

# INVESTISSEMENT RÉSIDENCE SERVICE



POSTE IMMO

<b>LES RÉSIDENCES DE SERVICES</b>	<b>3</b>
LE CONCEPT	3
LES AVANTAGES	3
<b>TYPOLOGIES ET AVANTAGES</b>	<b>5</b>
ETUDIANTS	5
TOURISME	7
AFFAIRES	9
EPHAD	11
SÉNIORS	12
<b>LES SOLUTIONS POUR INVESTIR EN RÉSIDENCES DE SERVICES</b>	<b>15</b>

## INTRODUCTION

*Ce guide est dédié à l'investissement dans les résidences avec services, également appelées résidences gérées (résidence étudiante, résidence de tourisme, résidence d'affaires, EHPAD, résidence séniors).*

*Ce type d'investissement permet de bénéficier du statut de Loueur Meublé (LMNP, LMP et Bouvard-Censi) et de profiter des avantages fiscaux qui en découlent (réduction d'impôts, récupération de la TVA, création de revenus défiscalisés...).*

*Investir dans une résidence de services, c'est l'assurance pour tout investisseur de s'engager sur un marché porteur et bénéficier de loyers garantis, grâce à la signature d'un bail commercial.*

*Ce guide vous livre toutes les informations utiles pour **initier votre projet d'investissement immobilier** : quelle fiscalité adopter, pour quels avantages ? Quels critères prendre en compte pour choisir la typologie de résidence qui correspond à vos objectifs : EHPAD ou résidence étudiante ? Quelles précautions prendre ?*

*Nous vous conseillons de vous faire accompagner par un expert pour affiner votre projet personnel. En tant que professionnels des métiers du patrimoine, nos conseillers sont à votre disposition pour répondre à vos questions, et vous proposer, gratuitement et sans engagement, une étude personnalisée de votre situation pour un investissement gagnant et serein.*



## LA RÉSIDENCE DE SERVICES

### LE CONCEPT

Séniors, étudiants et jeunes actifs, touristes, hommes d'affaires, personnes handicapées ou âgées ont un besoin de logements spécifiques.

Les résidences de services **répondent à leurs attentes**.

Le marché des résidences gérées est d'autant plus porteur que les investisseurs et propriétaires misant sur ce type d'hébergements bénéficient d'avantages fiscaux.

Les résidences de services, aussi appelées **résidences gérées**, se présentent sous plusieurs formes:

- ✓ résidences étudiantes
- ✓ résidences tourisme (résidences à la mer, à la montagne ou à la campagne)
- ✓ résidences affaires
- ✓ EHPAD (Etablissements d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes)
- ✓ résidences seniors

La construction de ce type de résidences tient compte de changements sociétaux tels que le vieillissement de la population, la mobilité des travailleurs (etc...) et se doit d'être en phase avec chaque besoin et chaque décision d'investissement, mais également répondre aux besoins de populations définies.

Accueillis dans des cadres privilégiés, urbains ou touristiques, les résidents y trouvent l'ambiance sereine pour se détendre ou travailler, avec des équipements et des prestations utiles à leurs activités. Il s'agit notamment d'internet Wifi, d'espaces de travail, de piscines, de salle de fitness, d'hammam/sauna, de restaurants, etc...

Ces constructions sont implantées de façon **stratégique** afin d'être harmonieusement **intégrées** dans le paysage urbain, alliant charme et équilibre. De conception soignée, ces résidences participent pleinement à la vie des sites concernés : campus, centre-ville, stations touristiques et quartiers.

Nous pouvons estimer la qualité du produit, au panel des services proposés. **Le bien-être** n'est pas une notion abstraite dans ce concept des résidences gérées. Bien au contraire, confort et qualité de vie sont aux centres des priorités des promoteurs et gestionnaires. Le gage d'une satisfaction pérenne repose sur des critères drastiques de construction et de services (confort acoustique et thermique, espace et lumière, équipements et organisation intérieure, sécurité et pérennité, services appropriés aux clients...) promettant aux propriétaires un investissement plus serein et aux locataires une qualité de vie appréciée.

### LES AVANTAGES

En investissant dans une résidence de services, seniors, EHPAD, étudiante, de tourisme ou d'affaires, vous disposez de nombreux avantages, pratiques comme fiscaux :

#### DES MARCHÉS PORTEURS

Personnes âgées, étudiants, hommes d'affaires et touristes... Leur point commun ? Une population locative pérenne.

En effet, dans neuf ans (durée minimale du bail commercial) ou vingt ans (délais pour profiter de l'exonération totale de la TVA), ces populations nécessiteront toujours d'être logées.

### UNE FISCALITÉ ATTRAYANTE, DES REVENUS DÉFISCALISÉS

La résidence de Services vous permet de bénéficier de **réductions d'impôts en fonction du prix de votre acquisition**, dans une limite de 300.000 euros du prix d'achat : la réduction s'élève à 11%.

En plus, vous êtes exonéré de TVA lors de l'achat du bien, soit une diminution du coût d'investissement initial de 19,6% sous réserve de conserver le bien pendant 20 ans.

Si vous deviez le revendre avant, vous seriez dans l'obligation de la rembourser au prorata temporis.

Avec les statuts LMP ou LMNP (Loueur en Meublé Professionnel ou Non Professionnel), vous pouvez déduire l'ensemble des charges que vous supportez de vos revenus locatifs ainsi que les amortissements de votre investissement initial.

### UNE GESTION DU BIEN DÉLÉGUÉE

La charge de recherche de locataires ou la gestion de la résidence au quotidien est assumée par l'exploitant. Vous devez signer un bail commercial de neuf ans minimum et l'exploitant gère et fournit les services offerts aux locataires. Faites confiance à des **exploitants de renom** dont la valeur se distingue aux **volumes de lots** et résidences gérées, autant d'**années d'expertise**.

### UNE SOURCE DE REVENUS CONTINUE ET SÉCURISÉE

Que le bien soit occupé ou non, les revenus locatifs sont garantis par le bail commercial que vous signerez avec l'exploitant. Le choix de l'exploitant est primordial. Vous disposerez ainsi d'une source de revenus continue sur plusieurs années.



