

Gestion privée

Résidences de tourisme : un placement à découvrir

Hausse des taux d'intérêt, tassement de l'immobilier, crise des subprimes américains, soubresauts de la bourse. Les temps sont aux turbulences et à l'incertitude. Difficile dans ces conditions de procéder à des choix patrimoniaux.

Depuis l'été, les marchés financiers sont devenus erratiques et volatiles. Pour Éric du Teilleul, directeur à Nantes de la Banque de Neuflyze, cette crise rappelle aux investisseurs les règles du jeu : « Certains investisseurs recherchent un rendement supérieur à la moyenne du marché. La contrepartie est une prise de risque qui se traduit par des pertes lorsque le risque survient ». Toutefois « cette orientation à la baisse est une invitation à se positionner notamment sur les marchés émergents qui vivent actuellement leurs 30 glorieuses » conseille André Cayrel, directeur de la Financière Cayrel à Nantes.

Sur le marché immobilier, la corrélation de prix élevés et de taux en hausse rend les acheteurs plus attentistes. Pas question pour autant de renoncer à la pierre à condition de respecter les fondamentaux : un bien de qualité et un emplacement de choix. Car, estime André Cayrel, « à quinze ou vingt ans, l'achat d'un bien immobilier est toujours un bon placement, sans compter la sécurité d'être propriétaire ».

« Les résidences de tourisme, d'affaire, étudiantes et les Ehpad (Établissements d'hé-



Une rentabilité de 4,30 % pour une livraison en avril 2009 : c'est ce que propose le Groupe Lagrange avec cet investissement à Saint-Brévin en Loire-Atlantique.

bergement pour personnes âgées et dépendantes) sont actuellement plus attractives que les produits vendus en loi Robien qui sont coincés entre des taux d'intérêts en hausse, un prix de vente élevé et une défiscalisation assez faible » analyse André Cayrel.

Un investissement défiscalisé et ludique

« La résidence de tourisme peut se concevoir soit comme un investissement pur pour des personnes à la recherche d'un placement immobilier rentable ou de revenus complémentaires non fiscalisés, en prévision de la retraite par exemple, soit comme un investissement ludique pour une jouissance personnelle du bien » explique Jean-Pierre Marillier du groupe Valory.

Sous le statut de LMNP (Loueur en meublé non professionnel), les revenus, déclarés en BIC (Bénéfices industriels et commerciaux), sont défiscalisés grâce aux amortissements. Les déficits sont déduits des revenus de même nature.

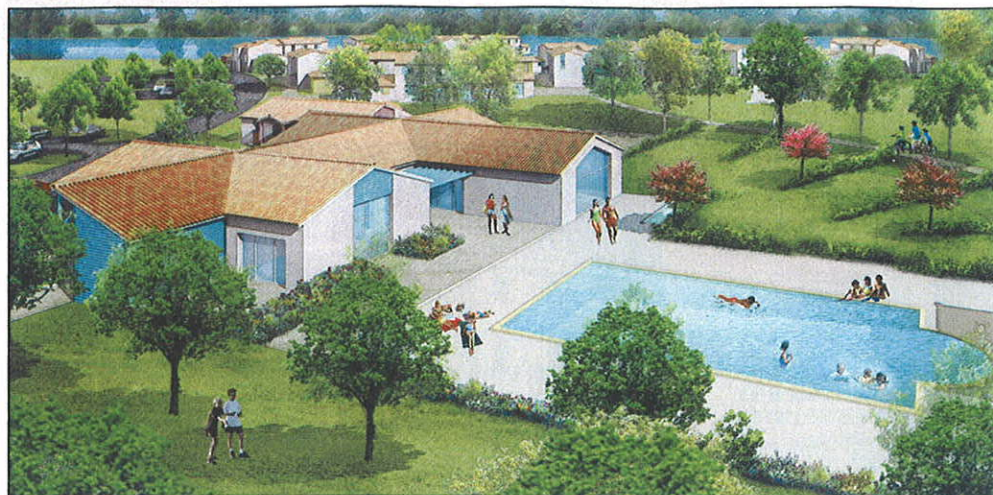
L'investisseur signe avec un gestionnaire (professionnel de la gestion touristique) un bail commercial d'une durée de 9 à 11 ans. Les loyers sont donc garantis quoiqu'il arrive et ré-indexés environ tous les trois ans.

Pour commercialiser certains de ses programmes, le Groupe Lagrange a pour sa part conçu un « Pack Préférence » qui réduit le montant du prix d'acquisition des 37 % correspondant à l'avance des loyers (bail de 11 ans) et de la TVA (19,6 %). L'acquéreur bénéficie en outre de six semaines d'occupation sans aucune charge de copropriété.

