



IMMOBILIER ENQUÊTE

Comment revendre un appartement d'une résidence services

Investir dans un logement meublé pour défiscaliser, c'est bien. Mais encore faut-il pouvoir le revendre le moment venu. Les intermédiaires à contacter.

Plusieurs milliers d'appartements sont achetés tous les ans dans le cadre de résidences de tourisme ou d'affaires, de résidences pour étudiants ou seniors, ou d'Ehpad. Quelques centaines seulement sont revendues chaque année, alors que la demande est importante pour des biens de seconde main. Ce marché de l'occasion commence seulement à prendre ses marques. Et pour cause, ces logements ne sont pas des biens immobiliers comme les autres.

Le marché secondaire s'organise

Il y a quelques années, revendre un appartement acheté dans une résidence à la montagne était un véritable casse-tête pour les particuliers. Depuis, les choses se sont un peu améliorées et, comme pour le marché des SCPI, placement longtemps handicapé par son manque de liquidité, celui des résidences services s'est organisé pour faciliter la



Résidences de tourisme

En ville, au bord de la mer ou à la montagne, les résidences de tourisme avec piscine, sauna, salle de restaurant, etc. séduisent, car on peut combiner séjour personnel et location dans un lieu convivial.

Combien ça coûte ?

De 70 000 à 500 000 euros pour un logement.

Combien ça rapporte ?

De 3 à 5 %.

→ **Les avantages.** La large gamme de logements est proposée, du simple studio au grand appartement haut de gamme et services de même qualité. Un logement bien situé dans une station dynamique (été comme hiver) peut être rempli une bonne partie des vacances scolaires, mais rarement toute l'année.

→ **Les inconvénients.** Le poids des charges et des installations, la complexité de certains baux commerciaux, la rotation des gestionnaires dans certaines résidences.



Résidences étudiantes

Les résidences pour étudiants fleurissent dans les villes (grandes et moyennes), ce qui pourra rendre la revente à terme plus difficile. Attention à la localisation.

Combien ça coûte ?

De 55 000 à 160 000 euros pour un logement.

Combien ça rapporte ?

De 4 à 5,5 %.

→ **Les avantages.** La demande est forte pour les studios tout équipés. Le taux de remplissage est constant quand les logements sont bien placés à proximité des pôles d'études et de recherche et des centres-ville.

→ **Les inconvénients.** La rotation des locataires, surtout si les loyers sont élevés. D'où une usure plus rapide du mobilier et des équipements. Attention également aux charges d'entretien des parties communes dont vous détenez une cote-part.



Les 4 types d'investissement proposés par les spécialistes de la défiscalisation



Résidences seniors

Dans ces résidences, sont proposés de petits appartements indépendants dans un environnement sécurisé, où des services et des activités sont proposés aux occupants locataires.

Combien ça coûte ?

De 100 000 à 300 000 euros.

Combien ça rapporte ?

De 3,5 à 4,5 %.

→ **Les avantages.** Les occupants ne changent pas toutes

les semaines ni tous les ans, et, en principe, ils prennent soin de leur environnement. Si la résidence est proche des commerces, des transports, des services médicaux, etc., les locataires resteront.

→ Les inconvénients.

Vérifiez le coût des charges de certains équipements qui ne sont pas toujours utiles comme la piscine ou la salle de cinéma.

Ehpad

Les résidences médicalisées performantes sont dotées d'équipements médicaux, de salles d'opération, de personnel spécialisé. Les occupants disposent d'une chambre équipée et de mobilier adapté.

Combien ça coûte ?

De 120 000 à 350 000 euros.

Combien ça rapporte ?

De 4 à 5 %.

→ **Les avantages.** La demande

de logements médicalisés ne cesse de croître.

→ Les inconvénients ?

Les coûts des services, de l'entretien, de remplacement du matériel et du mobilier médicalisé. Les établissements signent tous les cinq ans une convention avec l'agence régionale de santé et le conseil général, mais elle n'est pas obligatoirement reconduite.

revente. Même si beaucoup de spécialistes présentent ce placement comme une épargne immobilière de long terme, un produit de placement qui assure une rente viagère, nombre de propriétaires souhaitent s'en séparer pour passer à autre chose ou se trouvent dans l'obligation de le faire. «La principale cause de vente est le divorce, puis les accidents de la vie et le décès», explique Benjamin Nicaise, président de Cerenicimo et fondateur d'une plateforme de revente LB2S.