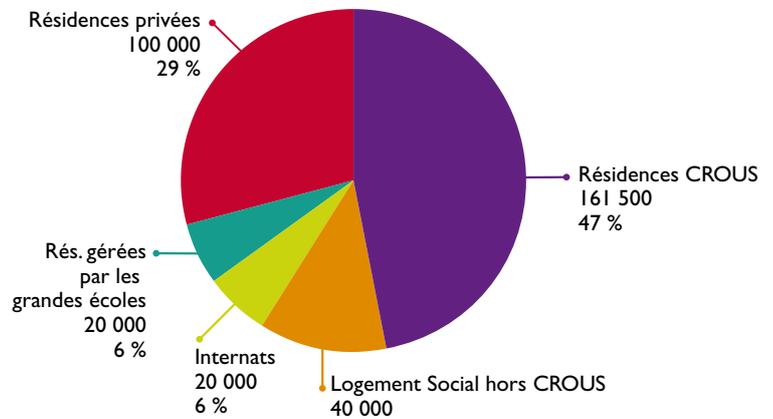
# LES TYPOLOGIES DE RÉSIDENCES : « QUELS AVANTAGES POUR BIEN CHOISIR »

## LA RESIDENCE ETUDIANTS

### DEFINITION

Généralement situées à proximité d'universités ou en centre-ville et proches des transports en commun, les résidences étudiantes avec services sont des ensembles d'appartements meublés équipés d'une kitchenette, d'une salle de bain, adaptés par leur surface, leur loyer, et les services dispensés, aux besoins des jeunes personnes en cours d'études.

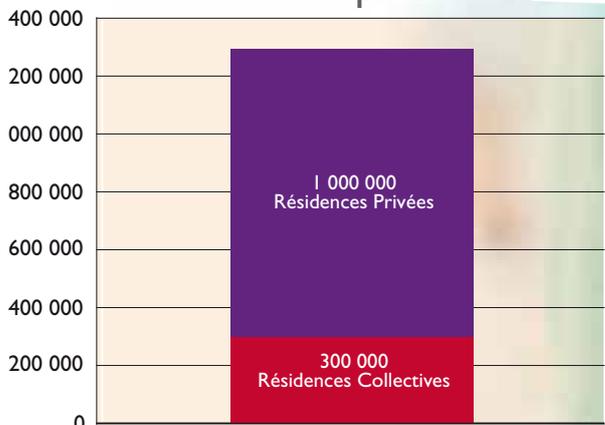
Pour les particuliers, les résidences étudiantes constituent une opportunité d'investissement intéressante, la gestion étant à la charge d'un professionnel et la typologie de logements très demandée.



Source : Conférence nationale sur le logement étudiant - avril 2011

### LE MARCHÉ

#### Répartition des étudiants hors domicile parental



Sources : Rapport Jean-Paul Ancaux - Février 2008  
Ministère de l'Enseignement et de la Recherche

En effet, le marché du logement étudiant français se caractérise par une pénurie d'offres et une forte demande : En 1960-1961, on ne comptait que 270 000 étudiants en France.

En 2010 - 2011, ils étaient 2 348 000 soit près de 9 fois plus. Les effectifs en enseignement supérieurs ont fortement progressé de 2008 à 2009 (3,7 %) et les projections prévoient une augmentation du nombre d'étudiants de + 6,8 % d'ici à 2019.

En 2003, le Rapport Gouvernemental Ancaux 1 permettait d'identifier un besoin sur 10 ans de :

- ✓ 7 000 réhabilitations par an
- ✓ 5 000 constructions nouvelles par an

Sur cette jeune population, près de 6 étudiants sur 10 vivent hors du foyer fiscal et disposent de moyens limités.

En avril 2011, lors de la Conférence nationale sur le logement étudiant, Valérie Pécresse a fait état d'un bilan insuffisant dont les chiffres illustrent une demande en pleine croissance mais une offre en déclin : 44000 chambres livrées depuis 2007 pour un objectif de 680 000 pour 2020.

Pour satisfaire les quelques 1,4 million d'étudiants amenés à rechercher un logement chaque année, les résidences privées s'avèrent donc une solution indispensable.

Une alternative soutenue par l'Etat qui alloue des moyens supplémentaires (238 M d'euros en 2011) à travers les partenariats publics privés en faveur de l'immobilier universitaire.

## LES ATOUTS

Cet investissement est par ailleurs particulièrement accessible : les logements étant de petites tailles, vous pouvez investir avec une épargne mensuelle réduite.

## LES PRECAUTIONS

### ② Les aires urbaines les plus étudiantes

Aire urbaine*	Étudiants de 18 à 24 ans, lieu de résidence (en effectifs)	Part des étudiants dans la population totale (en %)
1 Poitiers	19 500	8,6
2 Montpellier	41 300	8,1
3 Rennes	43 800	7,7
4 Nancy	31 400	7,6
5 Grenoble	37 500	7,1
6 Besançon	15 900	6,8
7 Dijon	22 600	6,7
8 Angers	22 600	6,5
9 Toulouse	71 900	6,5
10 Reims	18 900	6,5
11 Amiens	16 800	6,1
12 Lille	67 500	5,8
13 Clermont-Ferrand	24 700	5,8
14 Strasbourg	36 200	5,7
15 Tours	22 200	5,6
16 Bordeaux	55 900	5,6
17 Brest	16 400	5,3
18 Nantes	40 400	5,3
19 Limoges	13 700	5,3
20 Lyon	91 600	5,2
21 Caen	19 900	5,2
22 Rouen	25 400	4,8
23 Chambéry	6 700	4,8
24 Pau	10 400	4,5
25 Saint-Étienne	13 800	4,3
26 La Rochelle	7 800	4,2
27 Marseille-Aix	65 900	4,1
28 Paris	467 900	4,0
29 Orléans	14 700	4,0
30 Metz	16 800	3,8

\* Zonage de 1999, voir définitions.

Source : Insee, recensement de la population de 2006.

Gardons tout de même à l'esprit que les résidents sont des étudiants et que ceux-ci ont des besoins précis. Certaines précautions restent à prendre avant d'investir :

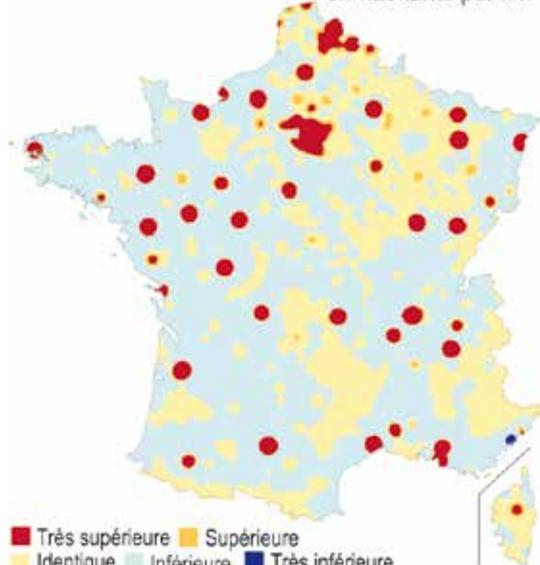
### L'emplacement : Privilégiez les résidences proches des campus ou du cœur des villes universitaires

En 2006, 12 millions de jeunes entre 15 et 29 ans vivaient en France métropolitaine. Entre 18 et 24 ans, les jeunes faisant des études supérieures ou en début de vie active se concentrent dans les grandes villes. Trente d'entre elles regroupent les trois quarts des étudiants de métropole.

