



Location meublée : quel secteur choisir ?



Marché de niche, la location meublée offre des pistes d'investissement dans de nombreux secteurs (santé, étudiant, seniors, tourisme). Des résidences services à l'immobilier non géré, en passant par la colocation : à chaque profil d'investisseur, sa stratégie et ses objectifs de rendement.

Nombreux sont les avantages du meublé. Sur un parc locatif privé qui représente environ 7 millions de logements, la part du meublé s'élève à 10 % (soit 660 000 logements diffus). Affichant des rentabi-

lités locatives brutes moyennes de 6 à 8 % en meublé classique (et jusqu'à 12 % en meublé saisonnier), le modèle a de quoi séduire les investisseurs. « Un logement meublé se loue, en moyenne, 12 % plus cher qu'un vide dans les grosses métro-

poles. C'est très intéressant, car l'équipement d'un appartement ne représente jamais 12 % de sa valeur d'acquisition. La rentabilité est donc au rendez-vous », affirme Olivier Colcombet, président des réseaux Optimhome.



Olivier Colcombet, président
des réseaux Optimhome.



Georges Nemes, président
de PatrimmoFi.



Anthony Calci, dirigeant du cabinet
Calci Patrimoine.

Affichant des rentabilités locatives brutes moyennes de 6 à 8 % en meublé classique (et jusqu'à 12 % en meublé saisonnier), le modèle a de quoi séduire les investisseurs.

Pour rappel, pour qu'un logement soit considéré comme meublé, il doit contenir au moins onze meubles et équipements listés par le décret n° 2015-981 du 31 juillet 2015. La durée minimale du bail d'un meublé est limitée à un an ou neuf mois si le locataire est un étudiant. Contrairement à la location nue, le bailleur en meublé a l'avantage de pouvoir forfaitiser ses charges. Le dépôt de garantie est fixé à deux mois de loyer.

Mais c'est, surtout, la fiscalité qui rend la formule très attractive, d'autant que le statut juridique et fiscal du meublé, datant de 1949, n'a pas subi d'intervention de la loi de finances 2019.

Un statut fiscal avantageux

Et pour cause, les gains générés dans le cadre d'une location meublée relèvent de la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). Sur le plan fiscal, le régime des BIC est plus intéressant que celui du foncier. Le micro-BIC est accessible aux particuliers dont les recettes sont inférieures à 70 000 euros par an et donne droit à un abattement for-

faitaire de 50 % quel que soit le montant réel des charges payées. Le microfoncier concerne les bailleurs dont les gains annuels n'excèdent pas 15 000 euros et offre un abattement forfaitaire de 30 %. Dans le cas des locations de courte durée, lorsque le logement fait l'objet d'un classement en meublé de tourisme, accrédité par le Comité français d'accréditation (Cofrac), le propriétaire bénéficie d'un abattement forfaitaire de 71 % sur le montant des recettes encaissées.

Le contribuable qui loue en meublé obtient automatiquement le statut de LMNP, tant que la totalité de ses revenus issus de la location de biens meublés sont inférieurs à 23 000 euros par an et si ces recettes constituent moins de 50 % des revenus fiscaux du foyer fiscal. Au-delà de 23 000 euros par an, il passe sous le statut LMP (cf. encadré).

Les vertus de l'amortissement

En cas d'imposition au réel, le BIC se révèle également avantageux, puisqu'il permet d'amortir le bien loué, comme le prévoit l'article 39 C du Code général des impôts (CGI). « Un des grands intérêts de la location meublée est

qu'elle permet aux clients de générer des revenus complémentaires quand ils en ont besoin, au moment où ils en auront besoin, en franchise fiscale quasi-totale », indique Georges Nemes, président de PatrimmoFi.

Pour un bien immobilier amorti sur trente ans (durée maximale de l'amortissement), la valeur de ce bien sera divisée par trente et cela représentera la charge annuelle à déduire des revenus locatifs.

Par exemple, un amortissement de 3 % de la valeur du bien chaque année, ajouté à un rendement de 4 %, réduit à 1 % la part du bien imposable. Qui plus est, les revenus locatifs n'étant généralement pas imposés les vingt premières années de la durée du crédit grâce aux intérêts d'emprunt déductibles, le propriétaire n'a pas besoin d'utiliser l'amortissement pour neutraliser ses revenus locatifs. Celui-ci est donc reportable. « L'amortissement accumulé pendant vingt ans va permettre de soulager les investisseurs dont la retraite est imposée à un TMI [taux marginal d'imposition, ndlr] à 30 % et plus », note le président. Si les avantages fiscaux du LMNP ne sont plus à démontrer, reste à bien cibler le secteur dans lequel on veut investir et ne pas céder aux effets de mode.

