



LE BEL ÂGE

DES RÉSIDENCES SENIORS

La France vieillit et les programmes de logements avec services pour seniors actifs se multiplient un peu partout dans l'hexagone. Tout ce que les investisseurs doivent savoir.

La résidence pour seniors serait-elle devenue l'eldorado des placements immobiliers ? A voir le nombre des programmes de ce genre proposés aux investisseurs, c'est à coup sûr l'investissement locatif en vogue. Avec des rendements entre 4 et 4,6 % par an nets de charges, c'est la catégorie des résidences services actuellement la plus performante devant les résidences étudiantes, celles de loisirs ou de tourisme d'affaires. Ce boom de l'offre ne semble pas terminer. Dormitys, proche

du promoteur Nexity, vient d'ouvrir sa 50^e résidence à Orange et planche sur plus de 60 projets, dont une dizaine à l'étranger. « Nous prévoyons de créer 10 nouvelles adresses par an », précise Jean-Philippe Carboni, directeur commercial. Créateur de l'ancêtre des résidences seniors, Les Hespérides, Cogedim développe depuis peu un nouveau concept de résidence baptisé Cogedim Club. Si, à ce jour, ce promoteur exploitant n'a encore réalisé que 230 logements (3 résidences ouvertes à Arcachon, à Sè-

Une fiscalité
avantageuse
qui séduit
de plus en plus
les investisseurs

vres et à Villejuif), il a d'ores et déjà engagé un « maillage national » d'envergure sur la base de 6 à 8 nouvelles résidences par an. « Près de 2000 lots sous gestion sont prévus d'ici à 2019 », indique Stéphane Theuriau, président du directoire de Cogedim. Autre initiative récente : l'alliance entre Bouygues Immobilier et Les Jardins d'Arcadie dans le but d'« accélérer le rythme des ouvertures à une quinzaine par an », reconnaît François Georges, président d'Acapace - Les Jardins d'Arcadie. Les groupes Villa



AGE FOTOSTOCK

Médicis et Icade ont aussi scellé un accord dans ce sens.

Points communs de cette avalanche de programmes purement locatifs destinés aux 75-85 ans en forme ? L'immeuble d'une centaine d'appartements se situe souvent en ville, à proximité des services et des commerces. Loué meublé, chaque logement est adapté au bien-être et à la sécurité du senior fragile (chemin lumineux au sol, détecteur de lumière, sols antidérapants, prises de courant surélevées, douche de plain-pied, barres d'appui, etc.). Au rez-de-chaussée, la résidence dispose de grands espaces de vie (lobby, restaurant, salon, bibliothèque) destinés à l'animation. Dans certains programmes haut de gamme, on trouve une salle de sports, un spa et même une piscine. S'y ajoutent des prestations de base (accueil, ménage, restauration, fourniture de linge) complétées d'un bouquet de services payants utili-

sables à la carte (conciergerie 24 heures sur 24, aide à domicile, télé-assistance, pressing, etc.).

Cet immobilier « clés en main » répond à plusieurs besoins. Face au vieillissement de la France (voir chiffres) et « à l'enjeu sociétal du maintien à domicile des aînés (un projet de loi sur ce thème est en cours d'examen au Parlement), ces solutions développent un habitat adapté à l'avancée en âge », reconnaît Antoine Tranchimand, associé chez K & P Finance.

Du côté de l'investisseur, ce placement locatif séduit pour sa fiscalité avantageuse. Trois formules sont possibles. Le Censibouvard permet une réduction d'impôt sur le revenu égale à 11 % du coût total de l'investissement (frais de notaire inclus) étalée sur 9 ans, dans la limite de 300 000 € par an. Seule condition : donner le bien en location meublée pendant 9 à 12 ans à un exploitant professionnel via un bail commercial. La deuxième alternative consiste à pratiquer l'amortissement du bien et du mobilier sur une longue durée pour générer des déficits fonciers. Avec ces deux modes d'acquisition, le bailleur accède au statut de « loueur meublé non professionnel » (LMNP) permettant d'enregistrer des revenus réguliers non fiscalisés.