Désormais, la plupart des acteurs du marché des résidences avec services disposent de leur structure de revente. C'est le cas de Domitys, de Pierre & Vacances et de BNP Paribas Real Estate qui, bien sûr, se chargent de revendre leurs produits. Il existe aussi des sociétés comme Cerenicimo, Cérés Conseil ou Le Revenu Pierre qui ne sont pas monomarque, mais sont très sélectifs. **Les biens qu'ils choisissent de vendre doivent remplir un certain nombre d'exigences** comme la bonne qualité de la gestion, la régularité de versement des loyers... «Il nous arrive de refuser un appartement quand on estime que le gestionnaire est malhonnête ou en trop grande difficulté», explique Benjamin Nicaise, de Cerenicimo. Marie-Laure Raymond, qui a créé Cérés Conseil en 2005, une plate-

forme spécialisée, confirme que **«tous les biens ne sont pas revendables»**. Cette dernière, pour ne pas fermer la porte aux propriétaires qui rencontrent des difficultés de gestion, a également mis en place une seconde structure, www.destockage-lmnp.fr. «Pour ces appartements, nous annonçons clairement la

couleur, les difficultés de gestion principalement, et il y a en conséquence une plus forte décote.»

Vous pouvez également vous débrouiller seul, mais recourir à ces professionnels n'est pas une mauvaise chose, car ils vont pouvoir épulcher votre bail et en ressortir les points négatifs et positifs qui auront une incidence sur le prix. Ils s'occuperont de tout : mise en place des annonces, estimation, étude du bail, demande des diagnostics, certificat de conformité, métrage Carrez, du règlement de copropriété, etc. Ils étudieront aussi les relevés de charges, le bilan du gestionnaire...

Tous ces documents doivent être fournis par le gestionnaire, mais il peut se montrer réticent à les transmettre. «Si on refuse de me les fournir, je classe les appartements dans la catégorie à risques, car ce manque de communication crée un doute», explique Marie-Laure Raymond. Leurs services sont facturés entre 4 et 10 % environ du prix de vente. Ces frais s'ajoutent aux frais légaux de notaire.

Le loyer annuel détermine le prix

Un appartement dans une résidence étudiante, dans une résidence seniors ou autres n'est pas un bien immobilier comme les autres. Le loyer est le premier critère pour l'évaluation du bien. Si on se base sur une rentabilité de 3,5 % par an et des loyers annuels de 6 000 euros, le prix de vente s'établira à environ 170 000 euros. **La valeur se fait en grande partie sur le rendement locatif pondéré par la qualité du gestionnaire de la résidence, la répartition des charges, la durée du bail restant à courir, et enfin par le prix au mètre carré.** La qualité du bien et sa situation ne sont pas pré-





pondérantes, mais elles permettent d'envisager l'avenir plus sereinement. « Il faut être attentif à la rentabilité demandée et pratiquée sur le marché pour assurer une vente et comprendre où se situe la demande pour apprécier la rentabilité future », explique Julien Rabier, de l'Institut du patrimoine.

L'objectif de ces placements immobiliers est de procurer des revenus complémentaires, mais pas de procurer un gain en capital. Au bout du compte, il ne faut pas s'attendre à une plus-value extraordinaire. L'inverse est plus courant, soit une décote de 10 à 30 % sur le prix d'achat.

La durée du bail pèse dans la balance

Outre les périodes de l'année plus ou moins propices à la vente de biens immobiliers en bord de mer ou à la montagne, il y a un autre calendrier à surveiller, c'est celui de votre bail. **Soyez attentif à la durée du bail qui reste à courir.** Plus le terme du contrat approche, plus l'incertitude sur sa reconduction plane sur la gestion et plus le risque est

manifeste pour le repreneur. Cette contingence va bien sûr peser sur le prix demandé. Il est donc conseillé de vendre, si vous avez le choix, à la moitié du bail ou alors d'attendre son renouvellement.

En principe, le gestionnaire doit vous avertir, au moins six mois avant la fin du contrat, de sa décision de continuer ou non. Mais il n'est pas obligé de communiquer les conditions de la reprise du bail. « Il peut très bien demander une baisse des loyers », affirme la dirigeante de Cérés Conseil. **Il vaut mieux que le vendeur attende le renouvellement du bail** qui apportera plus de visibilité aux futurs acquéreurs.