Immobilier non géré, plus de rentabilité

Deux solutions s'offrent aux investisseurs : gérer leur bien en direct ou s'orienter vers les résidences gérées thématiques (loisirs, affaires, santé, étudiant). Dans le premier cas, la rentabilité est préservée à condition que le propriétaire ne confie pas la gestion du bien à une agence ou un administrateur de biens. Les honoraires de ces derniers imputeront entre 5 à 10 % des loyers perçus. « Il faut compter au moins deux à trois fois le loyer mensuel pour avoir recours à un service de maintenance et de gestion du bien », ➔



Edouard Fourniau, directeur général adjoint de Cerenicimo.



Loïc Guinchart, directeur commercial chez Buildinvest.



Laurent Jourda, directeur du développement commercial de Réside Etudes.



Dominique Menigault, directeur général de Pierre & Vacances Conseil Immobilier.

→ calcule Olivier Colcombet. Mais lorsque la rentabilité atteint les 8 %, on peut y réfléchir.

Environ 30 % des biens meublés sont, ainsi, sous contrat de gestion locative et plus de 200 000 biens sont gérés directement par des propriétaires. Le cas de figure où le propriétaire possède une résidence principale en région et un pied-à-terre à Paris qu'il utilise quelques jours par semaine et qu'il loue le reste du temps, s'avère, notamment, extrêmement rentable. Pour le CGP, Anthony Calci du cabinet Calci Patrimoine, la location en direct apporte plus de souplesse et épargne aux propriétaires les éventuelles défaillances des gestionnaires, la révision à la baisse systématique des baux lors du renouvellement et une difficile revente des biens sur le marché secondaire. « *Je ne conseille les résidences services qu'aux investisseurs dotés d'un patrimoine important, dans une toute petite part et dans une optique de diversification* », concède-t-il.

Louer un meublé dans l'ancien

Pour la location meublée non gérée, Anthony Calci préconise le marché de l'immobilier ancien. « *Dans l'immobilier ancien, l'investisseur peut déduire les frais d'acquisition, à savoir, potentiellement, 7 % de frais notaires plus les frais d'agence, et s'il passe par un chasseur, les travaux seront imputés et avec l'amortissement couplés aux charges reportables, il ne paiera pas d'impôt sur ses loyers*

Pour les investisseurs que la gestion immobilière rebute, les résidences de services apportent une solution confortable, aux rendements sécurisés et pérennes.

pendant longtemps », explique le CGP. S'associer à un bon chasseur d'appartement garantirait 4 % de rentabilité à Paris, 5 % en petite couronne et jusqu'à 8 % en région : « *tout dépendra du profil de risques de l'investisseur. L'objectif de rendement doit être en adéquation avec le risque* », précise-t-il.

Les bons rendements assurés par les taux de crédits bas et la possibilité d'autofinancement du LMNP offrent des capacités d'endettement quasi illimitées, permettant une stratégie de constitution de patrimoine au fil des ans. A Paris, où le prix du foncier amoindrit la valeur de l'amortissement, il est possible d'investir dans un local commercial : « *en louant un local commercial pour y proposer un service AirBnB toute l'année, on crée de la valeur sans être limité par la loi Elan aux cent-vingt jours par an, comme c'est le cas pour les particuliers* », note Anthony Calci. A noter qu'il faudra, dans ce cas, obtenir un changement de destination du futur logement en hébergement hôtelier auprès de la mairie, ainsi que l'accord des copropriétaires.

Pour un rendement optimal, bien évaluer le montant des travaux à réaliser pour transformer le local en logement est essentiel.

Investir dans la colocation

En hausse de 30 à 40 % en 2018 selon l'Anil (Agence nationale pour l'information sur le logement), la colocation a le vent en poupe. Sur ce marché porteur, Frédéric Vast, cofondateur de MyRoom, assure que louer un bien meublé permet d'augmenter ses revenus locatifs de 25 à 35 % par rapport au vide. « *Lorsqu'un locataire s'en va, on continue de toucher trois quarts des revenus, cela dilue les risques de carence locative et d'impayés* », souligne-t-il.