Enfin, la troisième formule, beaucoup plus récente : investir en Pinel. Dans sa future résidence senior d'Ajaccio, Domitys propose à l'investisseur

d'allier les avantages fiscaux de ce dispositif qui offre 12 à 21 % de réduction d'impôt avec une garantie de loyer. Une structure dédiée de ce groupe s'engage à prendre à bail quelques logements nus et à payer un loyer à chaque propriétaire pendant la durée de la location imposée par la loi Pinel (6,9 ou 12 ans). Face à cette profusion de résidences pour « papy boomers », il convient de se demander si toutes trouveront leur public ? « Sur la base des travaux de l'Institut Montaigne, il manquerait au moins 50 000 logements en résidences seniors dans les dix ans qui viennent, soit 50 unités par an. Or, aujourd'hui, il s'en réalise en moyenne 35 par an, soit moins que le besoin du marché », précise-t-on chez Cogedim. En pratique, il est trop tôt pour savoir si elles fonctionnent. Les taux d'occupation ne sont pas connus car beaucoup de ces programmes immobiliers « nouvelle génération » (avec domotique intégrée, logements connectés) ne sont pour la majorité pas encore même sortis de terre. De plus, une fois livrée « il faut compter 18 à 24 mois après l'ouverture pour que la résidence se remplisse », affirme Olivier Trit, secrétaire général de Cerenicimo.

« Ce marché est trop récent pour que l'on ait du recul sur les réussites et les ratages. Sur le marché de la revente, les lots de résidences seniors sont à peine une dizaine sur 700 offres de résidences services en tout genre », constate Clément Pitton, président

d'Attentifimmo. Une variable importante susceptible de fragiliser l'exploitation de l'ensemble immobilier pourra être un loyer trop gourmand. « Il faut rester vigilant sur le niveau des loyers annoncés », insiste Fabrice Imbault, directeur général d'A Plus Finance, gestionnaire d'un OPCI spécialisé dans ces actifs. A titre indicatif, les T1 bis et T2 (de 37 à 59 m²) de la résidence Icade-Villa Médicis de Deauville devraient se louer entre 1600 et 2600 € par mois. « Les tarifs doivent être réalistes. C'est d'autant plus important que les retraites baissent et que la cible des seniors autonomes est étroite. Le risque est qu'un jour, seule une frange aisée de seniors soit en mesure de s'offrir ce genre d'habitat », ajoute Christine Vassal-Largy, directrice du pôle immobilier chez Thesaurus. Autre inconnue : l'évolution du coût des services et leur réelle utilité sur la durée.

Alors, comment sélectionner « la » résidence susceptible de tenir ses promesses ? D'abord, il faut examiner « les fondamentaux immobiliers c'est-à-dire l'emplacement, la qualité de la construction, la capacité à terme de reconversion de l'appartement à un autre usage ou un autre style d'occupant », conseille Renaud Capelle, directeur immobilier adjoint de l'UFF. Ensuite, le prix de vente doit être en phase avec le marché local.

« Il n'y a pas trop de surcoûts de construction liés à ce type de résidence aussi les prix de sortie doivent être proches de ceux des logements standards du secteur », soutient Olivier Trit. Enfin, il convient d'examiner la solidité financière de l'exploitant et la qualité des « anciennes » résidences qu'il gère. Bien que le premier prix avoisine 120 000 € pour un studio, mieux vaut privilégier un T2 qui plaira à une personne âgée même si elle est seule. A terme, cette surface sera plus facile à revendre.

En 2050

I FRANÇAIS SUR 3 AURA PLUS DE 60 ANS

Depuis 2005, le vieillissement de la population française s'accélère. Ce phénomène devrait durer jusqu'en 2035, période où les « baby boomers » seront presque tous devenus « papy boomers ». En 2050, 1 Français sur 3 aura 60 ans et plus contre 1 sur 5 en 2005. Ainsi, cette classe d'âge aura fait un bond de + 80 % en 45 ans ! Cette évolution s'accompagne d'un allongement de l'espérance de vie. Aujourd'hui, celle des hommes et des femmes est de respectivement 79,2 et 85,4 ans. En 2050, elle sera de 86 et 92 ans.

A. H.

■ ANNA HAGÈGE