



LOCATION MEUBLÉE

Le marché de la revente de résidences-services se structure

► L'investissement dans un bien neuf en résidences-services suscite toujours la question de la revente et de l'existence d'acquéreurs dans l'ancien

► Bien qu'il s'agisse d'un marché de niche, celui-ci tend désormais à s'organiser, des acteurs s'étant notamment spécialisés sur le créneau

Impossible d'acquérir un bien neuf en résidences-services sans en envisager la sortie. La revente de ce type de biens demeure un marché de niche qui a toutefois vocation à se développer au vu des nombreuses ventes dans le neuf enregistrées ces dernières années et de l'intérêt de certains investisseurs.

Organisation de la revente. Preuve en est, depuis quelques années, des acteurs se sont spécialisés sur ce marché de seconde main, à l'instar de Ceres Conseil et Le Revenu Pierre. Bien que des lots en résidences-services puissent se retrouver en vitrine d'une agence immobilière, ils sont souvent plus difficiles à vendre. « Cette activité diffère du métier traditionnel d'agent immobilier en raison de la spécificité liée au bail commercial, au gestionnaire et à l'intégration de paramètres financiers sur un support pierre », considère Marie-Laure Raymond, dirigeante de Ceres Conseil qui a débuté son activité en 2005 en proposant des biens initialement commercialisés en Perissol et gérés alors par Gestrim. « Nous avons organisé une activité qui n'existait pas », indique-t-elle.

La société a aujourd'hui une centaine de biens en portefeuille et compte atteindre les 200 biens d'ici à la fin de l'année. Les biens sont revendus par l'intermédiaire de conseillers en gestion de patrimoine. Quelques promoteurs-exploitants et commercialisateurs interviennent également sur le marché de l'occasion. C'est par exemple le cas de Pierre & Vacances ou encore de Résidence Etudes. La plate-forme immobilière Cerenicimo, qui estime revendre une cinquantaine de biens par an, a aussi récemment mis en place un service après-vente sur ses produits.

Marché de niche. Pour l'heure, le nombre de transactions sur ce marché reste difficile à chiffrer. Environ 300 à 500 ventes seraient réalisées par an selon certains profession-

nels mais déjà, à lui seul, Pierre & Vacances Conseil Immobilier contribue à la revente de 300 biens chaque année. « Les biens de nos clients à la revente bénéficient de l'implication de plus de 150 vendeurs et 2.500 partenaires en France et en Europe », souligne Isabelle de Wavrechin, directrice générale de Pierre & Vacances Conseil Immobilier. Nos principaux sites touristiques (Cap Esterel, Avoriaz...) disposent de bureaux de vente dans lesquels sont proposés, comme dans une agence traditionnelle, les biens en revente. »

Raisons des vendeurs. Le taux de rotation des propriétaires d'une résidence est faible, la plupart d'entre eux conservant le bien, et ce d'autant plus lorsque l'exploitant est solide. La remise sur le marché d'un bien en résidence services peut faire suite à un accident de la vie (décès, divorce, chômage...) ou être un arbitrage, notamment à la fin d'un avantage fiscal tel que le Périssol. Bon nombre de propriétaires souhaitent également vendre parce que leur bien est situé dans une résidence où l'exploitant fait défaut, c'est le cas de nombreuses résidences de tourisme (L'Agefi Actifs n° 416, p. 12), ou encore parce que les investisseurs sont pris à la gorge par leurs remboursements de crédits comme dans l'affaire Appolonia (L'Agefi Actifs n° 429, p. 9).

Par ailleurs, la réforme du statut du loueur en meublé professionnel (LMP) par la loi de Finances 2009, qui restreint son accès, conduit également des propriétaires LMP à céder leur patrimoine représentant plusieurs lots, ou en tout cas à le planifier une fois dépassé le délai de détention de cinq ans permettant une exonération sur les plus-values.

Motivations des acquéreurs. L'important, sur ce marché de seconde main, est bien sûr que la demande existe. Or, alors que le statut LMP drainait des acquéreurs dans l'ancien, la réforme en diminue désormais le nombre. En outre, le dispositif LMNP Bouvard offrant une attractive réduction d'impôt pour un investisse-

ment dans le neuf pouvait laisser envisager un blocage du marché des biens d'occasion. Cela ne semble pas être le cas.

« Beaucoup d'investisseurs préfèrent le statut LMNP classique et privilégient l'amortissement de leur bien plutôt que la réduction d'impôt. Leur choix est rassurant lorsqu'en 2013 prendra fin cet avantage fiscal pour le neuf et il explique le maintien des ventes dans l'ancien », souligne Benjamin Nicaise, président de Cerenicimo. En acquérant un bien ancien en résidences-services, les investisseurs recherchent un complément de revenus, une fiscalité faible et un bien moins cher que le neuf.