À Poitiers, Montpellier, Rennes, Nancy et Grenoble, plus de 7 habitants sur 100 sont étudiants, soit deux fois plus qu'à Paris. Besançon, Dijon, Angers, Toulouse, Reims et Amiens sont également des villes qualifiées d'étudiantes.

### ② Densité des 18-24 ans par rapport à la moyenne de métropole

en habitants par km<sup>2</sup>



**LA SURFACE** Choisissez un lot de **petite surface, fonctionnel et équipé** (espace de travail, kitchenette et salle de bain). Si vous optiez pour une grande surface, faites-le dans un esprit de colocation.

**LES SERVICES** Pensez que le résident est **étudiant**, les services qui l'attirent ou le fidélisent doivent être fonctionnels (accueil, laverie, ménage, connexion Internet, salle de sports, salle de réceptions).

**LA RENTABILITÉ LOCATIVE** Attendez une **rentabilité locative moyenne** de l'ordre de 6% avec un taux d'occupation de la résidence de 75% environ pour être assuré de percevoir des revenus locatifs dans la durée.

**LE BAIL COMMERCIAL** L'investisseur que vous êtes, s'engage par bail commercial à louer son bien meublé en confiant la gestion à l'exploitant. Pensez dans le bail à prendre connaissance de la répartition des charges pour les gros travaux, les travaux d'entretien et le remplacement du mobilier dans le cas d'un meublé.



## LA RESIDENCE DE TOURISME

### DEFINITION

La résidence de tourisme est un établissement commercial d'hébergement classé, faisant l'objet d'une exploitation permanente ou saisonnière. Elle est constituée d'un ensemble homogène de chambres ou d'appartements meublés, disposés en unités collectives ou pavillonnaires, proposé à la location pour une occupation à la journée, à la semaine ou au mois à une clientèle touristique qui n'y élit pas domicile. Les résidences de tourisme sont classées de **1 étoile à 4 étoiles**. La décision finale de classement est prise par arrêté du préfet après avis de la Commission départementale de l'action touristique.

### COMMENT DIFFÉRENCIER « HÔTEL » ET « RÉSIDENCE DE TOURISME » ?

Les services rendus par les hôtels sont plus étendus que ceux des résidences de tourisme notamment les petits déjeuners quotidiens et entretien des chambres quotidien, fourniture de linge de toilette. Les unités d'habitation des résidences doivent être équipées d'une cuisine ou d'un coin cuisine et d'un sanitaire privé. L'homogénéité des unités d'habitation exigée des résidences ne l'est pas pour les hôtels.

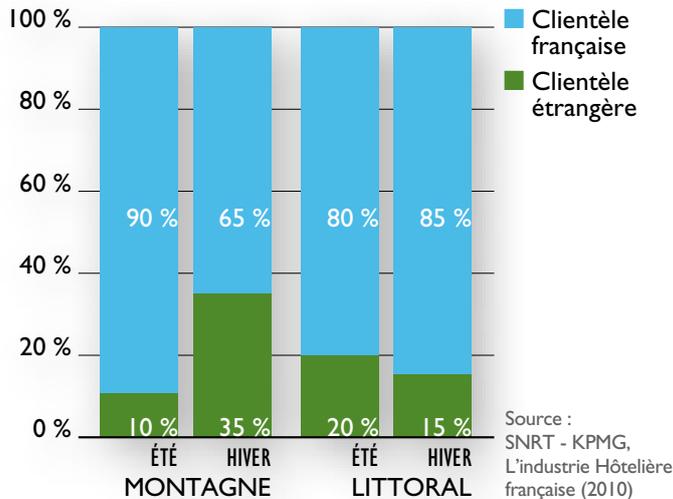
Depuis l'entrée en vigueur de la loi sur le tourisme de juillet 2009, un tel établissement doit présenter une capacité d'accueil minimale de 100 lits (sauf dérogation).

Pour être classé, il faut également que le bail commercial de l'exploitant concerne au moins 70% des logements. Pour être éligibles au dispositif de défiscalisation Bouvard, les résidences de tourisme (chalets de montagne, studios de bord de mer, etc.) doivent être classées au plus tard dans les douze mois de leur mise en exploitation.

Le marché des résidences de Tourisme est fleurissant. En effet, **la France se révèle être l'une des destinations, sinon la destination touristique N°1 dans le monde.**

Un rang qui attire une forte fréquentation de touristes chaque année, faisant croître ainsi le besoin d'accueils et de logements dédiés : 76.8 millions de touristes étrangers en 2010 ont choisi la France comme destination principale (devant les Etats Unis 59,9 millions et l'Espagne 52,2 millions).

De plus, un léger allongement des voyages a permis une croissance notable du nombre de nuitées par rapport à 2009.



(Source DGIS - Bilan du tourisme en 2010 - Juillet 2011)

En tant qu'investisseur, tout propriétaire d'un logement dans une résidence de tourisme, doit le donner en location pour une durée minimum de 9 ans à l'exploitant de la résidence. Celui-ci se charge de trouver des locataires, de recouvrer les loyers et d'entretenir la résidence. Le propriétaire est ainsi totalement déchargé de la gestion de son bien et perçoit les revenus locatifs. À l'échéance du bail initial (9 ans), le propriétaire peut renouveler le bail initial ou revendre son bien ou en récupérer la jouissance.

### LES ATOUTS

**Vous pouvez également profiter vous-même de votre bien comme d'une résidence secondaire et passer quelques jours de vacances en bord de mer ou en montagne. Cette possibilité d'occupation personnelle pour vous ou vos proches, dont la durée oscille généralement entre 3 à 5 semaines par an, doit faire l'objet d'une condition spécifique dans le bail commercial.**

### LES PRECAUTIONS

Ne négligez cependant pas de miser sur des valeurs sûres et de prendre quelques précautions au préalable.

**L'environnement**, notamment est primordial, il sera le gage d'un bon taux de remplissage. Pour une station de sports d'hiver, choisissez un emplacement au pied des pistes, à proximité des commerces, services et infrastructures de qualité. L'enneigement n'étant jamais garanti, évitez les basses altitudes.

Si vous préférez la mer, l'emplacement de la résidence doit permettre d'accéder facilement et rapidement aux plages et au littoral, à pied ou par transports.

Par ailleurs, le classement est d'une grande importance. Il s'agit d'un **Label délivré par le ministère du Tourisme**, valable cinq ans. Le bail commercial conditionne aussi l'avenir de votre investissement. Prenez acte de la répartition des taxes et charges (travaux, entretien, remplacement du mobilier, remise en état de locaux ou encore les parties communes).

N'oubliez pas qu'un bail commercial ne peut se rompre sans payer d'indemnités à l'exploitant.

Concernant sa rentabilité locative, ce type de logement n'étant pas occupé en permanence vous ne pouvez en attendre la même rentabilité locative qu'un logement dont le taux d'occupation serait plein. Vos exigences de rentabilité doivent se situer entre 3 et 4%.



