

## LE MARCHÉ DES RESIDENCES SERVICES



### L'évolution socio-démographique de la population et la remise en cause du système de retraite : deux bonnes raisons pour comprendre le boom des résidences services.

L'engouement des français pour investir dans l'immobilier est très net. A cela, différentes motivations :

- la **création d'un capital** en utilisant l'**effet de levier** du crédit et sans obligation d'apport personnel
- la génération de **revenus sécurisés** dans la durée
- la **préparation de sa retraite** et de sa **succession**
- le **cumul d'avantages financiers** et de dispositifs de défiscalisation

Deux principales solutions d'investissement immobilier sont proposées, les dispositifs **SCELLIER** et **CENSI-BOUVARD**. Ce dernier, qui complète le statut LMP/LMNP se caractérise par une offre de biens meublés et gérés.

La **gestion** de ces biens est **confiée à un gestionnaire professionnel** qui va permettre à l'investisseur de s'affranchir d'un certain nombre de contraintes liées à l'exploitation :

- ➔ promotion et recherche de locataires / clients
- ➔ gestion de la facturation / encaissement du chiffre d'affaires
- ➔ travaux d'entretien des parties privatives et communes des résidences
- ➔ services spécifiques aux types de résidences (ex : prise en charge médicale pour les EHPAD, animations touristiques, ...)

Il n'existe pas une clientèle type pour les investissements immobiliers en résidences services, mais plutôt différents types de clients :

- ❖ des épargnants qui ont déjà épuisé leur capacité de **défiscalisation**
- ❖ des actifs à la recherche de revenus réguliers pour leur retraite
- ❖ des jeunes actifs qui ont un budget limité
- ❖ des particuliers intéressés par le statut de loueur en meublé professionnel...
- ❖ des particuliers voulant profiter de leur résidence de tourisme quelques semaines par an

## LE MARCHÉ DES RÉSIDENCES SERVICES



### Un fort potentiel pour tous les types de résidences services

#### ❑ Résidences séniors / EHPAD : une demande liée à l'évolution démographique

On recense plus de **13 millions de séniors en France** et ce chiffre sera porté à plus de 25 millions vers 2020.

A ce jour, 20% des séniors souhaitent habiter dans des résidences « spécialisées », celles-ci proposant des prestations de plus en plus qualitatives.

Aujourd'hui, **seule 10 % de la demande est satisfaite**, le **besoin** s'élève à **2 600 000 places**.

#### ❑ Résidences étudiantes : un manque de logements

La France compte 2,3 millions d'étudiants. Parmi eux, 1,3 million ont un logement autonome et seuls 157.000 vivent dans des chambres en Cité Universitaire (soit **seulement 7% des étudiants qui ont un logement adapté**).

Face à une demande très forte sur l'Île-de-France et les grandes agglomérations, l'Etat a tout intérêt à se tourner vers des financements privés.

#### ❑ Résidences affaires : un investissement pérenne

Les caractéristiques de la clientèle de ce type de résidence (engagements majoritairement annuels, **augmentation des mutations et expatriations due à la mondialisation**, ...) permettent une bonne visibilité des gestionnaires et des taux d'occupation très élevés.

L'optimisation des budgets des séjours de moyenne à longue durée favorise les résidences d'affaires qui **affichent des prix plus intéressants que les structures hôtelières classiques**.

Le secteur immobilier privé offre donc une solution de secours non négligeable à la pénurie de solutions d'hébergement. Plus qu'un investissement, c'est un « investissement citoyen » qui se met en place, et **l'État français** l'a bien perçu de cette manière, puisqu'il **l'encourage** en même temps qu'il l'encadre d'un point de vue légal, afin que ce nouveau parc immobilier offre une homogénéité de qualité et d'éthique.

## LE MARCHÉ DES RESIDENCES SERVICES



### Quelles sont les principales raisons du succès des résidences de tourisme ?

#### ✓ Un assainissement du marché :

- La défaillance des exploitants peu solides financièrement a permis d'assainir le marché.
- La loi de modernisation des services touristiques du 22 juillet 2009 vise à **protéger les investisseurs** :
  - ❖ Le premier bail commercial signé entre exploitant et investisseur doit être de neuf ans ferme, sans possibilité de résiliation triennale. Les exploitants ne pourront donc plus décider d'une résiliation anticipée qui entraînerait, pour l'investisseur, la suppression et le remboursement des avantages fiscaux dont il bénéficiait.
  - ❖ Le nom du gestionnaire doit figurer dans les documents de commercialisation.
  - ❖ Les **comptes d'exploitation** analytiques de chaque résidence seront **remis annuellement aux investisseurs (sur demande du propriétaire)**.  
Ainsi, les particuliers auront périodiquement **accès aux indicateurs** relatifs à la **performance** de leur investissement dans une résidence de tourisme

#### ✓ Une nouvelle clientèle pour les résidences de tourisme :

- La part du budget des ménages dédié au tourisme s'est réduite. Ceux-ci sont donc à la recherche d'**alternatives moins coûteuses pour un standing équivalent**.  
La diversification des segments d'hébergements (résidences dans des bâtiments classés, chalets et villa de standing, résidence de plein air, ...) permet d'aligner l'offre avec l'évolution des besoins.
- La qualité des animations, des prises en charges (enfants, handicapés), des services et activités permet de nouveaux positionnements et la recherche de nouveaux types de clients. La recherche systématique d'**emplacements de qualité** renforce l'attractivité de l'offre.
- **Les taux d'occupation** des résidences de tourisme sont donc amenés à **poursuivre leur progression**, notamment en gagnant des parts de marché sur les autres formes d'hébergement.

## LE MARCHÉ DES RESIDENCES SERVICES



### ✓ Les avantages en investissant dans des résidences de services :

- **Récupération de la TVA**, c'est-à-dire 19,6% de réduction sur le montant de l'investissement.
- **Déduction d'impôt de 25%** du prix de revient du logement pour un bien acquis en 2009 et 2010 dans la limite des 300 000 €. La réduction d'impôt peut atteindre 8 333 € par an.
- **Déduction d'impôt de 20%** du prix de revient du logement pour un bien acquis en 2011 et 2012 dans la limite des 300 000 €.
- Le **cumul possible** avec un investissement en Scellier (16 666 € de réduction d'impôt cumulée).
- Si l'impôt une année donnée est inférieur à la réduction d'impôt CENSI-BOUVARD, il est **possible d'utiliser le solde** de réduction d'impôt non utilisé **sur l'impôt des 6 années suivantes**.
- La loi LMNP «CENSI-BOUVARD» n'est soumise à **aucun zonage** comme peut l'être la loi Scellier 2010.
- L'attractivité du statut de loueur en meublé non professionnel dont les revenus sont imposés **dans la catégorie des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC)** et dont peuvent être déduits :
  - Les charges liées à l'investissement (taxes, intérêts d'emprunts, ...)
  - L'amortissement de la totalité du mobilier
  - L'amortissement correspondant à l'éventuelle part de l'investissement supérieure à 300 000 €

### ✓ Qui peut en bénéficier, à quelles conditions ?

Les contribuables français qui font **l'acquisition** d'un lot dans une Résidence services, **entre le 1er janvier 2009 et le 31 décembre 2012, en France**.

Relever du **statut en Loueur en Meublé Non Professionnel**.

Il est nécessaire de **louer le bien** pendant une durée **minimum de 9 ans**.