



RÉSIDENCES SERVICES Un produit alléchant? Soyez prudent!

Charges trop élevées, loyers impayés, locataires aux abonnés absents... Les résidences services sont accusées de nombreux maux. À tort ou à raison. Cette niche, tant immobilière que fiscale, demeure un bon investissement à condition de prendre d'infinies précautions. Nos conseils.

COLETTE SABARLY

Une fiscalité incitative, une rentabilité qui dépasse souvent les 4 %, une gestion déléguée, une demande locative supposée forte... Les résidences avec services, qu'elles aient vocation à accueillir des touristes, des étudiants, des seniors ou des personnes dépendantes, semblent parées de nombreuses vertus, du moins sur le papier. Les promoteurs n'hésitent certes pas à les mettre en avant. Plaquettes publicitaires flatteuses, discours bien rodés, simulations financières alléchantes ont fait succomber plus d'un investisseur en mal de défiscalisation. Et, bien sûr, les moins prudents s'en mordent les doigts aujourd'hui, piégés dans un système qui les dépasse puisqu'ils s'en sont remis à un exploitant qui gère tout à leur place. Un taux d'occupation insuffisant, des impayés de loyers, ou des exploitants en faillite... sont loin d'être des cas isolés. Les défaillances de Transmontagne, Sun Valley, Quiétude Evasion, Résitel ou Soderev (du groupe Lagrange) et bien d'autres encore, illustrent les faiblesses de ce type de placements lorsqu'il est effectué dans un secteur peu porteur. Le Syndicat national des résidences de tourisme (SNRT) ne nie d'ailleurs pas le phénomène qui a connu un pic aux heures noires de la crise, en 2008-2009, mais il tente de le minimiser. « Certes,

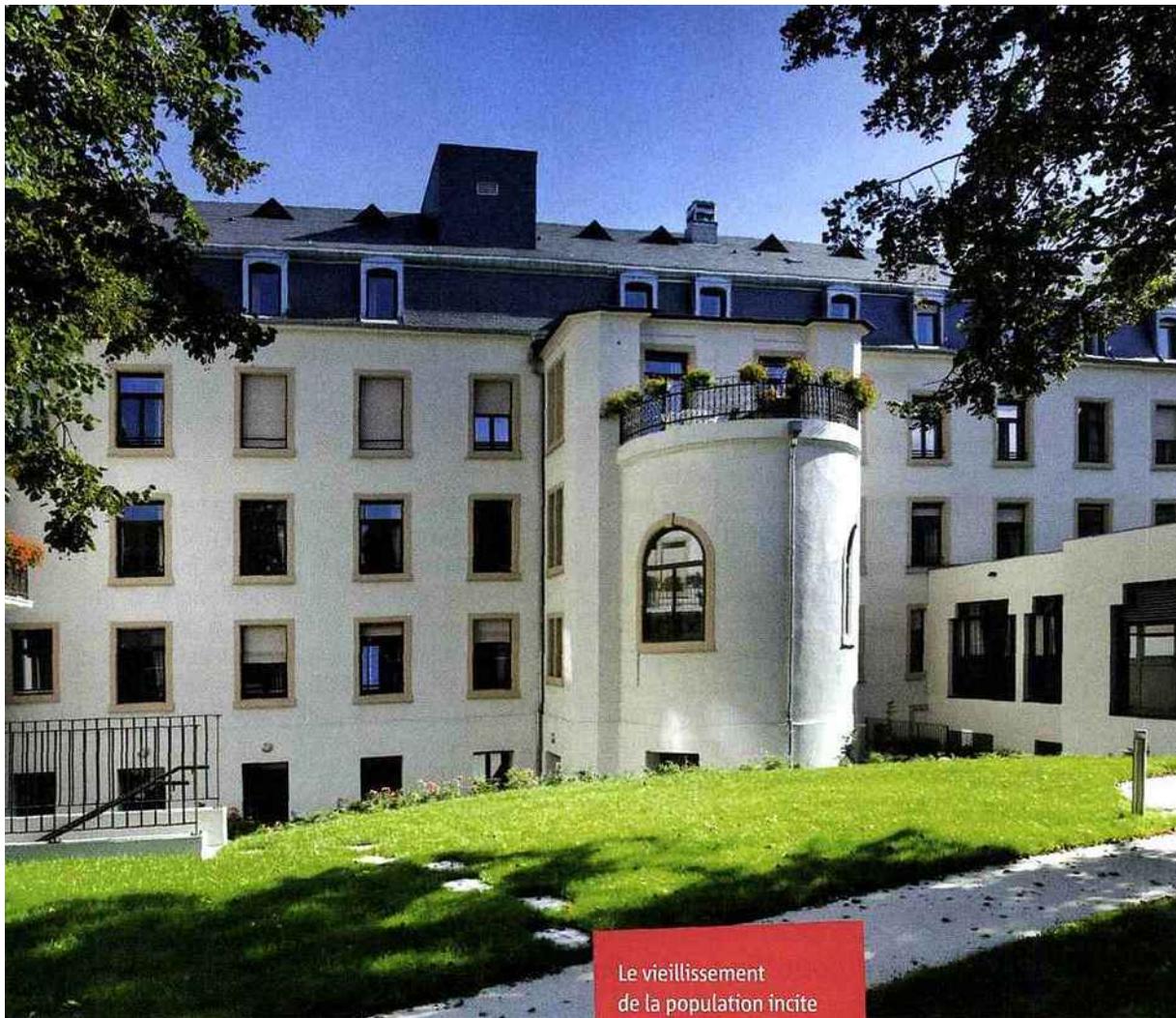
l'on assiste encore à quelques défaillances liées à la défiscalisation en zone de revitalisation rurale (ZRR) dans la mesure où certaines résidences ont été implantées dans des secteurs à faible potentiel touristique, mais le marché s'assainit », affirme Pascale Jallet, déléguée générale du SNRT. Cinq défaillances ont été recensées en 2013 et deux sur l'année en cours, mais la plupart de résidences ont été reprises par d'autres gestionnaires. »