## LES RESIDENCES D'AFFAIRES

### DEFINITIONS :

Les résidences d'affaires sont des logements « **prêts-à-vivre** » :

Dans un contexte économique propice à l'évènement et aux déplacements professionnels, les résidences d'affaires, gérées par un exploitant, apparaissent comme une alternative à l'hôtellerie classique et traditionnelle.

Afin de répondre aux besoins des hommes d'affaires, elles sont situées en centre-ville ou dans les quartiers d'affaires et se composent d'appartements de différentes tailles.

Il s'agit de logements « prêts-à-vivre » avec salle de bain et cuisine équipées pour recevoir une clientèle exigeante qui apprécie le confort. Pour obtenir le statut de résidences avec services, elles doivent satisfaire à au moins 3 des 4 services suivant :

- ✓ Accueil et réception,
- ✓ Petit-déjeuner,
- ✓ Fourniture de linge,
- ✓ Ménage des logements.

Ces résidences sont desservies par les transports en commun. Elles proposent aussi un panel assez complet de services adaptés aux demandes de sa clientèle notamment internet en Wifi, espaces de travail, salles de réunion ou de séminaire, services de réservation de taxi, de restaurant, de spectacles, de billets d'avion ou de train, du personnel bilingue, etc.

Grâce à une clientèle fidèle, composée notamment d'entreprises qui prennent des engagements annuels sur une ou plusieurs résidences, les taux d'occupation sont élevés. Ce taux est même parfois amélioré lorsque les gestionnaires de ces résidences choisissent de combiner clientèle d'affaires et touristes classiques, séjournant en ville.

### LE MARCHÉ

Le tourisme d'affaires est une composante importante du tourisme en France. Sur les 15 millions de clients de résidences de tourisme, **les businessmen représentent une part de 20%**. Par conséquent, le marché des résidences d'affaires se veut dynamique et s'avère une opportunité intéressante pour les investisseurs.

La clientèle « affaires » occupe une place non négligeable dans la clientèle totale des résidences de tourisme, toutes destinations confondues.

**Le tourisme d'affaires représente 30 % du nombre de nuitées totales en résidences de tourisme.**

20 % du total de la clientèle des résidences de tourisme correspond à la clientèle d'affaires.

Cette clientèle est attirée par des **services adaptés** : réception 24h/24, salles de séminaires, téléphone, fax, accès internet, réservation de spectacles...

## Chiffres-clés du tourisme d'affaires en France

- ✓ 3,1 millions de voyageurs d'affaires
- ✓ 53 millions de nuitées
- ✓ 3,7 nuitées en moyenne pour un séjour
- ✓ 8,46 milliards d'euros dépensés sur le marché « affaires »
- ✓ 80 parcs d'expositions (1 800 000 m<sup>2</sup> de surface d'exposition)
- ✓ 120 centres de congrès représentant une capacité totale de 147 000 places.
- ✓ 1500 hôtels spécialisés équipés de salles pour conventions, expositions

A noter également que la France occupe la 1<sup>ère</sup> place en Europe pour ses équipements de congrès et pour le nombre de congrès accueilli.



## LES PRECAUTIONS

Le marché du voyage d'affaires est un élément important du tourisme urbain. De ce fait, les résidences d'affaires avec services se développent comme **alternative à l'hôtellerie classique** dans le centre-ville et dans les pôles économiques. Investir dans ce type de logement peut présenter de réels avantages, à condition de préparer son projet en amont.

Les résidences d'affaires créent leur rentabilité grâce à leur bon emplacement géographique. Le taux de rendement proposé par les différents programmes d'investissement oscille entre **3% et 4,5%**.

Les hommes d'affaires et cadres d'entreprise qui séjournent dans des résidences d'affaires plutôt que dans des hôtels recherchent à la fois confort, autonomie et cadre de vie agréable.

Si vous décidez d'investir dans ce type de logement, vous devrez vous assurer que le bien immobilier répond à ces exigences.

Aussi, épiluchez la liste des services. Il est important que les services proposés permettent à la clientèle d'hommes d'affaire de se sentir comme chez elle. Service d'accueil avec des horaires étendus, conciergerie, service de réservation (taxi, restaurant, billets, etc.), personnel bilingue, connexion Wifi sont autant d'éléments qui doivent vous aider à faire votre choix. Sans oublier les salles de réunion et les places de parking en nombre suffisant pour leur permettre d'organiser leurs rendez-vous professionnels.

Côté logements, visez des appartements spacieux, au-dessus des 25m<sup>2</sup> pour que les hommes d'affaires s'y sentent à leur aise. Qu'il s'agisse de la télévision, de la décoration, de la literie, des équipements de la salle de bain et de la cuisine, misez sur la qualité, l'esthétisme et fuyez les premiers prix. La climatisation est souvent appréciée. Les appartements proposés doivent être de taille différente pour répondre aux besoins des clients.

Préférez un exploitant de renom, vérifiez son taux de remplissage ou son volume de résidences gérées. L'expérience et la fiabilité de celui-ci seront un gage de fiabilité.



## LES RESIDENCES EHPAD (ETABLISSEMENTS D'HÉBERGEMENT POUR PERSONNES ÂGÉES (DÉPENDANTES))

### DEFINITION

L'article L312-1 du Code de l'Action Sociale et des Familles en pose une définition réglementaire : les EHPA/ EHPAD sont « des établissements avec services qui accueillent des personnes âgées ou qui leur apportent à domicile une assistance dans les actes quotidiens de la vie, des prestations de soins ou une aide à l'insertion sociale ». Ces lieux de vie médicalisés répondent donc à **une réglementation très précise du secteur médico-social**.

Les maisons de retraite médicalisées disposent d'un personnel paramédical disponible en permanence pour les résidents. De plus, des professionnels médicaux sont présents de manière plus ou moins permanente, notamment pour assurer les gestes les plus fondamentaux et soigner les personnes qui le nécessitent. Selon les établissements, médecins, infirmières et aides-soignantes viennent régulièrement de l'extérieur ou travaillent en interne au sein de la maison. Un suivi est donc assuré pour tous les pensionnaires.

Par ailleurs, les maisons de retraite médicalisées, à l'image de leurs homologues non médicalisées, offrent à leurs pensionnaires un hébergement en pension complète, mettant à leur disposition des soins, une assistance paramédicale, les repas et les chambres individuelles ainsi que des loisirs au quotidien visant à aider les personnes âgées à conserver leur autonomie le plus longtemps possible. Animations en tous genres - gymnastique douce, ateliers mémoire ou artistiques - sont autant d'activités qui viennent ponctuer la vie des pensionnaires qu'ils soient valides, semi-valides, invalides à 100% et même désorientés.

Pour finir, les maisons de retraite médicalisées proposent différents types de prestations dites de confort, c'est à dire non essentielles à la vie et à la survie des personnes mais essentielles au bien-être : de la blanchisserie au salon de coiffure, les prestations ainsi que leur tarifs varient d'une maison de retraite médicalisée à l'autre.

