



INVESTIR MISER SUR LES RÉSIDENCES SENIORS

Ces résidences services se multiplient sur le territoire avec le vieillissement de la population. Les critères de choix qu'il faut avoir en tête.

Un investissement locatif sur un segment porteur, sans les tracasseries d'une gestion au jour le jour : c'est l'une des promesses des résidences seniors, dont les ouvertures se sont multipliées ces dernières années. À l'inverse des Ehpad, elles sont conçues pour des personnes âgées autonomes, soucieuses de continuer à rester indépendantes tout en bénéficiant de services adaptés et d'un cadre sécurisant. « Les seniors qui intègrent nos logements viennent y chercher un confort de vie, du lien social grâce aux espaces communs, et la sécurité », constate Jérôme Navarre, de Cogedim Club, marque du groupe Cogedim. Vieillesse de la population oblige, la clientèle a même de s'offrir ce type de services (le loyer tourne autour de 1 200 € pour un 2-pièces) est de plus en plus nombreuse, selon le cabinet Xerfi. Si bien que gestionnaires et promoteurs multiplient les projets. Cinq ouvertures prévues en 2018 pour Cogedim Club ou Les Jardins d'Arcadie, partenaire de Bouygues, quatre pour Villa Médicis, dix pour Les Girandières du groupe Réside Etudes ou

encore 16 pour Domitys, dont Nexity est actionnaire... Au total, pas moins de 142 projets devraient voir le jour en 2018 et 2019. Et Kaufman & Broad va de son côté lancer une nouvelle marque, Cosy Diem (trois ouvertures prévues en 2020 et 2021). Autant d'opportunités pour les particuliers qui souhaitent investir. « Ce marché est porteur car chaque année, 800 000 personnes de plus ont plus de 60 ans, et l'offre de logements est encore insuffisante », analyse Cédric Forman, chez Thesaurus. L'investissement présente de nombreux atouts : un rendement de l'ordre de 4 %, des loyers garantis par le gestionnaire sur toute la durée du bail et une fiscalité avantageuse. Outre le remboursement de la TVA, l'investisseur a en effet le choix entre deux régimes fiscaux : le Censi-Bouvard, reconduit jusqu'au 31 décembre 2018 et qui permet de déduire de son impôt 11 % de la valeur du bien. Ou le régime de la location meublée non professionnelle avec déduction de l'amortissement. « La majorité de nos investisseurs choisissent cette dernière option, constate Laurent Huger, président de

Domitys Invest. Outre la possibilité de gonfler la part imposable des loyers pendant toute la durée du prêt, elle a l'avantage de ne pas contraindre le propriétaire à louer pendant 9 ans. Même si nos investisseurs revendent peu, ils apprécient cette possibilité. » Tous ces avantages ne doivent cependant pas aveugler l'investisseur et masquer l'essentiel : où l'on investit et à quel prix. S'agissant de personnes âgées, la proximité de commerces et de services médicaux est essentielle. Quant au prix d'achat, il peut être un peu

taire, l'entretien des locaux doit incomber au gestionnaire. Les loyers payés par les résidents ne devraient, de leur côté, pas dépasser de 8 % à 10 % ceux du secteur. « En deçà d'une rentabilité de 4 %, nous jugeons l'investissement insuffisamment intéressant. Mais, au-delà de 5 %, il faut être méfiant : il peut y avoir anguille sous roche », avertit Cédric Forman.

Le risque ? Que le gestionnaire ne puisse assumer des loyers trop élevés, et ne demande à les renégocier à la faveur du renouvellement des baux. L'histoire des résidences services, notamment touristiques, est pleine de ces accidents de parcours qui grèvent la rentabilité du bien. Pour vous en prémunir, soyez donc attentif au gestionnaire choisi. « Il faut vérifier qu'il n'a pas de contentieux à son passif, et qu'il soit reconnu dans le domaine de la gestion des résidences seniors », précise Jérôme Schorr chez Haussmann Patrimoine. La clientèle de ces résidences est âgée et débourse un loyer supérieur au prix d'un logement lambda. Elle peut donc se montrer exigeante. « Comme pour tout investissement immobilier, il faut en somme se projeter, prévient Olivier Trit, de Cerenicimo. Et se demander si vous y habiteriez ou si vous y installeriez votre mère ou votre grand-mère. »

**Une fiscalité
avantageuse
pour
les investisseurs**

plus élevé que le prix de l'ancien récent alentour, mais pas au-delà de 10 % à 15 %, estime Cerenicimo. Pour vous offrir un 2-pièces, comptez en moyenne 140 000 à 180 000 €. La répartition des charges doit aussi être scrutée à la loupe. Si les gros travaux sont généralement à la charge du proprié-

■ MARIE BARTNIK