Des baisses de loyer drastiques pour éviter la faillite

Ces incidents ne sont pas sans conséquences pour les investisseurs, lesquels ont souvent dû accepter des baisses de loyers drastiques, parfois de 50 % à 60 %, pour éviter la faillite de l'exploitant. Les époux F. en ont fait l'amère expérience avec leur appartement d'Orcières-Merlette. Après avoir été victimes d'impayés de loyers, suivis

d'une défaillance de leur gestionnaire (une filiale de Résidhôtel), leur résidence a dû passer entre les mains d'un autre exploitant, Quiétude Evasion, qui a été lui-même mis en liquidation par la suite. Les résidences de tourisme ne sont pas les seules à avoir subi de telles mésaventures. Outre des emplacements qui laissent parfois dubitatifs, des exploitants au savoir-faire douteux,

Un taux d'occupation insuffisant, des impayés de loyer, l'exploitant en faillite... tels sont les risques.



Le vieillissement de la population incite les promoteurs à réinvestir le terrain des résidences seniors. Mais avec un modèle économique différent.

des services peu qualitatifs, les résidences services pour seniors souffrent de charges trop élevées. En tout cas, celles de première génération.

Le statut de la copropriété s'avère inadapté

Apparu dans les années 1980, avec des marques comme les Hespérides ou les Jardins d'Arcadie, le concept de résidences services pour seniors n'avait pas, à l'époque, rencontré le succès qu'il a aujourd'hui. D'autant qu'il s'adressait à une clientèle plutôt à haut pouvoir d'achat. Les appartements étaient alors acquis non par des investisseurs, mais par des seniors en quête d'un lieu de vie confortable et convivial, doté de services appréciables : restauration, ménage, blanchisserie, assistance, loisirs... Ces complexes para-hôtelières ont cependant vite montré leurs limites. Et le constat est sévère pour les résidences toujours en activité. Une partie de leurs difficultés tient au fait qu'elles sont soumises au statut de la copropriété, qui s'est avéré en partie inadapté. Selon la

loi du 10 juillet 1965, en effet, chaque copropriétaire doit, non seulement

régler les charges classiques liées à l'entretien de tout immeuble, mais également payer une quote-part des dépenses liées aux services para-hôtelières (sauf les prestations individualisées comme la coiffure, les soins esthétiques...). Or, ces services se paient le prix fort et les charges de copropriété se révèlent un gouffre financier. D'autant que les copropriétaires ne peuvent y échapper. Toujours en application de la loi de 1965, les dépenses relatives aux services (restauration, surveillance, aide, loisirs...) se rangent dans la catégorie des services et éléments d'équipement commun. Et comme tels, leur répartition entre les copropriétaires ne se fait pas selon les tantièmes de partie commune possédés par chacun, mais en fonction de l'utilité qu'elles ont pour le lot considéré. Et par utilité pour le lot, il faut