Les maisons de retraite médicalisées ne sont finalement pas bien différentes des autres types de maisons de retraite, la seule prestation supplémentaire résidant dans les soins médicaux qui peuvent y être prodigués.

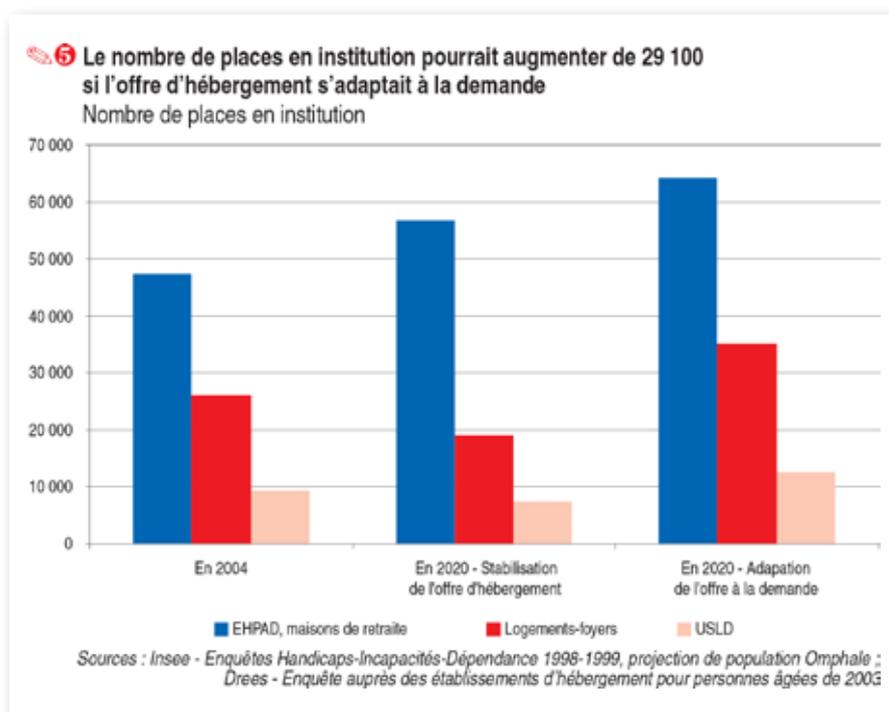
Dans le cadre de la loi de financement de la sécurité sociale de 2012, la réforme de la tarification des EHPAD est maintenue. Cette tarification est fixée par **une convention tripartite signée entre l'établissement d'accueil, le Conseil Général et le préfet ou la DDASS (la Direction Départementale des Affaires Sanitaires et Sociales)**.

Un certain nombre de points concernant le fonctionnement de l'établissement sont soumis à des conditions établies par la convention tripartite. En effet, cette dernière définit les modes de financement de l'EHPAD sur le plan budgétaire, la qualité de prise en charge des personnes âgées dépendantes, les objectifs d'évolution de l'établissement ainsi que ses modalités d'évaluation.

## LES EHPAD : UN MARCHÉ EN PLEINE CROISSANCE

Le 5 avril 2012, le groupe de travail sur les perspectives démographiques et financières de la dépendance, mis en place par Roselyne Bachelot pour préparer la réforme sur le sujet présageait que le nombre de personnes dépendantes pourrait doubler d'ici 2060 (sont considérées comme dépendantes les personnes bénéficiaires de l'allocation APA). Concrètement, si la France comptait en 2010 1,15 million de personnes dépendantes, elle devrait en dénombrier 2,3 millions en 2060.

Autant de personnes qu'il faut, et faudra, héberger dans des structures adaptées, qui même aujourd'hui, sont en nombre très insuffisant pour répondre à la demande. Les EHPAD représentent donc un marché plein d'avenir.



Le développement des EHPAD répond à un besoin démographique constant, marqué par une durée de vie qui s'allonge et une population qui tend à vieillir. 50% de personnes dépendantes en plus sont attendues en 2040. A l'horizon 2020, ce sera un besoin de 200.000 places supplémentaires en EHPAD qu'il faudra combler.

Concernant la rentabilité de votre investissement, visez une rentabilité locative comprise entre **5 et 7%** : la rentabilité de votre projet d'investissement s'évalue en fonction du taux d'occupation et du prix de la journée.

## LES ATOUTS

Etudiez bien sur, les conditions de prise en charge des personnes âgées et portez un intérêt tout particulier au projet social de l'exploitant, sa pertinence, sa sincérité. Une unité spécifique pour les seniors souffrant de la maladie d'Alzheimer peut constituer un atout pour votre projet d'investissement en EHPAD.



## LES RESIDENCES SENIORS

### DEFINITION

Avant toute chose, il faut distinguer **les résidences pour seniors des EHPAD** (Etablissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes). Les premières sont constituées de logements indépendants privés classiques **non médicalisés** et s'adressent à des personnes âgées qui n'ont pas de gros problèmes de mobilité ni de santé. Il s'agit pour eux d'une nouvelle résidence principale. Les seconds sont des maisons de retraite médicalisées avec un personnel de santé, encadrées par des schémas gérontologiques départementaux.

Le concept de résidences services est encore **novateur** en France. En avançant dans l'âge, certaines personnes choisissent de vivre dans une résidence pour seniors. Un choix qui n'est pas dicté par la perte d'autonomie ou par de gros problèmes de santé mais par **le désir de vivre dans un environnement plus adapté à leurs besoins**.

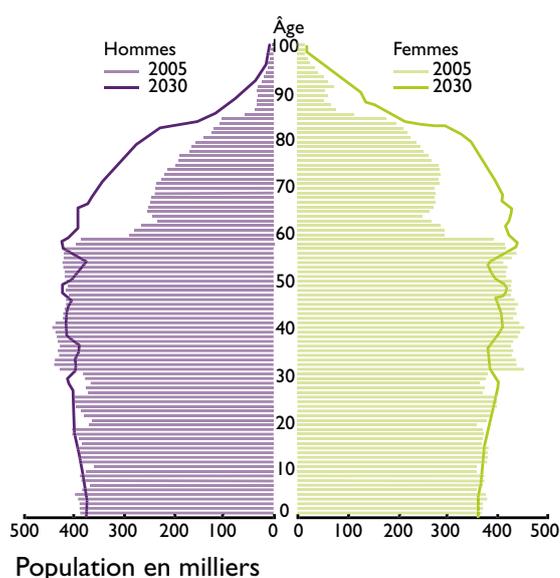
Généralement composés en villages, ces appartements et maisons sont conçus pour y accueillir des personnes pouvant avoir des difficultés à marcher ou se déplaçant en fauteuil-roulant. Tous ces logements sont donc spécifiquement équipés afin de faciliter la mobilité et garantir une sécurité optimale du cadre de vie (espaces fermés, avec gardien ou concierge.)

