



Patrimoine: pourquoi il faut investir dans une résidence de tourisme

Frappé par la crise et la concurrence des maisons de retraite, ce placement a perdu une partie de son attrait. Pourtant, les prix à l'achat ont baissé, et les rendements, du coup, ont progressé.

Supplanté ces dernières années par les résidences seniors ou bien les Ehpad (établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes), l'investissement en résidences de tourisme n'a plus vraiment la cote. D'autant qu'il a été frappé de plein fouet par la crise et que certains investisseurs en ont pâti, subissant au mieux des retards de loyers, au pire des impayés, voire la faillite de l'exploitant (comme Transmontagne ou Quiétude...). "La France a beau être l'une des premières destinations touristiques mondiales, cette niche immobilière est risquée", confie Christine Vassal-Largy, directrice du pôle immobilier de Thesaurus. On l'a vu notamment à partir de 2008 avec la chute des ventes de séjours touristiques. Loyers non garantis. Pour autant, ce placement n'est pas forcément à écarter. "La conjoncture ayant éloigné les investisseurs, il en est résulté une baisse des prix d'acquisition et mécaniquement de meilleurs rendements", constate Corinne Cocchetta, du cabinet Equance. Au regard d'autres placements immobiliers qui peinent à dépasser les 3 à 3,5% de rendement brut, les résidences de tourisme sont, en effet, calibrées pour servir 4% nets en moyenne. Du moins sur le papier... A mi-chemin entre location saisonnière et hôtel, les résidences de tourisme (plus de 2.250 aujourd'hui) sont meublées et dotées de services parahôtelières : accueil, ménage, petit déjeuner, fourniture de linge de maison... Vendues à 85% à des investisseurs privés, elles sont gérées par des exploitants qui se chargent de trouver la clientèle touristique et de verser un loyer aux investisseurs. En principe, le propriétaire n'a donc aucun souci de gestion. Mais il ne faut pas se laisser abuser par les arguments des vendeurs : les loyers ne sont jamais garantis. Pour preuve, les vagues de renégociations imposées ces dernières années. Avec, à la clé, des baisses de 30 à 40% des loyers. Et ce malgré les baux existants. "Pour qu'une garantie de loyer soit valable, il faut qu'elle ait été proposée par un organisme extérieur", note Daniel Znaty, de l'UFF (Union financière de France). Deux cadres fiscaux. Pour ceux qui cherchent à se constituer un complément de revenu, il faut donc être très prudent. "Dans l'objectif d'y vivre plus tard, le placement prend davantage de sens", estime Christine Vassal-Largy. Car, outre quelques semaines d'occupation personnelle possible, le propriétaire profite d'une fiscalité avantageuse. D'une part, avec le remboursement de la TVA au taux de 20% ; d'autre part avec, au choix, deux cadres fiscaux possibles : le régime Censi-Bouvard ou le statut classique LMP (loueur en meublé professionnel) ou LMNP (loueur en meublé non professionnel). Avec le Censi-Bouvard, le propriétaire profite d'une réduction d'impôts de 11% du prix de revient du bien, dans la limite de 300.000 euros, soit 33.000 euros au maximum. La contrepartie ? Investir dans une résidence classée (Atout France en dresse la liste : www.classement.atout-france.fr) et confier la gestion du bien en bail commercial de neuf ans au minimum. "Le Censi-Bouvard ne séduit plus les investisseurs qui cherchent la défiscalisation, car la réduction est trop faible", note Géraud Cornillon, le patron de Terrésens. Le statut de loueur en meublé fait davantage d'adeptes, car il joue sur l'amortissement. Le propriétaire pourra, outre les charges (frais d'achat, intérêts d'emprunt...), amortir le mobilier et jusqu'à 85% de la valeur du bien sur vingt, vingt-cinq ans. En LMNP, les déficits éventuels s'imputent sur les revenus locatifs et sont reportables sur dix ans. En LMP, ils viennent en déduction du revenu global. Bail à décortiquer. Côte emplacement, "visez des sites de premier plan comme Saint-Tropez, Val-d'Isère... des villes à double casquette – de tourisme et d'affaires – comme Paris, Lyon ou Bordeaux", conseille Eric Ninu, directeur commercial d'isSelection. Il faut aussi vérifier que le prix de vente est en phase avec le marché, que le loyer promis pourra être payé et que, en cas de nouvelle crise, l'exploitant aura les reins assez solides pour honorer ses engagements. "Ce segment de marché n'est pas sans reproche, mais il s'est assaini." rassure Pascale Jallet, du SNRT (Syndicat national des résidences de tourisme). Des précautions s'imposent tout de même. "L'exploitant est le point-clé, il faut éplucher ses bilans, s'assurer que la rentabilité proposée n'est pas démesurée par rapport au marché de la station...", confirme Jean-Yves Charluet, de Mesconseillers.fr. Autre conseil : lire attentivement le bail. "On voit des clauses d'indexation des loyers plafonnée à 1,5% par période triennale, ou de plus en plus de charges incombant au propriétaire", explique-t-il. Ne pas

Date : 12/07/2015

Pays : FRANCE

Surface : 119 %

Présentateur : Colette Sabarly



oublier non plus, qu'en principe, les gros travaux sont à la charge du propriétaire. "Chez nous, le client sait d'entrée de jeu qu'il paiera 6% du prix d'acquisition dans dix ans", indique Dominique Ménigault, directeur général adjoint de Pierre & Vacances Conseil Immobilier. Colette Sabarly