L'an dernier, MyRoom a enregistré des taux d'occupation de 96,8 %. Présente dans plusieurs métropoles françaises, et récemment à Lille et Grenoble, le spécialiste de la colocation s'apprête à ouvrir une résidence à Villejuif (Val-de-Marne). Sa vocation : piloter la gestion locative des colocations meublées, un marché complexe en raison de son taux élevé de rotation. →



Violaine Simonnet, responsable des partenariats chez Fidexi.



Sabine Jiskra, responsable de la gestion de fortune à l'Institut du Patrimoine.

« Lorsque vous avez quatre ou cinq colocataires avec un préavis d'un mois, il faut être hyper-réactif pour gérer le turn-over », prévient Frédéric Vast.

MyRoom assure un service de ménage une fois par semaine, ce qui lui permet d'avoir un regard régulier sur le déroulement de la colocation, un gage de sécurité pour les investisseurs. « Quand on veut faire du meublé, il faut être présent sur place et contrôler ce qu'il se passe », ajoute le cofondateur. Le propriétaire souscrit à une assurance locative pour le compte de l'ensemble des locataires, qui leur est refacturée dans les charges. Une façon d'éviter les querelles d'assureurs en cas d'incident. MyRoom propose également des baux individuels, comme l'a instauré la loi Elan, mais avec, en sus, une clause de solidarité s'il y a dégradation des lieux. La rentabilité annoncée, nette frais de gestion, pour un bien en colocation chez le spécialiste oscille entre 3,8 et 5 %. Une alternative pour continuer à investir dans des grandes villes où les prix du foncier explosent.

Immobilier géré : confort et sécurité

Pour les investisseurs que la gestion immobilière rebute, les résidences avec services apportent une solution confortable, aux rendements sécurisés et pérennes. Une sérénité qui a un coût, selon Olivier Colcombet : « cela va crescendo, plus vous avez du confort, moins vous gagnez en rentabilité ».

Exit les inventaires, états des lieux et gestion des entrées et sorties : c'est à l'exploitant de la résidence de services que reviennent l'ensemble de ces tâches chronophages et stressantes.

Le bail commercial qui lie le propriétaire au gestionnaire est de

neuf ou douze ans, mécaniquement renouvelable. Arrivé à l'échéance, il faut généralement prévoir un budget pour la rénovation de la résidence. Au global, le rendement moyen de l'immobilier géré avoisine les 4 %, sans compter l'indexation annuelle des loyers qui valorise le bien dans le temps. « Peu d'actifs avec un niveau de risque aussi faible proposent un tel rendement », signale Edouard Fourniau, directeur général adjoint de Cerenicimo. Une sécurité qui n'exclut pas la vigilance. « Avant de se lancer,

seniors ou un Ehpad, près d'un axe routier », conseille Loïc Guinchard, directeur commercial chez Buildinvest. Pour celui-ci, le meublé doit être un complément de revenu, notamment dans un objectif retraite : l'investisseur ne doit pas avoir de velléités de récupérer le bien qui restera entre les mains de l'exploitant. « Cet investissement convient aux propriétaires qui préfèrent l'immobilier de rendement aux produits financiers », résume le directeur commercial.

Résidence étudiante : un marché (trop) mature

Le marché étudiant bénéficie d'une profondeur importante dans toutes les grandes métropoles. Il est idéal pour les primo-investisseurs ou dans le cadre d'un investissement complémentaire, en raison des petites surfaces que ces résidences proposent. « Un investisseur muni d'une enveloppe de 100 000 à 125 000 euros va s'orienter vers la résidence étudiante dont les surfaces, de 18 à 30 m², autorisent des tickets d'entrée à moins de 80 000 euros », estime Edouard Fourniau.

Une condition cependant : la résidence doit être bien située afin de s'assurer un taux de remplissage élevé. « Il faut que l'emplacement soit proche, à la fois en termes de temps et d'accessibilité, des pôles étudiants et de loisirs ainsi que des transports »,

insiste le directeur.