Le regroupement de ces habitations permet au-delà du sentiment de **sécurité**, de créer une certaine **convivialité**, une atmosphère propice à l'échange, un cadre de vie agréable, alliant confort et bien-être.

Elles sont principalement situées dans des lieux privilégiés, bénéficiant de la **proximité des services et commerces** locaux. Elles répondent ainsi à une forte demande en proposant un concept innovant, pratique et sécurisant pour les personnes âgées, véritable remède contre l'isolement des personnes. Un grand nombre d'entre elles se retrouvent seules (50% des femmes de plus de 70 ans).

De plus, la majorité des services disponibles sont optionnels (ménage, demi-pension, pension complète, balnéothérapie...), permettant ainsi à chaque résident d'accéder à ce type d'hébergements quelles que soient ses ressources.

Pyramide des âges en 2005 et 2030



## LE MARCHÉ

Avec l'évolution des mœurs (éclatement des familles, augmentation des distances parents-enfants...), de plus en plus de personnes âgées, souvent célibataires ou veufs (ves), souffrent de solitude ou d'éloignement. La pyramide des âges de la population française laisse apparaître un vieillissement de la population, comme dans tous les pays occidentaux.

Aussi, le marché des résidences de services pour seniors offre une visibilité à long terme :  
Actuellement 17% des Français ont plus de 65 ans.  
En 2030, cette même catégorie d'âge représentera 20% la population selon l'Insee.

A cela s'ajoute la pénurie d'hébergements adaptés face à une demande croissante. Après le déséquilibre démographique et l'allongement de la durée de vie, c'est le troisième facteur, véritable tendance de fond, qui participe à la croissance de la demande de résidences adaptées.

Les résidences seniors (ou RPA : Résidence pour Personnes Âgées) s'adressent tout particulièrement aux personnes âgées de 60 à 80 ans à la recherche d'un espace de vie avec services mais sans besoins médicaux.

En privilégiant un emplacement stratégique, répondant à un besoin local, la rentabilité de l'opération sera assurée (4 – 4.5%), et notamment dans la durée : comme précédemment exprimé, les résidences médicalisées ne répondent pas aux besoins de cette population encore mobile et en recherche d'un confort.



### LES ATOUTS

**En plus de vous constituer un patrimoine immobilier pérenne, ce bien devient sur le long terme, une acquisition d'avenir percevant les revenus locatifs toute la durée du bail, soit un complément de revenus non négligeable pour préparer votre retraite ou envisager vous-même d'habiter le bien acquis.**





## LES SOLUTIONS POUR INVESTIR EN RÉSIDENCE SERVICE

### INVESTIR EN LOUEUR MEUBLÉ PROFESSIONNEL (LMP)

#### LE STATUT LMP, MODE D'EMPLOI

Vous avez sans doute déjà entendu parler de **LMP** sans savoir de quoi il retournait. Derrière ce sigle se cache le «Loueur en Meublé Professionnel». Il s'agit d'un statut fiscal avantageux pour les particuliers qui ont investi dans des biens immobiliers neufs ou anciens destinés à une location en meublé, comme une résidence de tourisme, d'affaires, étudiante ou même un établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (EHPAD).

Ce statut ne dépend pas du régime foncier habituel mais de la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

#### Pour obtenir cette qualité, il faut remplir quatre conditions :

- ✓ Être inscrit au Registre du commerce et des sociétés (RCS)
- ✓ Générer chaque année plus de 23 000 euros de recettes (TTC),
- ✓ Avoir des recettes qui excèdent 50% des revenus du foyer fiscal (y compris les pensions de retraite).
- ✓ Tenir une comptabilité sincère, complète et régulière permettant de justifier les résultats déclarés ainsi que se soumettre à l'ensemble des obligations déclaratives et comptables pesant sur les entreprises. La déclaration fiscale de l'exploitation se fait sur la 2031 dont le résultat est reporté sur la 2042C au régime BIC professionnel réel normal ou réel simplifié.

#### LES AVANTAGES DU STATUT LMP

#### Le statut LMP offre en outre plusieurs avantages :

- ✓ Bénéficier d'une **couverture sociale**.
- ✓ **La récupération de la TVA (19,6%)** : l'investisseur récupérera la TVA dans le cadre d'une résidence de services si le bien est neuf (VEFA - taux T.V.A. à 19,6 %) ou déjà en exploitation (Régime de la TVA sur marge). Il faudra conserver le bien au moins 20 ans et que la résidence propose trois des quatre services suivants pour être éligible à la récupération de la TVA : réception de la clientèle, fourniture de linge de maison, entretien régulier des parties communes et privées et/ou le petit-déjeuner. Vous devez par ailleurs reverser la TVA acquise sur l'encaissement des loyers (à 5,5%).
- ✓ La **défiscalisation des loyers** perçus selon le montage,
- ✓ **L'exonération d'impôts** sur les plus-values de cessions d'actifs si cette activité est exercée depuis au moins cinq ans et si les recettes ne dépassent pas 90 000 euros (TTC).
- ✓ A cela s'ajoutent **l'exonération d'impôt de solidarité sur la fortune (ISF)** s'il s'agit de l'activité principale, la cotisation de trimestres de retraite complémentaires ou encore des allègements de droits de succession, si les recettes sont supérieures à 23 000 euros et si le montant des revenus nets provenant de l'activités sont supérieurs à 50% des revenus d'activité du foyer fiscal et s'il est l'activité principale d'un des membres du foyer.

Si vous souhaitez vous **constituer un patrimoine**, avec un bon rendement, faiblement imposable, réduire votre ISF, **préparer votre retraite** ou **faciliter la transmission de votre patrimoine**, le LMP est donc peut-être fait pour vous.

### Le résultat fiscal est déterminé en prenant en compte :

- ✓ Les recettes (loyers perçus).
- ✓ L'ensemble des charges engagées pour les besoins de l'exploitation (entretien et réparation, charges de copropriété, taxes foncières et professionnelles, frais de comptabilité, les charges sociales).
- ✓ Les intérêts d'emprunt (honoraires, frais de dossiers, droit d'enregistrement, commissions, expert-comptable).
- ✓ Les amortissements de l'immobilier (4% de l'investissement sur 25 ans) et du mobilier (20% de l'investissement pendant 5 ans) peuvent être déduits à condition de ne pas engendrer un déficit imputable sur le revenu global et de ne pas excéder le montant des loyers diminué des autres charges afférentes aux biens loués. Les amortissements non déduits sont reportables sans limitation de durée et s'imputeront des bénéfices futurs. Ils permettront alors de générer des revenus non fiscalisés.

Attention le terrain n'est jamais amortissable.



## LE STATUT LOUEUR EN MEUBLÉ NON PROFESSIONNEL (LMNP)

Le régime du «Loueur en Meublé Non Professionnel» (LMNP) concerne les contribuables pour qui la location de logements meublés n'est pas une véritable activité professionnelle, contrairement aux loueurs en meublé professionnels (LMP).