Si le bail, qui relève du droit commercial, est si embarrassant, vous vous posez peut-être la question de le dénoncer, pour revenir à un bail de droit civil, moins contraignant. C'est tout à fait possible, mais sachez que le gestionnaire vous demandera des indemnités d'éviction qui peuvent représenter deux à trois années de loyers. En effet, cette indemnité n'est pas encadrée. Vérifiez alors son mode de calcul dans votre contrat de bail et dans votre contrat de vente.

“ L'objectif du placement est de procurer des revenus complémentaires, pas un gain en capital. À la revente, une décote de 10 à 30 % sur le prix d'achat ne peut être exclue. ”

Charles Meunier,
gestionnaire de patrimoine
à Caluire-et-Quire (69).

Avec TVA ou sans TVA

La cession n'est pas sans effets fiscaux pour le vendeur selon qu'il aura choisi le régime de loueur en meublé non professionnel (LMNP) ou du Censi-Bouvard, selon qu'il aura acheté avec ou sans TVA.

Si l'on opte pour la réduction d'impôt du **Censi-Bouvard**, on s'engage à louer le bien pendant neuf ans, et en cas de vente avant ce terme, il faut rembourser l'avantage fiscal dont on a bénéficié. Si on choi-

sit celui du LMNP, la vente n'aura aucune conséquence pour le cédant.

Autre point à surveiller, le remboursement ou non de la TVA. Lors de l'achat, on vous a proposé le **remboursement de la TVA sur le prix d'acquisition contre votre engagement de conserver le bien durant vingt ans.** Il est toujours possible de revenir sur cet engagement, mais vous devrez rembourser la TVA au prorata des années restantes, à moins que l'acheteur reprenne le bail et continue de le louer. Autre cas de figure : si le promoteur s'est engagé à régler la TVA, dans ce cas, il n'y a aucune incidence lors de la vente ni pour vous ni pour l'acheteur.

Les appartements sont vendus en l'état

Avant de vendre, vous voudrez peut-être rafraîchir les peintures ou changer le mobilier usagé pour que votre appartement se présente sous son meilleur jour. N'en faites rien ! Votre appartement est géré par un tiers qui est chargé de ces questions. Vous ne pouvez rien y faire, votre appartement sera vendu en l'état, ce qui aura évidemment une incidence sur le prix. « Le gestionnaire se charge de l'état des lieux et il peut éventuellement planifier des travaux, dont il faudra tenir compte dans le prix », explique Gilles Hautrive, directeur général délégué de BNP Paribas Immobilier Résidentiel Transaction Neuf.

Pour les gros travaux, renseignez-vous sur le calendrier de réalisation afin de préciser à qui ils incombent et tenez-en compte dans l'évaluation. En conclusion, vendre un bien en résidence services est plus facile qu'il y a quelques années, mais reste difficile. **Choisir le bon intermédiaire est l'une des clés du succès.** ■

MYRIAM SIMON

Les plus-values immobilières de plus en plus taxées

Quelle que soit la date d'acquisition, les investisseurs sont redevables de la taxe sur les plus-values, des prélèvements sociaux et, dans certains cas, d'une surtaxe. L'exonération d'impôt sur la plus-value est désormais acquise après vingt-deux ans de détention. Les abattements sont les suivants : 6 % pour chaque année de détention de la sixième à la vingt et unième, puis 4 % pour la vingt-deuxième. Le taux de l'impôt est de 19 %.

Pour les prélèvements sociaux, l'exonération n'est acquise qu'après trente ans. Les abattements sont de 1,65 % de la sixième à la vingt et unième année de détention, puis de 1,6 % la vingt-deuxième année puis 9 % pour les années suivantes. Les prélèvements sociaux sont de 15,5 %. Depuis le 1^{er} janvier 2013, une surtaxe pour les plus-values dépassant 50 000 euros est aussi perçue. Le taux varie de 2 à 6 % selon le montant de la plus-value nette imposable.

Il existe cependant une **exception au paiement de taxe sur la plus-value.** Trois conditions doivent être réunies pour profiter de l'exonération : le vendeur ne doit pas être propriétaire de son logement pendant les quatre années précédant la vente. Celle-ci doit être la première cession depuis 2012 pour le propriétaire et celui-ci doit s'engager à réutiliser tout ou partie du produit de la vente dans l'acquisition de sa résidence principale, dans un délai de vingt-quatre mois.