

Investissement immobilier : pourquoi il faut oser la résidence services (LMNP sous bail commercial) sur le marché secondaire

Dans une conjoncture économique et immobilière instable, le marché de l'investissement locatif en immobilier géré sous bail commercial (LMNP seniors, étudiants, d'affaires ou de tourisme), tant dans le neuf que dans l'ancien, répond aux attentes des investisseurs en quête de performance, de lisibilité, d'optimisation fiscale, de notion d'investissement responsable ... Le marché secondaire de l'immobilier géré, au-delà d'offrir des rendements élevés et pérennes associés à des risques maîtrisés, se distingue du marché du neuf en ce sens que les résidences sont d'ores et déjà en exploitation depuis des années, permettant ainsi de générer immédiatement une rente locative peu ou pas fiscalisée. Un marché encore méconnu qui fait preuve de résilience et se révèle particulièrement dynamique, offrant de véritables opportunités à ceux qui prennent le temps de s'y intéresser sérieusement.

Avec des volumes de transaction en constante évolution présentant des rendements moyens élevés (+ de 5 %), l'investissement sur le marché secondaire dans une résidence gérée (seniors, étudiants, d'affaires ou de tourisme) est, aujourd'hui, un incontournable à intégrer dans une stratégie patrimoniale.

Les avantages d'un marché dynamique

L'achat d'une résidence gérée sur le marché secondaire offre plusieurs avantages :

- une rentabilité immédiate et élevée : l'actif génère immédiatement des loyers, les résidences étant déjà exploitées. De plus, la rentabilité nette de charges et de fiscalité est comprise entre 3,5 et 8 %
- un montant moyen d'investissement accessible plus facile à financer : les budgets d'acquisition oscillent autour de 100 000 € en moyenne. Le panier moyen constaté par le groupe Consultim leader Français était, en 2023, de 95 000 €, avec une fourchette comprise entre 35 000 € et 500 000 € ;
- un historique de gestion pour un risque maîtrisé : il existe pour ces biens un « track record » sur la vie de l'actif, la fiabilité et la solvabilité du gestionnaire de la résidence ;
- un investissement répondant aux nouvelles façons d'investir : les biens en résidences étudiants ou seniors, par exemple, font écho aux préoccupations sociétales et responsables des investisseurs ;
- une offre diversifiée : la variété des typologies de résidences gérées proposées sur le marché secondaire permet aux investisseurs de sélectionner le produit le plus adapté à leur budget, leurs objectifs financiers, leur sensibilité et leur appétence au risque ;
- la possibilité d'allier plaisir et rentabilité : avec leurs emplacements attractifs (bord de mer, montagne...), les résidences de tourisme permettent de profiter de son

investissement pour des séjours personnels ou d'obtenir des réductions sur les tarifs publics des enseignes partenaires.

Le LMNP en immobilier géré : une fiscalité avantageuse et stable

Outre la rentabilité, la visibilité sur l'historique du bien et la faiblesse du ticket d'entrée, la résidence gérée dans l'ancien ouvre droit à la fiscalité avantageuse du « loueur en meublé non professionnel » (LMNP Au régime réel, elle permet notamment d'amortir comptablement le bien immobilier et les meubles en plus de déduire les charges usuelles en matière de propriété immobilière (intérêts d'emprunt, taxe foncière,...) et, ainsi, d'échapper à l'impôt sur ces revenus locatifs partiellement ou totalement pour une durée pouvant être supérieur à 20 ans.

Enfin, dans le contexte législatif actuel où règne une grande insécurité juridique, il faut rappeler que la fiscalité du LMNP associée aux résidences gérées n'est pas remise en cause

Secondaire ou neuf : des stratégies distinctes

Marché du neuf ou de l'ancien, lequel privilégier ? Les deux !! En effet, tous deux présentent des caractéristiques et des avantages qui vont faire écho de manière différente chez les investisseurs suivant leur profil d'épargnant. Ainsi certains privilégieront le neuf afin de bénéficier du cadre juridique de la vente en VEFA et des garanties associées (biennales et décennales) quand d'autres opteront pour le marché secondaire afin de bénéficier d'une rente immédiate car s'agissant d'un paiement cash.

En réalité, l'arbitrage se fait souvent sur la base de deux critères : la localisation et le budget, en fonction desquels l'investisseur trouvera son bonheur sur l'un ou l'autre des marchés, voire les deux.

Mais pour les investisseurs disposant d'un budget modeste, en ce début de 2^{ème} trimestre 2024, alors que les taux de crédit continuent de baisser et que les rendements sont élevés sur le marché secondaire de la résidence gérée, le moment semble idéal pour y réaliser un investissement. Les rendements sont les plus élevés depuis 10 ans car ils se sont adaptés à l'évolution du marché de taux (épargnes bancaire, financière et immobilière, conditions d'emprunt) et les loyers indexés permettent une croissance continue dans le temps et une protection efficace contre l'inflation.

Pour ceux qui hésitent à franchir le pas, l'accompagnement d'experts est conseillé. « *Avertis ou novices, les investisseurs ont tout intérêt à bénéficier de conseils stratégiques adaptés pour leurs projets et de l'expérience d'acteurs spécialisés sur le marché secondaire* », rappelle David REGIN chez Consultim Partners. Non seulement cela permet à l'investisseur d'avoir accès à une offre qualifiée, car identifiée par un professionnel du secteur, mais il bénéficie également des 29 années d'expérience en gestion d'actifs immobiliers des équipes de Consultim Groupe.

« *Enfin, Consultim Groupe est le seul opérateur du marché à proposer une « garantie revente et capital* » sur les produits qu'il commercialise, ce qui est une sécurité supplémentaire et totalement inédite pour les investisseurs » conclut Alexandre TEITGEN chez Consultim Groupe.

Contact Presse

Galivel & Associés – Tiphonie Rouaud / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63
galivel@galivel.com – www.galivel.com

A propos de Consultim :

CONSULTIM Groupe comme la référence de l'immobilier d'investissement. Depuis sa création en 1995, CONSULTIM Groupe a commercialisé, par l'intermédiaire de son réseau de professionnels du patrimoine, plus de 75 500 logements pour un volume supérieur à 12,3 milliards d'euros.

Chacune des filiales développe sa propre expertise en solutions d'investissements, tout en s'inscrivant dans l'ADN du groupe et en respectant rigoureusement ses valeurs.

- Cerenicimo : plateforme de sélection et de commercialisation d'immobilier d'investissement neuf : étudiants, mobility, affaires, seniors, médicalisé, tourisme
- iPlus : acteur historique du marché de l'immobilier d'investissement, spécialiste du démembrement de propriété
- Finple : plateforme de crowdfunding dont la mission est de financer l'économie réelle en rapprochant les entrepreneurs et investisseurs
- Consultim Asset Management : société de gestion proposant des produits d'investissement (SCPI) « nouvelle génération » en phase avec les usages du monde actuel et de demain
- LB2S : spécialiste du marché secondaire et de la revente d'immobilier géré en LMNP et de biens en nue-propriété

Le Groupe compte aujourd'hui plus de 220 collaborateurs. www.consultim.com