### Pour obtenir ce statut, certaines conditions doivent être remplies:

- ✓ Le revenu locatif annuel tiré de la location en meublé se place sous le seuil de 23.000 euros par an.
- ✓ L'activité représente moins de 50% des revenus professionnels du foyer fiscal.
- ✓ Aucun membre du foyer fiscal n'est inscrit au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) en tant que loueur en meublé professionnel.  
*A noter : les revenus du patrimoine (dividendes, coupons par ex.) et revenus fonciers (location nue, SCPI par ex.) ne sont pas considérés comme des revenus d'activité.*
- ✓ Tenir une comptabilité sincère, complète et régulière permettant de justifier les résultats déclarés ainsi que se soumettre à l'ensemble des obligations déclaratives et comptables pesant sur les entreprises, est primordial. La déclaration fiscale de l'exploitation se fait sur la 2031 dont le résultat est reporté sur la 2042C au régime BIC non professionnel réel normal ou réel simplifié.

### **Le résultat fiscal est déterminé en prenant en compte :**

- ✓ Les recettes (loyers perçus)
- ✓ L'ensemble des charges et les frais engagés pour les besoins de l'exploitation (Entretien et réparation, charges de copropriété, taxes foncières et professionnelles, frais de comptabilité, frais d'actes, frais de dossiers, de garantie, les charges sociales).
- ✓ Les intérêts d'emprunt
- ✓ Les amortissements de l'immobilier (4% de l'investissement sur 25 ans) et du mobilier (20% de l'investissement pendant 5 ans) peuvent être déduits à condition de ne pas engendrer un déficit imputable sur le revenu global et de ne pas excéder le montant des loyers diminué des autres charges afférentes aux biens loués
- ✓ Les amortissements non déduits sont reportables sans limitation de durée et s'imputeront des bénéfiques futurs. Ils permettront alors de générer des revenus non fiscalisés. Attention le terrain n'est jamais amortissable.
- ✓ Sous réserve de conserver son bien au moins 20 années, l'investisseur récupérera la TVA dans le cadre d'une résidence de services (avec au moins 3 services sur 4) si le bien est neuf (VEFA) ou déjà en exploitation (régime de la TVA sur marge).

Les éventuelles plus-values réalisées lors de la cession des immeubles sont soumises au régime des plus-values immobilières et non pas au régime des plus-values professionnelles applicable aux loueurs en meublé professionnel. Les immeubles acquis sont donc totalement exonérés de plus-values immobilières au bout de 30 ans depuis le 1<sup>er</sup> février 2012.

Les biens loués avec le statut de LMNP entrent dans le patrimoine imposable au titre de l'ISF (Impôt de Solidarité sur la Fortune).

### **Un investissement qui privilégie le long terme :**

La particularité du Loueur est que l'on génère des dotations aux amortissements, qui sont utilisées chaque année pour réduire les bénéfices à zéro, et ainsi éviter de payer de l'impôt sur ces bénéfices durant environ 30 ans, le temps que ces dotations soient entièrement épuisées.

La LMNP s'appuie donc sur une philosophie différente du Scellier ou de la LMNP option Scellier (Censi Bouvard) : ne cédez pas forcément aux gains fiscaux rapides des premières années et posez-vous la question suivante : sur une période globale de 30 ans, vaut-il mieux gagner sur son impôt durant les neuf premières années (à hauteur de 18.000 euros et 4% du revenu imposable en 2012), ou bien ne pas en payer durant les 30 années entières sur les revenus locatifs correspondants ?





## INVESTIR EN CENSI-BOUVARD

La loi Bouvard (ou Censi-Bouvard), regroupe les avantages de la location LMNP avec l'avantage fiscal du Scellier. Le dispositif Bouvard vous permet ainsi d'investir dans une résidence de services pour en retirer des avantages fiscaux non négligeables : en particulier l'éligibilité à une réduction d'impôt de 11% du prix d'acquisition du bien immobilier (hors taxes).

### Les logements concernés

Les logements éligibles au dispositif Bouvard sont des résidences de services.

Par résidence service, on entend :

- ✓ Résidence étudiants
- ✓ Résidence de tourisme classée
- ✓ Résidence avec services pour les personnes âgées ou handicapées
- ✓ Résidence médicalisée

**La réduction d'impôt pour les logements acquis** (à compter du jour de la signature de l'acte authentique chez le notaire) **entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 décembre 2012 est de 11% du prix de revient du bien.** Le prix de revient du logement correspond au prix d'acquisition hors taxes, majoré des frais afférents à l'acquisition tels que les honoraires de notaire, droits de timbre, taxe de publicité foncière et autres.

La réduction d'impôt est répartie sur neuf ans équitablement. Si votre impôt est inférieur à la réduction d'impôt Bouvard, le solde peut en être reporté sur l'impôt des six années suivantes.

La réduction d'impôt est toutefois plafonnée : le prix de revient du logement ne peut dépasser 300.000 euros. De même, les avantages de la loi Bouvard sont soumis au plafonnement des niches fiscales, à 18.000 euros et 4% du revenu imposable en 2012.

### Pour obtenir ce statut, certaines conditions doivent être remplies:

- ✓ Tenir une comptabilité sincère, complète et régulière permettant de justifier les résultats déclarés ainsi que se soumettre à l'ensemble des obligations et comptes des entreprises.
- ✓ La déclaration fiscale de l'exploitation se fait sur une 2031 dont le résultat est reporté sur la 2042C au régime des BIC non professionnel réel normal ou réel simplifié.
- ✓ La location du bien immobilier ne peut pas constituer votre activité professionnelle. En d'autres termes, vous exercez l'activité dans le cadre non professionnel, selon le statut LMNP (Loueur en meublé non professionnel) et non LMP (Loueur en meublé professionnel).
- ✓ Pour bénéficier des avantages de cette loi, le logement en location doit être obligatoirement meublé. Il doit être loué à l'exploitant de la résidence de service pour une durée minimale de neuf ans.
- ✓ La location doit être effective dans les douze mois après l'achèvement de la résidence.
- ✓ Enfin, le logement ne peut pas être démembré

## AVANTAGES FISCAUX

- ✓ Le résultat fiscal est déterminé en prenant en compte :
- ✓ Les recettes H.T. (loyers perçus)
- ✓ L'ensemble des charges et les frais engagés pour les besoins de l'exploitation (entretien et réparation, charges de copropriété, taxe foncière, frais de comptabilité, frais de garantie sur prêt, frais de dossiers ...).
- ✓ Les intérêts d'emprunt déductibles en totalité.
- ✓ Les amortissements de l'immobilier (4% de l'investissement H.T. sur 25 ans) et du mobilier (20% de l'investissement H.T. sur une durée de 5 ans) pour la partie du prix de revient supérieure à 300 000€ HT/Hors meubles peuvent être déduits dans la limite d'un plafond égal à la différence entre le loyer et les autres charges relatives au bien loué.
- ✓ Le montant de cet amortissement est imputable lorsque l'activité est bénéficiaire. Pendant la période de déficit, ils sont réputés différés. Ils viendront s'imputer des bénéfiques, lorsque l'activité sera bénéficiaire, et permettront alors de générer des revenus non fiscalisés (sur la partie du prix de revient supérieure à 300 000 €).