Pictorial

entendre usage potentiel, pas réel. Ce qui fait que chaque copropriétaire est tenu de régler ces dépenses, qu'il utilise ou non les services en question, et même, qu'il occupe ou non le logement. En outre, la ventilation des charges n'est pas toujours clairement établie. Une situation dénoncée depuis longtemps par des propriétaires regroupés en associations, au rang desquelles l'Association des victimes de résidences seniors. Et qui a suffisamment alerté les pouvoirs publics pour qu'un rapport sur l'habitat collectif des personnes âgées autonomes soit commandé par le ministère chargé des Personnes âgées. Les auteurs de ce rapport sont formels : « *Le fonctionnement de ces résidences a mis en difficulté nombre d'usagers et leurs héritiers, qui se voient contraints d'acquitter l'ensemble des charges, même lorsqu'ils ne souhaitent pas bénéficier des services ou que le logement est vide.* » Leurs propositions pour remédier à cette situation : « *Il apparaît fondamental que les services à la personne appelés collectifs soient indépendants des règles de la copropriété et que les services à la personne restent en totalité gérés par*

des textes qui leur sont propres », le rapport précisant que « *l'intégration dans la loi du 10 juillet 1965, de la fourniture de services spécifiques, notamment de restauration, de surveillance, d'aide et de loisirs, aux occupants d'une copropriété, faite par la loi du 13 juillet 2006, se révèle dans les faits contre-productive en ce qu'elle engendre une confusion et est à l'origine de débordements incontrôlables aux incidences fâcheuses.* »

Une loi de rectification relative au vieillissement de la société en projet

Ces débordements, le projet de loi relatif à l'adaptation de la société au vieillissement, présenté début juin par Marisol Touraine, ministre des Affaires sociales et de la Santé, et Laurence Rossignol, secrétaire d'Etat chargée de la Famille, des Personnes âgées et de l'Autonomie, entend bien les corriger. Il prévoit de modifier la loi du 10 juillet 1965 (articles 41-1 à 41-5) et d'introduire une distinction entre les services spécifiques individualisables et ceux qui ne le sont pas. Un décret définira les contours des services individuali-

L'investisseur, aujourd'hui, a le choix entre deux statuts fiscaux

En investissant dans une résidence services dédiée aux touristes, aux seniors, aux personnes dépendantes, aux étudiants..., l'investisseur peut non seulement bénéficier du remboursement de la TVA (au taux de 20 %) mais aussi profiter du régime Censi-Bouvard. La résidence doit comporter trois des quatre services parahôtelières suivants : petit-déjeuner, nettoyage régulier des locaux, fourniture de linge de maison, réception. Le logement doit être acquis neuf ou en l'état futur d'achèvement (Vefa) ou, s'il est ancien, réhabilité à neuf. Le dispositif Censi-Bouvard permet d'avoir une réduction d'impôt égale à 11 % du montant HT de l'investissement, dans la limite d'un plafond de 300 000 €, soit une réduction d'impôt de 33 000 € étalée sur neuf ans, durée du bail commercial. Si l'investisseur n'a pas beaucoup de contraintes, il



Serge Vergès Productions

doit en effet accepter de confier, par bail commercial de neuf ans au minimum, la gestion de son bien meublé à l'exploitant de la résidence qui se charge, de son côté, de trouver le type de locataires visé par la résidence (touristes, seniors, étudiants...). À noter que le dispositif Censi-Bouvard

ne semble pas intéresser les investisseurs, dont la majorité opte pour un statut LMNP classique, qui les autorise non seulement à déduire leurs charges mais aussi à amortir leur bien sur une vingtaine d'années au moins, alors que l'avantage fiscal du Censi-Bouvard se limite à neuf ans.