Selon les villes, les résidences étudiantes affichent des rendements entre 3,8 et 4,2 %. Attention, cependant, à ne pas acheter trop cher. « Investir 100 000 euros dans un logement étudiant dans une grande ville, comme Bordeaux ou Lyon, est cohérent. En revanche, déboursier 5 000 euros du mètre carré dans une ville moyenne n'est pas judicieux », avertit Edouard Fourniau. Il est également à prévoir que si les loyers sont élevés, ils ne sont généralement versés que neuf mois dans l'année... ➔

Pour un budget un peu plus conséquent, les résidences d'affaires offrent de belles opportunités.

l'investisseur doit regarder le montage économique de la résidence, si les loyers servis reposent sur un business model viable qui permet à la résidence d'être un centre de profit pour l'exploitant », précise-t-il.

Si l'immobilier géré est synonyme de confort, il ne faut pas, pour autant, en oublier les fondamentaux : la qualité de l'exploitant et l'emplacement. « Les résidences de tourisme doivent être situées en bord de mer ou aux pieds de pistes, une résidence étudiante à proximité des transports et d'une université, une résidence pour



Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si le spécialiste du marché, Réside Etudes, s'est fait moins offensif ces dernières années : « *Le marché des étudiants est devenu mature et arrivé à une phase de plateau où l'essentiel de la croissance est tiré par l'arrivée d'étudiants étrangers en mobilité. Nous sommes devenus prudents et nous y croyons moins fortement* », explique Laurent Jourda, directeur du développement commercial de Réside Etudes, qui redoute une baisse des aides au logement pour les étudiants.

Résidence de tourisme, l'investissement plaisir

Après avoir traversé une zone de turbulence, le secteur du tourisme a mûri et retrouvé un équilibre depuis dix ans. La suppression de son éligibilité au dispositif Censi-Bouvard en 2017 a freiné les investissements à vocation de défiscalisation et la réduction du nombre d'opérateurs a assaini le marché. Reste des points de vigilance : « *il est important de regarder la vitalité du projet, la fréquentation à l'année de la station et la profondeur de marché. Par exemple, on a tendance à penser que l'immobilier de tourisme nécessite une montée en gamme : or, si une station est déjà remplie d'établissements quatre ou cinq-*

étoiles, un trois-étoiles sera bienvenu », suggère Edouard Fourniau pour lequel le marché du tourisme est le seul à coupler rendement et plaisir grâce à ses formules d'occupation.

Dans les résidences Pierre & Vacances, on peut investir en pur financier en ne choisissant aucun séjour afin de maximiser le rendement. Sans occupation, le loyer moyen de ces résidences représente 4 % hors taxe du prix d'investissement, 3,5 % pour une semaine par an, 3 % pour deux à trois semaines par an. Les semaines de haute et très haute saison sont logiquement à éviter. « *La rentabilité varie selon les résidences. Elle ne peut être linéaire et s'établit programme par programme* », constate Dominique Menigault, le directeur général de Pierre & Vacances Conseil Immobilier. En moyenne, elle varie entre 3,75 et 4 %. Le prix des appartements s'étalonne de 180 000 à 1,2 million d'euros pour un T4 à Méribel. En outre, pour éviter l'effet saisonnier, le groupe Pierre & Vacances-Center Parcs développe des Center Parcs et Villages Nature Paris. « *Ces produits sont le fruit d'une étude de marché poussée consistant à mesurer le nombre d'habitants vivant à deux ou trois heures de voiture de nos parcs (zone de chalandise), le marché potentiel, les intentions de visite*

de nos parcs... Il faut trouver la bonne adéquation entre bassin de population et taille du site », explique le directeur. A deux heures de Paris, la résidence Presqu'île de la Touques à Deauville fonctionne à l'année grâce à sa piscine chauffée intérieure.

Résidences d'affaires, l'atout du centre-ville

Pour un budget un peu plus conséquent, les résidences d'affaires offrent de belles opportunités. Pour une rentabilité identique à celle du tourisme, elles profitent de leur emplacement, souvent situées en hypercentre-ville qui fait mécaniquement évoluer plus vite le prix du foncier que le loyer. Pour un appart'hôtel, il faut compter en moyenne entre 200 000 et 250 000 euros.

Toutefois, dans les villes moyennes, de petites surfaces (20 à 44 m²) peuvent se vendre à partir de 130 000 euros. Ces logements, du studio au deux-pièces, possèdent tous une cuisine intégrée. « *Les clients qui restent plus d'une nuit ont besoin de se sentir chez eux. Il faut leur apporter plus qu'une simple chambre d'hôtel* », constate Dominique Menigault. Les résidences Adagio enregistrent, selon lui, des taux de remplissage exceptionnels.