Attention la valeur du terrain n'est jamais amortissable.

### Réduction d'impôt

- ✓ 25 % sur le prix de l'immobilier hors taxes pour les acquisitions au sein de résidences de services présentant une utilité économique ou sociale : résidence étudiante, EHPAD, résidence sénior bénéficiant de l'agrément « qualité », résidence de tourisme classée sur une durée de 9 ans à raison de 1/9ème par an pour les opérations réalisées en 2009 et 2010 (20 % pour celles réalisées en 2011 et 2012).
- ✓ Au titre d'une même année d'imposition, le contribuable peut bénéficier de la réduction d'impôt à raison de l'acquisition d'un ou plusieurs logement pour une assiette fiscale retenue à hauteur de 300 000 € HT/ Hors meubles.
- ✓ Lorsque la réduction est supérieure à l'impôt sur le revenu à payer, l'excédent peut être imputé sur l'impôt sur le revenu dû au titre des années suivantes jusqu'à la 6<sup>ème</sup> inclusivement.
- ✓ L'année de départ de l'avantage fiscal est l'année de la déclaration d'achèvement des travaux ou l'année d'acquisition si elle est postérieure.
- ✓ Le non respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales (durée minimum de location : 9 années).

### Récupération de la TVA

L'investisseur récupérera la TVA dans le cadre d'une résidence de services si le bien est neuf (VEFA - taux T.V.A. à 19,6 %) ou déjà en exploitation (Régime de la TVA sur marge).

Il faudra que la résidence propose trois des quatre services suivants pour être éligible à la récupération de la TVA : réception de la clientèle, fourniture de linge de maison, entretien régulier des parties communes et privatives et/ou le petit-déjeuner et que vous conserviez votre bien au moins 20 ans.

Vous devez par ailleurs reverser la TVA acquise sur l'encaissement des loyers (à 5,5%).

# PROGRAMME D'INVESTISSEMENT EN PIERRE PAPIER

## 2021 - 2022

### RÉSIDENCES ÉTUDIANTES

TYPE DE APPARTEMENT	STUDIO 12m2	STUDIO 16m2	APPARTEMENT 22m2	APPARTEMENT 35m2
MONTANT DE L'ACQUISITION	16 800,00 €	19 300,00 €	26 700,00 €	39 400,00 €
LOYER NET MENSUEL	60,06 €	76,88 €	117,26 €	181,24 €
TAUX D'INTÉRÊT NET / ANNUEL	4,29 %	4,78 %	5,27 %	5,52 %
RÉMUNÉRATION NETTE ANNUELLE	720,72 €	922,54 €	1 407,09 €	2 174,88 €
PÉRIODICITÉ DES DIVIDENDES	Mensuelle	Mensuelle	Mensuelle	Mensuelle
DURÉE DE DÉTENTION MINIMUM	12 Mois	12 Mois	12 Mois	12 Mois

### RÉSIDENCES DE TOURISME

TYPE DE APPARTEMENT	STUDIO 19m2	APPARTEMENT 27m2	APPARTEMENT 34m2	APPARTEMENT 48m2
MONTANT DE L'ACQUISITION	21 800,00 €	29 700,00 €	36 800,00 €	53 100,00 €
LOYER NET MENSUEL	71,21 €	104,44 €	139,23 €	209,30 €
TAUX D'INTÉRÊT NET / ANNUEL	3,92 %	4,22 %	4,54 %	4,73 %
RÉMUNÉRATION NETTE ANNUELLE	854,56 €	1 253,34 €	1 670,72 €	2 511,63 €
PÉRIODICITÉ DES DIVIDENDES	Mensuelle	Mensuelle	Mensuelle	Mensuelle
DURÉE DE DÉTENTION MINIMUM	12 Mois	12 Mois	12 Mois	12 Mois

### RÉSIDENCES SENIORS

TYPE DE APPARTEMENT	APPARTEMENT 26m2	APPARTEMENT 32m2	APPARTEMENT 45m2	APPARTEMENT 56m2
MONTANT DE L'ACQUISITION	24 800,00 €	31 900,00 €	42 700,00 €	52 300,00 €
LOYER NET MENSUEL	139,91 €	185,55 €	254,37 €	341,69 €
TAUX D'INTÉRÊT NET / ANNUEL	6,77 %	6,98 %	7,32 %	7,84 %
RÉMUNÉRATION NETTE ANNUELLE	1 678,96 €	2 226,62 €	3 052,44 €	4 100,32 €
PÉRIODICITÉ DES DIVIDENDES	Mensuelle	Mensuelle	Mensuelle	Mensuelle
DURÉE DE DÉTENTION MINIMUM	12 Mois	12 Mois	12 Mois	12 Mois

### RÉSIDENCES EHPAD

TYPE DE APPARTEMENT	STUDIO 18m2	STUDIO 22m2	APPARTEMENT 24m2	APPARTEMENT 26m2
MONTANT DE L'ACQUISITION	19 600,00 €	25 300,00 €	28 900,00 €	31 400,00 €
LOYER NET MENSUEL	69,09 €	98,46 €	119,94 €	140,25 €
TAUX D'INTÉRÊT NET / ANNUEL	4,23 %	4,67 %	4,98 %	5,36 %
RÉMUNÉRATION NETTE ANNUELLE	829,08 €	1 181,51 €	1 439,22 €	1 683,04 €
PÉRIODICITÉ DES DIVIDENDES	Mensuelle	Mensuelle	Mensuelle	Mensuelle
DURÉE DE DÉTENTION MINIMUM	12 Mois	12 Mois	12 Mois	12 Mois

## PARLONS DE VOUS !

QUELLES SONT VOS ATTENTES, VOS PROJETS, VOS AMBITIONS, VOS PRIORITÉS ?

---

Vous souhaitez réduire votre imposition ?  
Vivre une retraite plus sereine mais en la préparant dès maintenant ?  
Vous constituer un patrimoine immobilier ou financier à transmettre ?

NOUS RÉPONDONS À VOS QUESTIONS ET  
VOUS ACCOMPAGNONS DANS VOTRE RÉFLEXION ET DÉMARCHE !

---

**LES BONNES QUESTIONS À SE POSER**

**Contact@poste.immo-groupe.com**

DES CONSEILLERS SONT À VOTRE SERVICE POUR TOUS LES RENSEIGNEMENTS  
INDISPENSABLES À L'ÉLABORATION DE VOTRE PROJET

---



**POSTE IMMO**

Société Anonyme au capital de 1.471.158.000 euros  
111, boulevard Brune 75618 Paris CEDEX 14  
Immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 428 579 130