



Marché secondaire des résidences services : comment reconnaître les bonnes affaires et celles à éviter ?

L'intérêt des investisseurs particuliers pour les résidences avec services (Ehpad, étudiants, tourisme...) ne se dément pas : simplicité de gestion, rendements performants, complément de revenus faiblement fiscalisés... Surtout dans un contexte d'investissement où la location meublée sous bail commercial présente un couple rendement/risque très attractif comparé aux produits d'épargne de long terme ou aux marchés actions très volatiles.

En parallèle du neuf, un marché de revente de biens dans des résidences existantes s'est développé depuis le milieu des années 2000. Ces reventes sont autant d'opportunités d'investissement pour des acheteurs. Encore faut-il savoir comment réaliser une bonne affaire sur le marché secondaire : quels sont les critères pour acheter au bon prix un bien meublé de seconde main dans une résidence services ? Quelles opportunités présentent les différents types de résidences services ? Et sur quels points être vigilant sur chacun des segments ?

Investir dans un bien meublé de seconde main

Les avantages de l'ancien. Le principe essentiel à retenir est que sous le statut du Loueur en meublé non professionnel (LMNP) il est possible de déduire les amortissements des revenus locatifs dans l'ancien comme dans le neuf. En pratique, pour le nouveau propriétaire, le compteur des amortissements est remis à zéro. En outre, l'investissement dans une résidence déjà existante permet de percevoir des revenus immédiatement avec une lisibilité sur les charges (frais de copropriété, taxe foncière...).

Critères d'investissement. Qualité du gestionnaire et du bail commercial, cohérence du prix du bien et du niveau de loyer, les principaux critères pour bien investir dans un logement meublé géré de seconde main sont les mêmes que dans le neuf.

Deux points spécifiques nécessitent cependant une attention particulière : les éventuels travaux à venir dans la résidence (coût et répartition des charges) et l'échéance du bail commercial. Si celle-ci est prévue dans les cinq années à venir, l'analyse du niveau de loyer doit être approfondie pour en évaluer la cohérence avec l'état du bien et son prix et au besoin anticiper un correctif des conditions économiques à terme.

Une affaire de spécialiste. Le recours à un professionnel est recommandé pour sécuriser l'opération tant sur le plan économique que fiscal avec un prix au meilleur des intérêts du vendeur et de l'investisseur. Point clé de la revente, la fixation du prix résulte du croisement de critères d'immobilier résidentiel (caractéristiques du bien, localisation et environnement immédiat) et d'immobilier commercial (qualité de l'exploitant et conditions du bail). Selon LB2S, les prix de revente s'échelonnaient en 2015 entre 45 000 € et 200 000 € - jusqu'à 600 000 € pour de très beaux appartements meublés en résidence de tourisme dans les grandes stations alpines - avec une moyenne à 102 000 €.

Analyse des différents segments sur le marché secondaire

Résidences EHPAD. La maturité et la lisibilité de ce marché encadré par les pouvoirs publics, conjuguées à la qualité des principaux exploitants offrent dans l'ancien, comme dans le neuf, d'excellentes perspectives. A condition toutefois d'éviter les établissements trop petits et ceux qui sont trop vétustes.

Les chambres en EHPAD étant rares à la revente, elles bénéficient d'une très bonne liquidité compte tenu des avantages de ce marché. Ces biens sont toutefois extrêmement dédiés : ils sont difficilement transformables pour un autre usage.

Les rendements vont de 4,2 à 5 % HT pour des prix entre 50 000 et 200 000 €.

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>



Résidences étudiantes. L'augmentation croissante de la population des étudiants et de leurs besoins de logements est régulièrement mise en avant. L'emplacement géostratégique au sein d'une grande métropole est fondamental. Néanmoins, certaines surfaces sont trop chères. De plus, ce marché reste soumis au devenir des aides octroyées aux étudiants (APL).

Les rendements sont compris entre 4,4 et 4,8 % HT pour des prix entre 40 000 et 80 000 €.

Résidences de tourisme. Le marché de l'ancien propose des opportunités issues de commercialisations antérieures à la loi littorale : des meublés traditionnels bien situés et facilement recyclables. Les trois principaux points de vigilance sur ce segment sont les éventuels travaux, les prix parfois trop élevés et les échéances de bail proches. La classe d'actifs propose des rendements performants de 5 à 6 % HT pour des prix allant de 50 000 à 200 000 € en général.

Résidences affaires. Ce marché jeune est en forte croissance et en corrélation avec la progression du tourisme urbain et professionnel depuis le début des années 2000. Les opportunités sont situées au cœur de grandes villes ou au centre de zones économiques porteuses (ex : zones aéroportuaires). Attention toutefois au risque de prix surévalués par rapport au marché. Il convient aussi d'étudier les perspectives économiques de la zone d'implantation. Les rendements oscillent entre 5 et 7 % HT pour des prix entre 45 000 et 120 000 €.

Résidences seniors. Ce marché jeune propose des biens traditionnels adaptés pour de la location à long terme. L'emplacement en centre-ville à proximité des commerces et transports est un critère fondamental pour la pérennité de l'exploitation. Autre point de vigilance : un prix cohérent avec le marché local. Les rendements sont compris entre 4,5 et 5 % HT pour des prix de 100 000 à 170 000 €.

Un marché secondaire en plein essor

Progression constante de l'offre... S'il n'existe pas de données consolidées sur le marché LMNP, force est de constater que le volume de biens à la revente ne cesse de croître. Cette tendance est avant tout la conséquence naturelle de la commercialisation de nombreuses résidences services ces dernières années. Plusieurs motifs de revente existent aussi bien au terme du bail commercial (réalisation du capital, réinvestissement...) qu'en cours de bail, notamment pour cause de force majeure (séparation, accident de la vie, perte d'emploi). S'ajoutent de nombreux biens arrivés au terme de leur dispositif de défiscalisation (LMP/LMNP, Besson, Demessine, Perissol). *« Depuis quelques mois, la proportion de candidats propriétaires à la revente a considérablement augmenté. Ces derniers ont en effet réalisé que le marché est favorable pour optimiser la revente de leur logement »*, relève Alexandre TEITGEN, Directeur Général de LB2S.

... et de la demande. Les avantages de la location meublée gérée de seconde main ont amené les investisseurs à s'intéresser à ce marché au gré des opportunités croissantes. Pour référence – à défaut de données de marché officielles – les ventes enregistrées par LB2S sont en hausse continue depuis sa création en 2012. *« Nos ventes sont dépendantes non pas du marché investisseur mais bien de celui des vendeurs. Ainsi nous établissons des « listes d'attente » avec un cahier des charges défini par le futur acquéreur et son conseiller et dès que nous avons le bien qui y répond, nous le mettons à disposition de l'investisseur »*, explique Alexandre TEITGEN.

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. Son activité se répartit entre deux principaux pôles d'expertise :

- la revente sur le marché secondaire, qui nécessite le recours à un interlocuteur expérimenté afin de sécuriser l'opération tant sur le plan économique que fiscal.
- l'asset management, qui couvre l'accompagnement des investisseurs dans leurs relations avec les gestionnaires notamment lors du renouvellement du bail commercial.

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).

Retrouver en ligne

- [Le communiqué de presse complet](#)
- [La présentation LB2S](#)



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>