Bien évidemment, une connexion Wi-Fi ultra-rapide est de rigueur. Ici encore, l'emplacement de ces résidences est déterminant. S'implanter près d'une gare ou au pied des transports permet de faire coup double et de favoriser le remplissage avec une clientèle d'affaire la semaine et de tourisme le week-end. A titre d'exemple, la résidence d'affaires Européa à Vélizy-Villacoublay distribuée par Cerenicimo « *bénéficie d'une grande visibilité locale, car elle est au cœur d'un quartier d'affaires, entourée de sièges sociaux, et le secteur attire, le week-end, les groupes de touristes étrangers qui vont visiter le château de Versailles ou Paris en tramway* », rapporte Edouard Fourniau.

Sur ce segment, déterminer les besoins en hébergements et identifier le bassin d'emploi (salons, événements professionnels) sont des paramètres essentiels au bon fonctionnement de la résidence. →

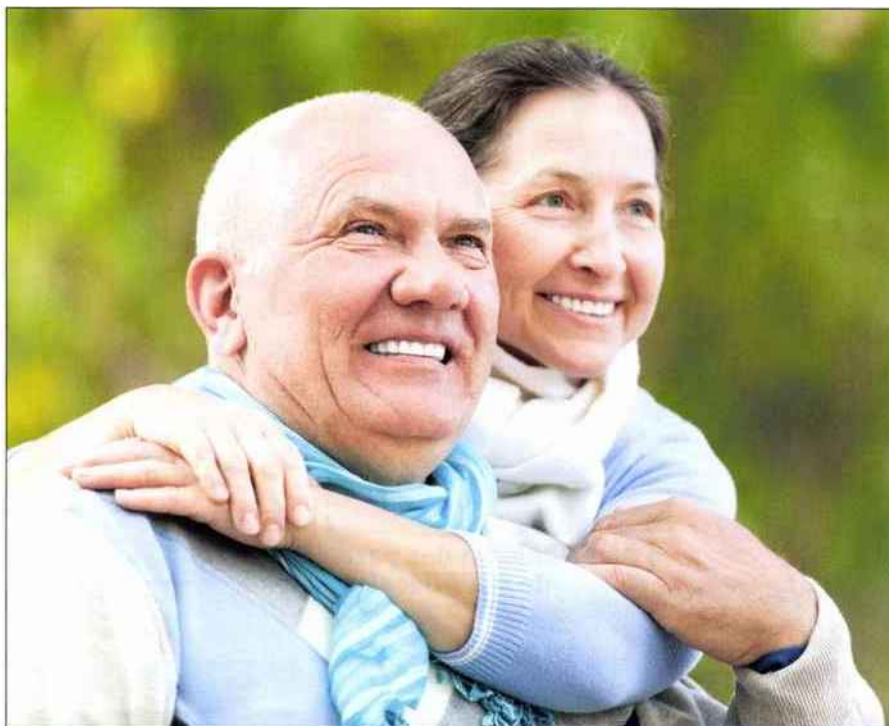
LMP : un statut à part

La distinction LMP et LMNP est d'origine fiscale. « Deux impôts sont concernés par cette distinction : l'impôt sur le revenu et l'IFI. En ce qui concerne l'IR, la distinction LMP et LMNP provoque des conséquences sur deux points : la gestion des déficits le régime des plus-values », explique Jacques Duhem, président de FAC JD et Associés.

L'article 155 du CGI dans sa version actuellement applicable (le texte n'ayant fait l'objet d'aucune modification depuis 2009) prévoit que l'accès au statut de LMP est réservé aux personnes qui respectent de manière cumulative trois conditions :

- un membre du foyer fiscal au moins est inscrit au registre du commerce (RCS) et des sociétés en qualité de loueur professionnel ;
- les recettes annuelles retirées de cette activité par l'ensemble des membres du foyer fiscal excèdent 23 000 € ;
- ces recettes excèdent les revenus du foyer fiscal soumis à l'impôt sur le revenu dans les catégories des traitements et salaires au sens de l'article 79, des BIC autres que ceux tirés de l'activité de location meublée, des bénéfices agricoles, des bénéfices non commerciaux et des revenus des gérants et associés mentionnés à l'article 62.

Dans une récente mise à jour de son BoFip le 20 mars, l'administration a supprimé la première condition, suivant une décision du 8 février 2018 (QPC, n° 2017-689) du Conseil constitutionnel qui l'avait jugée contraire à la Constitution. Donc l'inscription au RCS n'est plus obligatoire pour se déclarer LMP.



