



Immobilier géré : le risque n'est pas forcément là où l'on croit



Apprendre à déjouer les pièges

A vaincre sans péril, on triomphe sans gloire. L'adage est bien connu. Mais en matière de placements, se vérifie-t-il systématiquement ? Rien n'est moins certain. Il laisse entendre, en effet, que si l'on privilégie la sécurité, le rendement ne sera pas mirobolant, puisque ce dernier récompense la prise de risque. Or dans les résidences avec services, gérées sous bail commercial, les exemples affluent d'établissements non rentables et à risques. Ce segment de l'immobilier démontre que le danger ne se trouve pas forcément là où l'on croit.

Les quatre grandes figures de l'immobilier meublé sous bail commercial sont les résidences de tourisme, celles pour étudiants, les résidences médicalisées, communément appelées EHPAD, et les établissements pour les seniors.

Résidences étudiantes : la rentabilité mise à rude épreuve

La première répond a priori à une demande pérenne : le nombre de chambres disponibles dans les cités U est largement inférieur au flux d'étudiants qui viennent chaque année s'inscrire dans les grandes villes universitaires. Sauf que ces résidences privées ont largement suivi le mouvement d'aubaine procuré par l'attribution des APL. Un nombre considérable de jeunes en bénéficient, alors qu'ils habitent la même ville que leurs parents. C'est une aberration ! Songeons à ce qui se produira si ces allocations doivent être largement diminuées. Voire si elles sont amenées à disparaître : le mouvement de repli des étudiants vers des solutions alternatives sera spectaculaire. La rentabilité locative sera mise à rude épreuve.

EHPAD : Attention à la qualité de l'exploitant

Il en va de même des EHPAD. Bien sûr, le nombre de personnes qui entrent dans le grand âge s'accroît chaque année. Mais le gel des retraites conjugué à une hausse de la CSG va impacter leur pouvoir d'achat. Pour que ces derniers puissent rester dans les établissements, il faudra réviser à la baisse les loyers, au grand dam des investisseurs. Seules s'en sortiront alors les résidences bien gérées. Pour atteindre le seuil de rentabilité, cela suppose qu'elles disposent d'au moins 60 chambres. En dessous, la rentabilité ne peut pas être assurée. Mais surtout, en ce domaine, la véritable valeur réside dans la qualité de l'exploitant.

Résidences de tourisme ou dédiées aux seniors : risque de moins-values

C'est aussi le critère qui prévaut pour les résidences de tourisme ou dédiées aux seniors. Mais encore faut-il aussi qu'elles soient implantées dans des régions prisées par la population visée. Quand l'offre n'est pas au rendez-vous de la demande, le taux d'occupation s'en ressent. Mais ensuite, un cercle vicieux s'enclenche, car les recettes ne permettent pas de couvrir les coûts fixes d'exploitation. Les prestations s'en ressentent, le mécontentement s'accroît, les locataires (touristes, seniors...) s'en vont. Bref, le vide appelle le vide, au point parfois que l'exploitant abandonne la résidence. Si l'unique recours du propriétaire est de mettre son logement sur le marché local, comme s'il s'agissait d'un bien standard, il ne pourra pas faire autrement que de s'aligner sur les loyers en vigueur localement. Côté valorisation du bien, le prix de revente dépendra directement du marché immobilier du moment et à moins de s'être très bien positionné lors de l'acquisition, gare aux déconvenues et aux moins-values.

Voici un exemple réel : un particulier vient d'acheter à Wettolsheim, commune de 1 600 habitants proche de Colmar, un appartement en résidence services pour seniors. Pour une superficie de 40 m², il l'a acquis 120 000 € HT, soit 3 000 € du mètre carré, alors que localement, l'ancien se négocie en moyenne 1 500 € du m². En cas de départ de l'exploitant, la moins-value probable sera de 50 %, voire davantage, car l'afflux soudain de dizaines de lots sur un marché amorphe, incapable d'absorber cette offre, va obliger les propriétaires investisseurs à consentir de forts rabais.



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

Etre vigilant

Certes, le risque de perdre son locataire est inhérent à tout investissement locatif, mais en l'espèce, il se double du danger que l'exploitant fasse défaut. Il faut donc être particulièrement vigilant aux facteurs suivants :

- la volatilité du rendement, liée au niveau de loyer servi aux investisseurs, à l'adéquation entre situation géographique et destination commerciale, la qualité du locataire, la durée du bail commercial et ses perspectives de renouvellement
- la valorisation à terme de l'immobilier, avec ou sans bail commercial. Sous bail celle-ci dépendra des éléments énoncés ci-dessus couplés au rendement demandé par le marché. Hors bail, la valeur marchande sera calculée selon les normes de l'immobilier traditionnel : le prix au mètre carré pour un emplacement donné, ainsi que la définition immobilière du bien, les commodités, etc...