sables. Le texte prévoit aussi de confier aux copropriétaires la faculté de modifier le règlement de copropriété afin de réaffecter certaines parties communes à des services spécifiques individualisables, fournis dans le cadre d'une convention signée avec un tiers prestataire pour cinq ans renouvelables. La convention devra fixer les conditions d'utilisation des parties communes affectées à ces services et la contribution aux charges qui en résultera. « *La désaffectation de parties communes nécessitera une majorité des deux tiers des copropriétaires et entraînera la résiliation des contrats de prêt et de fourniture de services* », précise le texte de loi. Le choix du tiers prestataire et la signature de la convention pourront être décidés en assemblée générale à la majorité des voix de tous les copropriétaires (art. 25) ou, si le projet recueille au moins un tiers de ces voix, à l'occasion, cette fois, d'un second vote à la majorité simple (art. 24).

D'autres mesures sont prévues par le projet de loi, comme l'impossibilité pour le syndic d'être le prestataire de services, ou la création d'un conseil des résidents. Ce texte devrait être soumis au Parlement dans les prochains mois, pour un vote courant 2015. « *Certes, on ne peut nier qu'il existe des résidences qui se vident en raison du niveau de leurs charges. Mais il ne faut pas jeter l'opprobre sur les résidences seniors, dont la plupart fonctionnent bien, se défend François Georges, le président d'Acapace-Les Jardins d'Arcadie, l'un des leaders des résidences services seniors et président du Syndicat des résidences avec services pour les aînés (SNRA). Tout au plus une quarantaine d'entre elles ont des difficultés sur les 200 en exploitation sur ce modèle. Est-il nécessaire de légiférer pour 40 résidences ?* »

Quoi qu'il en soit, c'est sans doute le bout du tunnel pour de nombreux propriétaires – ou leurs héritiers – en difficulté, qui ont en outre beaucoup de mal à trouver des acquéreurs lorsqu'ils veulent vendre. Il n'est pas rare qu'ils soient contraints de brader leur appartement au tiers de sa valeur pour s'en débarrasser le plus rapidement possible, compte tenu des charges mensuelles particulièrement lourdes. Or, les candidats ne sont pas légion, hormis quelques opérateurs qui ont vu, de fait, l'opportunité de

RAPPEL

Attention aux gros travaux

En résidence services, l'investisseur doit payer la taxe foncière, les honoraires du syndic de copropriété et, en principe, les gros travaux. Qui certes, s'agissant de résidences neuves, ne devraient pas intervenir avant une dizaine d'années. Si en Etablissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ephad), ces travaux sont souvent pris en charge par l'exploitant, il n'en va pas de même en résidence seniors ou en résidence de tourisme, où ils incombent en général à l'investisseur. Il faut donc éplucher de près le bail commercial que l'exploitant a élaboré. Si rien n'est précisé quant à cette répartition, ce sont les articles 605 et 606 du Code civil qui s'imposent. Ils prévoient notamment que les grosses réparations sont à la charge du propriétaire, y compris les travaux de mise aux normes réglementaire. Rien n'interdit, évidemment de convenir d'une autre répartition.

racheter des lots à bas prix, avec l'idée de les revendre en empochant une confortable plus-value. À condition de parvenir à faire voter la suppression des services...

Une nouvelle génération de résidences seniors

Les promoteurs qui s'étaient presque retirés du marché des résidences seniors ont, depuis quelques années, réinvesti ce terrain avec à la clé un modèle économique très différent. Ce sont des investisseurs qui achètent les logements, les meublent et, via un bail commercial de neuf ans, en confient la gestion à l'exploitant, qui se charge de trouver les locataires. Et bien sûr, les argu-

ments ne manquent pas pour vanter les mérites de ces produits. Outre une fiscalité avantageuse (voir encadré p. 34), l'argument choc est, bien sûr, le vieillissement de la population. En supposant que les tendances démographiques récentes se maintiennent, La France métropolitaine devrait, en 2050, compter un habitant sur trois âgé de 60 ans et plus, contre un sur cinq

La distinction entre les services individualisables et ceux qui ne le sont pas sera introduite dans la future loi.