En plein essor, le marché des seniors attire les exploitants. Le nombre des plus de 65 ans va doubler d'ici vingt ans, et le secteur des résidences pour seniors, afficher des taux de croissance annuels de 3,5 à 4 %.

« Il faut faire attention au potentiel de population sur le marché et rester prudent, car le secteur de l'immobilier se développe toujours très vite, parfois trop », recommande toutefois Dominique Menigault, convaincu que le télétravail ou les outils de communication à distance n'entraveront jamais la mobilité des actifs.

Résidence pour seniors, un potentiel à confirmer

En plein essor, le marché des seniors attire les exploitants. Le nombre des plus de 65 ans va doubler d'ici vingt ans, et le secteur des résidences pour seniors, afficher des taux de croissance annuels de 3,5 à 4 %. C'est la raison pour laquelle Réside Etudes en a fait un axe essentiel de son développement depuis 2006. « Le marché des seniors

est comparable à celui des étudiants, il y a vingt ans, avec de nombreuses parts de marché à saisir », déclare Laurent Jourda. Le groupe compte une cinquantaine de résidences en exploitation qui, toutes, affichent des taux de remplissage à 100 %. « C'est le signe que l'on répond à une demande et que le modèle économique est validé », estime-t-il.

A raison de quatre-vingt-dix logements par résidences (les deux tiers sont des T2, le reste des studios et T3), Réside Etudes a sélectionné des emplacements urbains, connectés à la médecine de ville, aux commerces et aux transports. Son modèle économique repose sur des services à la carte.

Le budget moyen pour investir dans ces résidences est de 170 000 euros, mais la fourchette s'étend de 130 000 à 220 000 euros selon l'emplacement.

Les T2 de 42 à 44 m² représentent le gros des ventes. La rentabilité estimée de ces établissements s'établit entre 3,8 et 4 %.

Si le marché attire beaucoup d'opérateurs, quelques incertitudes demeurent. « Il faut vérifier que le loyer demandé est en corrélation avec le marché locatif en cas de changement de destination », prévient Edouard Fourniau qui s'interroge sur la réelle profondeur du marché. Et il n'est pas le seul. « Les résidences seniors n'existaient pas il y a dix ans, le concept a été importé des Etats-Unis, mais il n'était pas adapté à la France qui reste plutôt dans une culture de maintien à domicile. On note cependant une amélioration de l'offre », relate Georges Nemes. Afin de ne pas se tromper, mieux vaut s'en tenir à des éléments tangibles : ne pas surpayer un bien parce qu'il est estampillé « senior », ne pas espérer toucher des loyers supérieurs au prix de l'immobilier local et apporter une offre cohérente avec les moyens financiers des seniors. Préférer, également, des promoteurs-exploitants dont la vision économique et opérationnelle assurera la pérennité de l'établissement.

Ehpad et soins de suite et de réadaptation : un marché réglementé

A contrario des résidences seniors, il n'y a pas de doute sur la profondeur de marché du secteur médicalisé. Seules 592 000 places d'hébergement en Ehpad sont aujourd'hui disponibles et l'on évalue entre 280 000 et 300 000 le nombre de lits à créer d'ici à 2040 pour combler les besoins liés au vieillissement de la population (2 millions de personnes dépendantes en 2040) et à la complexification du traitement de la dépendance. L'offre en établissement de santé fait l'objet d'une réglementation très stricte compte tenu de la population accueillie et chaque ouverture d'établissement nécessite un agrément des Autorités régionales de santé (ARS).

La concurrence y est donc moindre. Le ticket d'entrée pour une chambre médicalisée est de 160 000 à 180 000 euros.



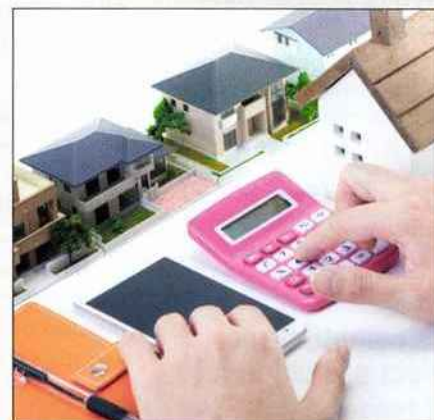
La rentabilité brute se situe en général entre 4 et 4,50 %, mais il faut d'abord, et avant tout, sélectionner un exploitant solide et reconnu dont les établissements ont la taille critique (une centaine de lits par site).