« En couplant une acquisition dans l'ancien et une acquisition dans le neuf, le particulier optimise sa fiscalité. En effet, l'amortissement du bien en LMNP classique rend les loyers non imposables pour quelques années, y compris les loyers du LMNP Bouvard, alors que seuls, les loyers de cet investissement auraient plus rapidement été fiscalisés », remarque Etienne Jacquot, directeur conseil du

Revenu Pierre. L'atout d'un bien ancien est le versement immédiat des loyers, la résidence étant livrée et en cours d'exploitation, et un rendement d'un niveau supérieur au neuf. Selon le type de résidences, le gestionnaire et l'emplacement, le rendement s'établit entre 4,5 % et 5,8 %.

Décote sur le prix. Ce meilleur taux s'explique par une décote sur le prix d'acquisition d'un bien ancien par rapport à un bien neuf allant de 20 à 30 %. « Soutenu par l'avantage fiscal et la récupération de TVA, le neuf est souvent surpayé », remarque Marie-Laure Raymond.

Ainsi, le ticket d'entrée s'élève à 45.000 euros et un ticket moyen est autour de 65.000 euros en province et entre 80.000 et 100.000 euros en région parisienne. « La valorisation d'un bien ancien se fait en fonction du prix au mètre carré de marché, de l'emplacement de la résidence, du gestionnaire et de la rentabilité. Ce type d'actif ne subit pas les pertes, ni les hausses comme un bien classique », note Etienne Jacquot. Le prix de la résidence doit être plus faible que le

Selon le type de résidences, le gestionnaire et l'emplacement, le rendement s'établit entre 4,5 % et 5,8 %



prix de marché car le bail commercial pénalise la valeur. »

Du côté du vendeur, une forte plus-value est rarement réalisée. Sur les 180 ventes conclues par Le Revenu Pierre en 2009, cinq d'entre elles ont enregistré une perte. « Comme en immobilier classique, la réalisation d'une plus ou moins-value dépend de la date d'acquisition. Si elle est récente, le vendeur sera en perte et une plus-value peut être espérée au-delà de 6-7 ans de détention », constate Hervé Bocher, gérant de Création et Développement de Patrimoine, qui a réalisé 35 ventes dans l'ancien en 2009 et en prévoit une soixantaine cette année.

Bail commercial. Lors de la vente du bien, le bail commercial est transmis à l'acquéreur. En principe, un avenant simple spécifie le nom du nouveau propriétaire. Cependant, pour certains exploitants, un changement de propriétaire est l'occasion d'apporter des modifications au bail, d'autant que les ventes ont lieu au moment de son renouvellement. Des gestionnaires proposent ainsi de remettre le bail à zéro et de diminuer les loyers, de revoir l'indice d'évolution des loyers, ou encore de le plafonner.

Certains changements peuvent être d'ailleurs signes de problèmes d'exploitation. La plupart des biens anciens sont vendus avec un bail commercial. Cependant, certains connaisseurs recherchent des biens en mandat de gestion présentant davantage de liberté. Toutefois, le bailleur souhaitant sortir du bail commercial devra acquitter une indemnité d'éviction auprès de l'exploitant. Quelques exploitants sont sous mandat de gestion ou liés par un bail civil.

Sélection. L'assise du gestionnaire reste primordiale et les différents acteurs sélectionnent les résidences qu'ils proposent aux investisseurs. « Nous avons refusé plus de 200 lots sur un peu plus de 24 mois », précise Marie-Laure Raymond. Les acteurs spécialisés se rémunèrent sur le prix de vente, leur commission allant de 8 % à 10 % HT. Le Revenu Pierre est d'ailleurs très vigilant sur les biens choisis puisque la société achète les lots auprès des vendeurs et les revend via des CGP. Leur marge nette s'élève à 4 %.

Les résidences étudiantes et les établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad) sont les plus demandés. En revanche, beaucoup d'offres en résidences de tourisme, notamment celles qui n'ont plus d'exploitant, ne valent plus grand-chose faute de repreneur, et par conséquent d'acquéreur. ■

PÉLAGIE TERLY

ÉVOLUTION DES MARCHÉS FINANCIERS

DEPUIS LE 1^{er} JANVIER 2010 (EN POINTS ET EN %), au 07/04/10 à 12h00

| | | |
|------------------|--------|-------|
| CAC 40 | 4.051 | +2,92 |
| DJ EUROSTOXX 50 | 2.989 | +0,83 |
| DAX 30 | 6.252 | +4,95 |
| FTSE 100 | 5.774 | +6,69 |
| S&P 500 | 1.189 | +6,67 |
| DOW JONES | 10.969 | +5,20 |
| NASDAQ COMPOSITE | 2.436 | +7,39 |
| NIKKEI 225 | 11.292 | +7,08 |