en 2005. De ce point de vue, les résidences services pour seniors comblent un vide, se plaçant désormais à mi-chemin entre le maintien à domicile et la maison de retraite ou l'Établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad). « *Les résidences services seniors intéressent aussi bien les locataires de 75 ans, qui cherchent à rompre l'isolement et à trouver de la convivialité, qu'à ceux de 90 ans qui souhaitent un lieu de vie sécurisant* », explique Frédéric Walther, directeur général en charge des exploitations chez Domitys, un des poids lourds de ce marché. Il est vrai aussi que les seniors ont changé: ils veulent du confort, de la sécurité, pratiquer des activités, rompre l'isolement, par exemple à la suite d'un veuvage, des désirs que la classique maison de retraite ne satisfait pas. « *Il y a dix ans, un postulat dominait: les personnes âgées valides devaient rester à la maison et les personnes dépendantes aller en Ehpad, se remémore François Georges. Sur la base de ce discours, le foyer logement a été abandonné et le parc est aujourd'hui obsolète ou ne correspond plus à la demande de services des seniors. On en a transformé certains en Ehpad, les autres ont disparu.* »

Les charges liées aux services n'incombent pas à l'investisseur privé

Il existe donc une place à prendre pour les résidences seniors dont la vocation est d'accueillir des personnes âgées autonomes. « *C'est d'autant plus nécessaire que l'on vit aujourd'hui l'éclatement de la cellule familiale, les enfants ne peuvent plus accueillir leurs parents à la maison. La canicule de 2003 a d'ailleurs révélé l'isolement qui frappe les seniors dans notre société* », poursuit François Georges. Pour éviter des charges trop élevées, les résidences services pour seniors ont adopté un montage juridique qui, tout en garantissant la délivrance de services aux résidents (le plus souvent des locataires), ne fait pas peser les charges liées à ces services sur les investisseurs privés. Chez Domitys, par exemple, les locaux d'exploitation des services (accueil, salle de restaurant, d'animations, salon de coiffure, salle multimédia, bibliothèque, piscine, salle de sport, cuisine, blanchisserie...) sont constitués

d'un seul et même lot au sein de la copropriété, celui-ci étant le plus souvent vendu par le promoteur à l'exploitant. De fait, toutes les charges de copropriété liées aux locaux de services incombent ainsi à ce dernier. L'inconvénient? « *Il devient très difficile de changer d'exploitant. Les investisseurs ont acheté des biens sans détenir une quote-part de ce qui devrait naturellement appartenir aux parties communes* », indique Paul Duvaux, avocat spécialiste de ces questions. Ce qui peut être problématique en cas de conflit avec l'exploitant.

Sur sa résidence en périphérie de Lacanau, le groupe Sairenor a préféré éviter le bail commercial avec l'exploitant, qu'il juge trop contraignant. « *Nous commercialisons les logements auprès d'investisseurs locaux qui achètent à proximité de chez eux, en se plaçant sous le statut classique de loueur en meublé non professionnel (LMNP)* », explique Ludovic Savariello, directeur général de Sairenor. Quelle que soit la formule, l'investisseur est assuré de faibles charges (taxe foncière, entretien courant...). « *Chez nous, l'investisseur paie juste la taxe foncière, les honoraires de syndic, de l'ordre de 80 € à 100 € par an et les gros travaux* » (voir encadré p. 35), explique Alexis Moreau, directeur général de Cogedim Club. C'est le locataire qui paie les services. Encore faut-il que ces derniers affichent des tarifs raisonnables pour attirer des occupants. La plupart des exploitants proposent un socle minimal que le locataire est obligé de prendre. Chez Domitys, par exemple, ce socle (la formule Club) coûte 240 €/mois. Il comprend l'assistance aux démarches administratives, l'accès aux espaces club, les activités et animations, le goûter l'après-midi... Si le locataire veut davantage de services, il peut opter pour une formule « confort » (435 €/mois), Equilibre (600 €/mois) ou « Bien-être », ces deux derniers comportant un service de restauration. Le résident peut

aussi bénéficier de services à la carte tels que ménage, blanchisserie, soins esthétiques, coiffure, aide à la mobilité et accompagnement individuel, petits travaux...

