



TRIBUNE LIBRE

Juin 2025

Le bailleur heureux existait déjà. Et il pourrait bien inspirer la relance du logement.

Par Edouard Fourniau, Président de Consultim Groupe

Alors que le débat public s'intensifie autour de la crise du logement, de la pression foncière, de la fiscalité des bailleurs et de l'opportunité de créer un statut du bailleur privé, une question mérite d'être posée : et si, plutôt que de chercher à tout réinventer, il suffisait de mieux valoriser ce qui fonctionne déjà ?

Car ce bailleur « heureux », utile à la société et bénéficiant de visibilité sur son investissement, existe bel et bien. Il investit dans un modèle éprouvé, accessible et parfaitement aligné avec les besoins actuels : la résidence services.

Un marché sous tension, des besoins immenses

L'immobilier demeure une valeur refuge, mais traverse une zone de turbulences. La fin du dispositif Pinel au 31 décembre 2024 a marqué un coup d'arrêt brutal à la dynamique du neuf chez les particuliers. En parallèle, les ventes en bloc ont chuté de plus de 30 % sur un an.

Conséquence directe : un marché locatif sous pression, notamment dans les grandes et moyennes agglomérations, où la pénurie de logements s'aggrave. Plus de 60 % des étudiants peinent à se loger, et d'ici 2030, 3 millions de Français de plus de 75 ans vivront seuls, souvent dans des logements inadaptés à leurs besoins de mobilité, de sécurité et de lien social.

Un modèle éprouvé face à des enjeux sociaux et d'usage

La résidence services – qu'elle soit étudiante, senior, touristique ou inclusive – apporte une réponse concrète à un investissement à impact :

- Un besoin vital : se loger pour étudier, bien vieillir, accéder à un habitat temporaire ou adapté.
- Un cadre de vie : des lieux de vie pensés pour répondre à de nouveaux usages. Ce que recherchent les étudiants, les seniors ou les actifs, ce n'est pas seulement un toit, mais un cadre de vie, avec des services intégrés (restauration, conciergerie, linge, animations...) et surtout, du lien social.
- Une sobriété foncière : grâce à des résidences collectives verticales, sobres en espace, compatibles avec les objectifs de ZAN (zéro artificialisation nette).
- Une visibilité financière pour l'investisseur grâce à un bail commercial long terme et un cadre fiscal favorable (LMNP)

Un cadre qui rassure et stimule l'investissement

Le modèle s'appuie sur deux piliers :

- Un statut fiscal clair, qui permet l'amortissement du bien et qui génère des revenus peu fiscalisés

Contact Presse **Galivel & Associés**

Tiphonie Rouaud – Carol Galivel - 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

- Un contrat locatif de longue durée (via le bail commercial) qui offre une visibilité concernant les loyers.

Cela ne fait pas de la résidence services une solution universelle. Mais c'est un cadre structuré, maîtrisé, qui fonctionne. À condition que l'actif réponde à quatre critères : bon emplacement, opérateur fiable, besoin identifié et surtout une cohérence économique tant sur le niveau de loyer que le prix associés au bien immobilier.

Des signaux encourageants

Après une période de gel, le crédit immobilier repart : les taux se stabilisent autour de 3,3 % sur 20 ans. Les banques reprennent confiance. Et les Français, toujours attachés à la pierre, restent attentifs aux opportunités. La résidence services répond à cette attente.

Un modèle à valoriser

Le défi du logement ne sera pas relevé sans les investisseurs privés. Encore faut-il leur donner confiance. Le cadre en place pour les résidences gérées, notamment dans les secteurs étudiant et senior, constitue un exemple de dispositif vertueux. À la croisée d'un statut fiscal lisible et d'un encadrement locatif, il offre aux investisseurs simplicité, visibilité et efficacité économique.

Un modèle spécifique, mais qui peut inspirer la réflexion actuelle sur le statut du bailleur privé. Le bailleur heureux n'est pas une chimère. C'est un investisseur lucide, responsable et confiant.

Impossible n'est pas Français mais complexe l'est, valorisons ce qui existe déjà. Inspirons-nous en afin de bâtir un cadre équilibré et offrant de la lisibilité pour l'investissement locatif dans sa globalité.

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 77 700 logements pour un volume supérieur à 12,7 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 Optimale) « 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

Contact Presse **Galivel & Associés**

Tiphonie Rouaud – Carol Galivel - 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

- Propertimo : spécialiste de la gestion immobilière. Premier Property Manager dédié à l'immobilier sous bail commercial, Propertimo fait le lien entre les différentes parties prenantes (syndic, exploitant, propriétaire...) et accompagne les investisseurs pendant toute la durée de leur investissement.
- Expertim : expert-comptable immobilier, spécialiste en LMNP et LMP.

Le Groupe compte aujourd'hui 200 collaborateurs. www.consultim.com

Contact Presse **Galivel & Associés**

Tiphanie Rouaud – Carol Galivel - 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>