Positionné sur les secteurs des Ehpad et des SSR (établissements de soins de suite et de réadaptation) – ces derniers étant agréés et financés à 100 % par l'Assurance-maladie, ils accueillent des patients directement adressés par les hôpitaux –, LNA Santé, partenaire exclusif de Fidexi, exploite des résidences de standing de cent-dix lits *a minima* faisant la part belle aux parties communes. « Environ 2,5 % du chiffre d'affaires d'exploitation est consacré à l'entretien du bien, la capacité à accueillir des résidents dans un établissement neuf ou 100 % rénové étant une des clés de réussite à la fois pour l'exploitant et pour l'investisseur en location meublée », indique Violaine Simonnet, responsable des partenariats chez Fidexi.

Un tiers du parc immobilier serait obsolète et les pouvoirs publics font de plus en plus appel au secteur privé pour développer l'offre d'établissements médicalisés. Afin de pérenniser son exploitation, LNA Santé applique des ratios prudentiels, comme, par exemple, le ratio loyers versés/chiffre d'affaires d'exploitation, qui représente environ 18 % en Ehpad et 15 % en SSR. « S'agissant de ce dernier secteur, le coût d'une rééducation post-chirurgicale en SSR est 2,5 à 4 fois inférieur à un séjour en clinique privée ou en hôpital public, permettant ainsi des économies substantielles pour l'Assurance-maladie », poursuit la responsable.

Financement : pensez au crédit in fine !

Pour Serge Harroch, fondateur d'Euclide Financement, « en finançant son bien meublé via un crédit in fine, on peut bénéficier d'un amortissement différé jusqu'à la fin du financement. Cela implique que le particulier dispose de liquidités supérieures à celles amenées en garantie, mais également que les établissements bancaires le proposent ! L'avantage de l'in fine est que les mensualités ne sont composées que d'intérêts et que, par conséquent, le solde bancaire sert de base de calcul de l'impôt. Cela apporte une vraie transparence sur la réalité économique et fiscale de l'investissement ».



Le secteur privé commercial ne représente aujourd'hui que 25 % du parc, ce qui laisse une belle marge de progression aux exploitants et une offre d'investissement plus large aux particuliers en quête de diversification et de rentabilité, dans le cadre d'un développement maîtrisé.

Marché secondaire, une offre structurée

La capacité à revendre son bien a longtemps été un frein à l'investissement dans l'immobilier géré, en particulier lorsqu'il s'agissait de chambres médicalisées. Mais en quinze ans, un marché secondaire s'est structuré, livrant des biens prêts à être loués immédiatement et sans avance de TVA. « Toutes ces résidences commerciales se revendent

à des investisseurs comme des produits financiers à sous-jacent immobilier », observe Sabine Jiskra, responsable de la gestion de fortune à l'Institut du patrimoine. En effet, une fois le bien amorti et revendu, son nouveau propriétaire repart de zéro et peut pratiquer un amortissement sur trente ans.

Des spécialistes de la revente, tels qu'Espace LMNP ou LB2S, se consacrent entièrement à cette activité. Certains gestionnaires, aussi, ont développé leur propre offre de seconde main, à l'image de Réside Etudes, avec son site Internet *1Pierre2Coups.com*, qui traite trois-cent-cinquante à quatre cents reventes par an. « Nous voulions conserver la maîtrise de la gestion de nos résidences et offrir une sortie confortable aux investisseurs revendeurs », avance Laurent Jourda.

Le délai de revente s'établit entre quatre et huit mois. Ce marché intéresse les retraités qui ne veulent pas attendre la livraison d'un bien en Vefa (vente en l'état futur d'achèvement) pour toucher un complément de revenus.

Une opportunité à ne pas négliger alors que la location meublée pratiquée par AirBnB fait aujourd'hui l'objet de limitations importantes à Paris et que les règles encadrant la location touristique de courte durée ont été renforcées.

La capacité à revendre son bien a longtemps été un frein à l'investissement dans l'immobilier géré, en particulier lorsqu'il s'agissait de **chambres médicalisées**. Mais en quinze ans, un marché secondaire s'est structuré, livrant des biens prêts à être loués immédiatement et sans avance de TVA.