Ce dispositif est proposé par le Groupe Lagrange dans le cadre de la commercialisation de la résidence « Les Tamarins », située à Saint-Brévin en Loire-Atlantique. 70 lots sont mis en vente à un prix moyen à partir de 3 875 euros HT le m² (hors parking). L'opération affiche une rentabilité de 4,30 % pour une livraison en avril 2009. Ainsi pour un bien affiché à 166 000 euros HT, le montant à financer passe à 104 500 euros HT (loyers et TVA déduits).

« Cette avance sur loyers est assimilée par les banquiers à un apport personnel ce qui permet d'attirer vers les résidences de tourisme une nouvelle clientèle de propriétaires jouisseurs, désireux de profiter d'une résidence secondaire en fournissant un effort financier allégé par rapport à un bien classique » commente Laurence Picano, directrice commerciale du Groupe Lagrange. « Selon les formules, les investisseurs ont droit jusqu'à six mois d'occupation par an » ajoute-t-elle.

Cette clientèle est susceptible d'être intéressée par un autre programme en bord de mer du Groupe Lagrange, celui de Talmont-Saint-Hilaire en Vendée. Livrable en juin 2009, l'opération comprend 100 lots vendus à des



Le programme du groupe Lagrange en Vendée, à Talmont Saint-Hilaire, comprend 100 lots vendus à des prix démarrant à 3 148 euros HT le m².

prix démarrant à 3 148 euros HT le m², avec une rentabilité affichée de 4,90 %.

Un autre statut peut s'appliquer aux résidences de tourisme : le statut en LMP (Loueur en meublé professionnel). Il nécessite une inscription au RCS

(Registre du commerce et des sociétés) et impose de dégager de cette activité plus de 23 000 euros annuels de loyers ou plus de 50 % des revenus professionnels du foyer fiscal. Les déficits sont alors imputables sur le revenu global. Le LMP permet également

de bénéficier d'avantages relatifs à la transmission ou à la succession des biens immobiliers.

« Attention, avertit cependant Jean-Pierre Marillier, au moment de l'acquisition du bien, il est important de rester vigilant sur

deux points essentiels : la qualité de l'emplacement de la résidence de tourisme et le professionnalisme, l'expérience du gestionnaire choisi par le promoteur. La sécurité de l'investissement repose en grande partie sur ce dernier. »

Enfin quand vient le moment de la revente, mieux vaut choisir un spécialiste des résidences de tourisme.

Moyennant quoi celles-ci représentent « un investissement d'avenir sur les résidences secondaires » estime Jean-Pierre Marillier dont le groupe - Valority - a ouvert une agence à Londres et une à Dublin pour inciter les investisseurs anglais et irlandais à investir dans les résidences de tourisme de nos régions.

Les résidences de tourisme d'affaire : des emplacements souvent intéressants

« Investir dans des biens classés comme résidences de tourisme d'affaire s'avère souvent intéressant car, pour ce type de biens, les promoteurs obtiennent des permis de construire sur des emplacements bien situés, permis qui ne seraient pas accordés pour des logements classiques » analyse Thierry Guichen, directeur du cabinet éponyme.

Ainsi Thierry Guichen commercialise actuellement deux programmes classés comme résidences de tourisme d'affaire sur Nantes et sa banlieue proche.

La première opération se situe dans le centre historique de Nantes, dans le quartier du Bouffay. 126 lots ont été mis en vente au prix de 4 900 euros HT le m². Le loyer est fixé à 18 euros par mois au m². La moitié des appartements ont déjà été vendus alors que la livraison est



Le carré Bouffay à côté de la place du Bouffay à Nantes : 126 lots ont été mis en vente au prix de 4 900 euros HT le m².

prévue pour septembre 2009. L'emplacement est susceptible de séduire à la fois une clientèle d'affaire et des étudiants, en raison de la proximité de la faculté de Médecine.

« Certains investisseurs ont d'ailleurs en tête de récupérer leur bien à l'issue du bail pour en faire un usage personnel » précise Thierry Guichen.

Le deuxième programme se situe dans le secteur en pleine évolution de la zone d'Atlantis, à Saint-Herblain, la toute proche banlieue nantaise. À proximité : le centre commercial Atlantis et le futur Cyclotron (Centre de recherche et de soins anticancéreux) qui sera mis en service en 2009. Un ensemble de 9 petits bâtiments, divisés en appartements sera livré fin 2007. Les biens vendus sur la base de 2 700 euros HT le m² sont destinés à une clientèle d'affaire et de jeunes actifs.