



Patrimoine

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 Coccetta, 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 2250 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,

Eric B., 50 ans, consultant.

« J'ai toujours perçu mes loyers et revendu sans problème »



« J'ai investi dans une résidence de tourisme au Pont du Gard, où j'ai acheté un 2-pièces de 30 mètres carrés à 85 000 euros HT. Si j'ai choisi cet emplacement, c'est parce que je sais que le secteur draine beaucoup de touristes durant la période estivale et que, le reste de l'année,

la résidence pourra capter un potentiel important de clientèle d'affaires, de séminaires... C'est d'ailleurs ce qui m'a rassuré, car j'avais entendu parler des difficultés qu'avaient certaines résidences de tourisme. Pour ma part, avant d'investir au Pont du Gard, j'avais déjà réalisé

un investissement en résidence de tourisme et n'ai jamais eu à m'en plaindre. J'ai toujours perçu mes loyers et ai revendu sans problème. C'est la raison pour laquelle j'ai récidivé avec cette nouvelle résidence Terrésens, qui devrait me procurer 5 à 6% de rentabilité sur neuf ans. » ■



Notre sélection d'investissement en résidence de tourisme

Nom de la résidence (Ville)	Nom du gestionnaire	Prix du logement hors taxes	Durée d'engagement	Rentabilité nette promise ⁽¹⁾
Résidence Pont du Gard (Remoulins)	Mer Montagne Vacances (Terrésens)	120 000 euros	9 ans	5,3%
Mendi Alde II (La Clusaz)	Odalys	226 000 euros	11 ans	4%
Paris 17 (Paris)	Odalys	233 000 euros	11 ans	4%
Village Nature (Marne-la-Vallée)	Pierre & Vacances Center Parcs et Euro Disney SCA	230 000 euros*	10 ans	4%
Presqu'île de la Touques (Deauville)	Pierre & Vacances Premium	345 000 euros	10 ans	3,75%

(1) Gamme Clan. * Hors taxe foncière.

SOURCE : SOCIÉTÉS

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.

« Visez des sites vedettes comme Val-d'Isère... ou des villes à double casquette – tourisme et affaires – comme Paris ou Bordeaux. »

Eric Ninu, directeur commercial d'ISelection.

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'ISelection. 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 engage-

ments. « *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 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