Les loyers sont disparates et élevés si l'on considère le montant moyen des pensions de retraite.

Les loyers ne sont pas à la portée de toutes les bourses

Cela étant, c'est le loyer qui doit surtout être étudié de près. S'il est trop élevé, le logement ne trouvera pas de locataire. Or,

Résidences étudiantes, des prix souvent trop élevés en province

Les résidences étudiantes n'échappent pas aux problèmes rencontrés par les résidences de tourisme et les résidences seniors. Pourtant, elles semblent attrayantes aux investisseurs, en raison de l'insuffisance de l'offre de logements locatifs dans de nombreuses villes étudiantes. D'autant que la mise de fonds est relativement réduite, s'agissant le plus souvent de studios de 18 à 20 m². Pour autant, il faut être exigeant sur la qualité du produit, la surface, qui ne doit pas être trop réduite et, bien sûr, l'emplacement. Les locataires souhaitent être près de leur université, mais aussi disposer des transports en commun pour accéder à toutes les commodités de la ville.

Autre point à étudier de près : les prix. « Si l'enveloppe est réduite, se limitant entre 70 000 € et 100 000 €, il faut toutefois noter que les prix sont souvent trop élevés en province, explique Benjamin Nicaise. Payer 5 000 €/m² pour ce type de produits dans des villes moyennes est tout à fait excessif. » D'autant que le pôle



F. Achabou/Unia Images Server

universitaire peut subir un regroupement. Auquel cas, la résidence n'aura plus lieu d'être. Un risque non négligeable sur des emplacements de villes périphériques. Quant à la rentabilité, elle est un peu moins attractive qu'en résidence de tourisme ou en résidence seniors, par exemple. Il est vrai que les étudiants ont des budgets limités. Ce qui n'empêche pas certaines

résidences de proposer des loyers à 500 € et plus. Sont-ils viables, quand on sait que les aides au logement, qui encouragent aujourd'hui les exploitants à proposer de tels loyers, sont régulièrement remises en question par le gouvernement ? En outre, l'éventuelle reconversion d'un studio en résidence étudiante apparaît moins probable qu'en résidence seniors ou de tourisme.

force est de constater que, dans l'ensemble, les loyers ne sont pas à la portée de toutes les bourses. Il faut par exemple dépenser 759 € mensuels (charges locatives, eau et électricité comprises) pour un studio au Mans dans une résidence Domitys, loyer qui peut passer à 954 € à Tours. Ces prix n'incluent pas le pack minimal de services évoqué plus haut. En fait, d'une ville à l'autre, les loyers sont très disparates. « Dans nos résidences, ils oscillent entre 450 € pour un studio à Saint-Etienne et 1 800 € pour un deux-pièces à Versailles », note François Georges. Même son de cloche chez Seger qui propose, avec Villa Médicis, des résidences seniors à Dijon, Autun, Beaune, Besançon. Ou Puteaux, en proche banlieue parisienne. « Là, il faut compter une moyenne de 1 800 €, mais tout est compris », indique Arnault

Libersart, responsable de développement Ile-de-France au sein de Seger. « Chez nous, le loyer s'affiche à 478 €, charges comprises pour un deux-pièces de 38 m² à Cluny. Si l'on y ajoute quatre heures de services, le locataire débourse autour de 700 €/mois », indique Ludovic Savariello, pour Sairenor. Mais chez Cogedim Club, qui se positionne sur le haut de gamme, le loyer d'un deux-pièces de 42 ou 43 m² s'établit à 1 360 € dans une résidence de Villejuif ou à 1 770 € dans une autre située à Arcachon. Sans compter la restauration. Le ticket d'entrée n'est donc pas négligeable. Surtout si l'on considère le montant moyen de la pension de retraite perçue en France. Selon la Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (DREES), elle se situe à 1 288 €/mois (1 654 € pour les hommes et 951 € pour

les femmes). Mais les promoteurs ont, là encore, trouvé une parade contre cet argument. « Certes, il faut faire attention aux excès, mais les seniors sont en général bien lotis, explique Alexis Moreau. Ils détiennent 40 % du patrimoine des Français et sont à 50 % propriétaires de leur résidence principale. » Un bien qu'ils revendent le plus souvent pour entrer en résidence seniors. Et puis, la plupart bénéficient d'aides pour alléger leur loyer : Aide personnalisée au logement (APL), Allocation personnalisée d'autonomie (APA). Pour l'instant...