Lorsque ces facteurs sont compris et les risques anticipés, l'exposition aux aléas est limitée.

Voici trois exemples concrets pour illustrer les bonnes conditions d'entrée sur un marché :

1. sur le marché primaire, avec la résidence « Les Chalets des Pistes » à Combloux -Megève (74), un rendement de 4,2 % HT (supérieur à la moyenne constatée pour les résidences services séniors, pour étudiants ou en ehpad...) avec un prix au mètre carré inférieur de 30 % par rapport au marché ancien équivalent ;
2. sur le marché secondaire, avec la résidence « Les Résidentielles », à Lissieu (69), un rendement de 5,5 % HT (pour un loyer de 6,80 € du m² par mois) et un prix au mètre carré inférieur de 40 % en comparaison du marché local.
3. à Nantes (44) : un investissement réalisé en 2015 dans la résidence Appart'City, Cité des Congrès. Dans le contexte de cette société à cette époque (retards de plusieurs semaines dans les paiements des loyers, discussions entre locataire et propriétaires pour réviser les conditions locatives, crainte d'un dépôt de bilan), l'investissement présente a priori un risque économique élevé. De ce fait, le prix a été négocié de manière à offrir une prime de risque à l'investisseur. Si bien que, même si le niveau de loyer global annuel est inférieur de 68 % à celui qu'il aurait perçu sur un bien similaire hors bail, son investissement lui procure un rendement de 6,7 % HT. De plus, le prix de revient immobilier au m² (2 546 € m²) fait ressortir une plus-value latente de plus de 50 %, compte tenu des prix immobiliers constatés sur zone pour des biens comparables.

En définitive, la sécurisation du risque impose d'anticiper les évolutions législatives, d'analyser le marché immobilier traditionnel (transaction et location), sans oublier de se renseigner sur les acteurs liés à l'opération (commercialisateur, plateforme immobilière, exploitant, promoteur parfois). A noter que la recherche de performance suppose une prise de risque certaine, mais que dans certains cas, paradoxalement, cette exposition au risque se révèle la meilleure protection que l'on puisse souhaiter !

Cerenicimo en bref...

Créée en 1995, Cerenicimo est aujourd'hui leader sur le marché de l'immobilier d'investissement. Depuis sa création, la société a commercialisé 48 500 logements répartis sur 690 résidences pour un volume de près de 7,3 milliards d'euros. Elle propose aux Professionnels du Patrimoine une gamme de supports d'investissement diversifiée et rigoureusement sélectionnée : immobilier géré (LMP-LMNP Censi Bouvard) et locatif résidentiel. En complément, Cerenicimo assure à ses partenaires, professionnels de la gestion patrimoniale, des formations, une assistance technique, fiscale et juridique et leur fournit des supports marketing et commerciaux. Cerenicimo est une filiale du groupe Consultim, qui compte un effectif total de 150 salariés.

LB2S en bref...

Créée en 2012, Lease Business Services & Solutions (anciennement Cerenicimo Asset) est dédiée aux services et solutions en immobilier géré sous bail commercial. Elle assure la revente sur le marché secondaire de logements meublés en résidences avec services, qui nécessite le recours à un interlocuteur expérimenté afin de sécuriser l'opération tant sur le plan économique que fiscal.

Forte d'un réseau de plus de 900 mandataires indépendants, LB2S a franchi en 2016 le cap des 2 250 estimations réalisées pour quelque 800 logements rentrés sous mandat de vente et 650 réservations enregistrées, pour un volume de 81 millions d'euros d'actifs.

Ces bons résultats conjugués aux perspectives de marché permettent à LB2S de se fixer des objectifs ambitieux, mais réalistes pour l'année 2017 : franchir les caps des 1 000 ventes et des 3 000 estimations en augmentant le taux de transformation. À l'horizon 2020, LB2S ambitionne de signer plus de 2 000 ventes.

LB2S est une filiale du Groupe Consultim Finance, SAS au capital de 2 M€ détenu par IBN Gestion, qui compte un total de 150 collaborateurs au travers de ses filiales et sociétés sœurs (Cerenicimo, LB2S, VP2, Credifinn et Expertim Fiduciaire).

Contact Presse**Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02**21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>