soit selon le régime du micro-BIC s'ils sont inférieurs à 32 100 € en 2010, soit selon le régime réel s'ils sont supérieurs à cette limite ou si vous avez renoncé au micro-BIC. Toutefois, en cas d'achat d'un logement neuf ou sur plan pour lequel vous avez récupéré la TVA sur le prix d'achat (en demandant expressément à renoncer au bénéfice de la franchise en base de la TVA), vous ne pouvez pas bénéficier du régime du micro-BIC. Vos loyers sont alors impo-

#### Le régime des plus-values immobilières

La plus-value réalisée lors de la revente du logement est imposable suivant le régime des plus-values immobilières des particuliers. L'imposition s'effectue donc au taux forfaitaire de 28,1 % (vraisemblablement 29,1 % à partir de 2011), prélèvement sociaux compris, après un abattement de 10 % par année de détention au-delà de la 5<sup>e</sup> année ; soit une exonération totale après 15 ans de détention.

sés selon le régime réel simplifié si vos recettes n'ont pas dépassé 766 000 €. Ce régime est plus contraignant que le micro-BIC, car il entraîne des obligations comptables et déclaratives comparables à celles d'une entreprise. En contrepartie, il vous permet de déduire la totalité de vos intérêts d'emprunt et, en principe, d'amortir le logement et les meubles sur leur durée normale d'utilisation (de 20 à 25 ans pour le logement, de 5 à 7 ans pour le mobilier). Toutefois, le montant des amortissements déductibles est limité, chaque année, à la différence entre le montant des loyers encaissés et celui des charges déductibles (CGI art. 39 C). Autrement dit, leur déduction ne peut pas avoir pour effet de créer un déficit. Mais la part des amortissements qui n'a pas pu être déduite au titre d'une année est reportable d'année en année, et cela indéfiniment, sur vos loyers imposables, ce qui peut vous permettre de vous constituer durablement des loyers « non imposables ». À noter que si vous optez pour la réduction d'impôt, vous perdez définitivement le droit d'amortir le logement à hauteur de la fraction du prix retenue pour le calcul de la réduction d'impôt ; par exemple, pour un logement acheté 350 000 €, vous ne pourrez l'amortir qu'à hauteur de 50 000 €.

#### L'imputation des déficits

En cas de déficit (dans le régime réel), vous pouvez l'imputer sur les loyers imposables des autres logements que vous louez en meublé. À défaut, votre déficit est reportable pendant 10 ans, mais uniquement sur les revenus tirés de votre activité de loueur en meublé.