Ce qui vaut pour les résidences seniors vaut pour les résidences de tourisme

À mi-chemin entre location saisonnière et hôtel, ces ensembles, composés d'appartements ou de maisons, conçus pour être loués à une clientèle de passage, comme les vacanciers ou les hommes d'affaires, sont également dotés de services para-hôtelières (accueil, ménage, petit-déjeuner, fourniture de linge de maison). Ils ont été développés pour favoriser le tourisme. Tout d'abord dans les stations de montagne, puis en bord de mer et enfin à la campagne.

Grâce aux avantages fiscaux procurés à l'époque par la loi Demessine en zone de revitalisation rurale, les années 2000 ont vu fleurir des complexes dans des secteurs dont le potentiel tou-

Plus que la campagne, il faut privilégier les secteurs les plus touristiques en bord de mer ou à la montagne. L'emplacement est la règle d'or.



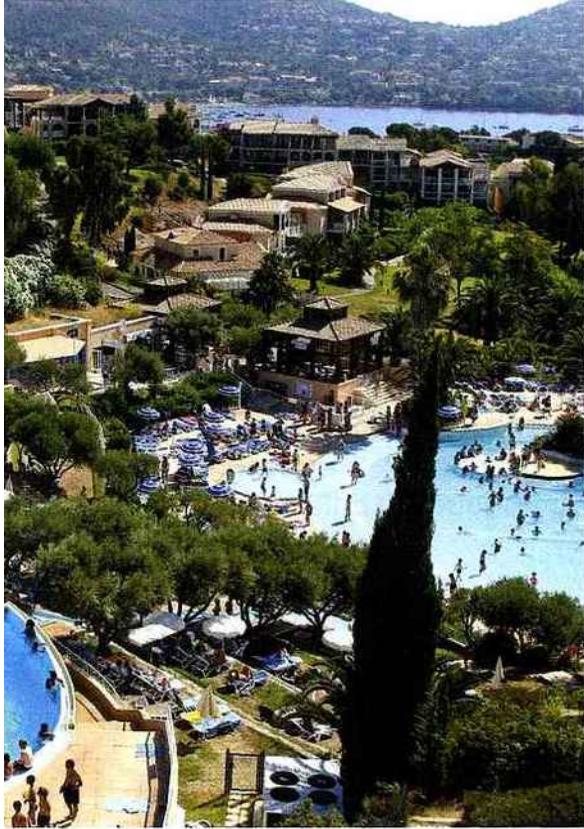
ristique était plutôt aléatoire. Il s'est alors construit plus de 40 000 lits par an, contre 20 000 dans la période précédente. Mais cette folie de construction a vite trouvé ses limites. Car faute de potentiel touristique, nombre d'investisseurs qui avaient acquis un logement dans ces résidences, ont vu leur rendement, pourtant en principe garanti, remis en cause par des exploitants qui avaient surestimé les loyers et ne parvenaient pas à obtenir des taux d'occupation suffisants pour rendre l'opération rentable. Résultat, des déceptions pour des investisseurs qui croyaient faire de bonnes affaires tout en défiscalisant et qui se sont retrouvés piégés avec des exploitants peu fiables, dont ils ne pouvaient se débarrasser, sauf à payer une indemnité d'éviction.

En réalité, ce qui a desservi ces résidences, outre une fiscalité trop attractive c'est une pratique courante sur ce marché : les fonds de concours. Aux dires des promoteurs, elle serait moins présente aujourd'hui. « On ne parle plus de fonds de concours mais d'aide au démarrage », reconnaît Benjamin Nicaise, de la plate-forme immobilière Cerenicimo. Il n'empêche qu'elle a vicié le système. Son principe ? Les promoteurs gratifient les exploitants d'une sorte de prime qui peut atteindre un ou deux ans de loyers, leur permettant d'offrir artificiellement aux investisseurs des loyers attractifs en diminuant le poids des

CHIFFRES

Un été 2013 en demi-teintes

La fréquentation des résidences de tourisme est mesurée régulièrement par le syndicat national de la profession. Les derniers chiffres dressent un bilan mitigé pour l'été 2013 : une activité en baisse sur le littoral, juste maintenue à la montagne, avec de beaux scores à la campagne et surtout en ville. Au total un taux d'occupation moyen de 67 % sur six mois, égal à celui de 2012, mais plus bas que celui de 2011. La durée moyenne de séjour a nettement baissé, à 5,4 jours (moins de séjours de deux semaines, plus de week-ends en dehors des vacances scolaires). Et la clientèle étrangère est remontée à 26,3 % du total, hausse provenant notamment de la zone campagne.



charges. Mais cette « prime » se répercute évidemment sur le prix des logements. D'où des valeurs à l'achat qui sont souvent nettement au-dessus de celles du marché. Et l'effet prime passé, les exploitants sont obligés de gonfler les prix de location pour maintenir le rendement. D'où, là encore, des gestionnaires mis en difficulté au bout d'un ou deux ans et qui peinent à équilibrer leurs comptes, faute de taux d'occupation satisfaisants. La donne a toutefois changé puisque la loi Demessine n'existe plus. Subsiste seulement la loi Censi-Bouvard, moins attractive que par le passé (voir encadré p. 34). En outre, la loi Alur du 24 mars dernier précise, dans son article 58, que dans les résidences de tourisme construites à partir du 1^{er} juillet 2014, les locaux à usage collectif, composés d'équipements et de services communs, devront être la propriété indivise du syndicat des copropriétaires. De fait, les copropriétaires ne seront plus à la merci des exploitants détenant des parties communes de la résidence. « Cette mesure vise à éviter des blocages éventuels en cas de cessation d'exploitation ou de changement d'exploitant », explique Pascale Jallet. Bref, le marché s'assainit. « Aujourd'hui, on a affaire à des exploitants qui,

dans leur majorité, sont des poids lourds de la gestion, et ne perdent pas d'argent », conclut Benjamin Nicaise. Une affirmation qu'il vaut cependant mieux vérifier par soi-même.

Comment investir en résidences services

Après avoir dressé ce portrait plutôt noir des résidences services, une question se pose : faut-il faire le choix d'y investir ? Pourquoi pas, à condition de prendre d'infinies précautions. Tout d'abord, l'emplacement reste la règle d'or. Quel'on envisage un investissement en résidence de tourisme ou seniors, cet élément va en déterminer l'intérêt. En résidence de tourisme, il faut privilégier les secteurs les plus prisés de bord de mer ou de montagne. À la campagne, c'est plus aléatoire. « Cela a bien fonctionné dans les années 2000, mais très vite les touristes sont retournés à la mer ou à la montagne », note Benjamin Nicaise. Pour une résidence pour seniors, « il faut impérativement des emplacements à proximité de toutes les commodités, recommande-t-il encore. Les retraités qui font le choix de s'installer en résidence seniors tiennent à la proximité des commerces, des médecins, des hôpitaux, des loisirs... ». La grille de loyers que l'exploitant compte mettre en place est aussi importante. Ils doivent être assez proches des loyers de marché du secteur, et les services accessibles. L'investisseur a d'ailleurs intérêt à s'assurer que ces services sont réels et qu'ils attireront les futurs locataires.

Dans tous les cas, il faut se méfier des promoteurs qui annoncent des rendements supérieurs à la moyenne. En résidence seniors comme en résidence de tourisme, les rendements oscillent entre 3,5 % et 4,5 % selon les emplacements. Au-delà, il faut se poser des questions. Enfin, n'hésitez pas à enquêter sur l'exploitant et à vérifier qu'il a les reins solides, de même qu'à faire examiner

Il vaut mieux se méfier des promoteurs qui assurent des rendements au-dessus de 3 % à 4,5 %.

de près les clauses du bail commercial par un avocat spécialisé. Enfin, il faut s'intéresser au marché de la revente. Pas si simple, sur un secteur peu organisé. Souvent, les reventes s'effectuent au coup par coup avec l'aide de l'exploitant. Renseignez-vous sur la politique de ce dernier en matière de marché secondaire et sur les prix des reventes menées à bien. ●