

P Lesieur  
Directeur du développement en régions d'Immogroup Consulting  
Expert près la Cour d'Appel de Bordeaux, Mrics  
[plesieur33@gmail.com](mailto:plesieur33@gmail.com)

## **LES PIEGES DE LA RESIDENCE SERVICE**

Produit longtemps marginal, la résidence de service a connu un essor spectaculaire au cours de cette dernière décennie. Avec plus de **500 000 lits elle se rapproche désormais des 600 000 lits de l'hôtellerie-Traditionnelle Son explosion a essentiellement pour origine les avantages suivants :**

- Elle est moins contraignante en termes de réglementation profitant d'une sorte de vide juridique.
- Elle bénéficie de gros moteurs fiscaux : défiscalisation globale, amortissement , reprise de TVA , statuts de louer en meublé professionnel ou non professionnel possible, avantage en zone de revitalisation rural, effet de levier de l'endettement, etc
- Elle semblerait mieux correspondre à la demande des clients qui souhaitent plus de surfaces et notamment la présence de Kitchenette et n'exigent pas des services hôteliers.
- Elle permettrait de mieux maîtriser les coûts.

Les acquéreurs ont été massivement séduits par un marketing remarquablement efficace de ces produits vendus comme des produits financiers mais qui restent toujours aussi des produits immobiliers mettant en avant la faiblesse des fonds à engager, les déductions fiscales et l'absence de gestion.

Cependant, l'immense majorité d'entre eux, méconnaissent les embûches juridiques et les clés de la mesure de la rentabilité économique de ces produits.

### ***Les embûches juridiques.***

#### **Le client n'achète pas un lot de copropriété dans un immeuble classique.**

L'immeuble est généralement accompagné de nombreux équipements (service, ludique, sportif, confort, sécurité, santé, etc).

Autrement dit, sa valeur d'usage va être dépendante dans le temps du bon état et de l'entretien de ces services, indispensable à l'exploitation. Le paiement de ces charges généralement lourdes nécessite la solvabilité des locataires, leur accord collectif et la qualité de gestion de l'opérateur. Il maîtrisera d'autant moins les charges que les équipements de l'immeuble restent souvent la propriété de l'opérateur ce qui est un modèle à éviter. Quiconque connaît les inconvénients de la gestion en copropriété d'un immeuble simple peut légitimement se demander si ce régime français de la copropriété est adapté à la gestion d'un immeuble complexe.

#### **Le client souscrit en outre un bail commercial**

L'investisseur devient de fait un bailleur commercial et à ce titre soumis au statut des baux commerciaux, le fameux décret de 1953 si spécifiquement français, qui consacre depuis plus

d'un demi-siècle, la protection impérative de l'activité au large détriment des intérêts du bailleur.

Les aspects principaux de ce statut sont :

1. L'acquisition de facto de la propriété commerciale par le locataire/opérateur c'est-à-dire un droit au renouvellement du bail, à la fin du bail. Si, en théorie, le bailleur peut toujours refuser le renouvellement et reprendre son bien, en pratique il en sera dissuadé par le paiement imposé par la loi d'une indemnité d'éviction. Cette indemnité d'éviction comprend en effet essentiellement : le remboursement du fonds de commerce de l'opérateur, le trouble commercial, les indemnités de licenciement du personnel, les frais de déménagement et les couts fiscaux, montant suffisamment dissuasif dans l'immense majorité des cas.
2. Le nouveau bail, ainsi constitué devra avoir une nouvelle durée minimum de 9 ans.
3. Le loyer sera juridiquement fixé en cas de désaccord bailleur/locataire par les tribunaux à la valeur locative judiciaire dont le principe est basé sur la capacité contributive de l'exploitation qu'il convient de maintenir.

Le client s'engage donc dans une location dont il ne maîtrisera pas véritablement la durée et le futur loyer.

### **Le client souscrit en outre un contrat de service**

Celui-ci sera de même difficile à contrôler du fait de l'émiettement des bailleurs/investisseurs, de la complexité de la gestion face à un opérateur global. Or, nous allons voir que ses charges peuvent complètement déséquilibrer l'opération.

## ***Les clefs de la mesure de la rentabilité économique***

### **Un équilibre complexe à appréhender**

Il s'agit de comprendre l'articulation des 3 acteurs de l'opération : le bailleur commercial/acquéreur, le locataire/opérateur et les sous-locataires (ceux qui occupent effectivement les lieux)

Le revenu net de l'immeuble est égal à la différence entre les loyers perçus des sous locataires et les charges de l'immeuble, les travaux, les impôts et le cout de gestion, impayés, vacance, etc.

Comment ce revenu va dégager par l'exploitation de l'immeuble va-t-il se répartir ?

Une partie va régler le revenu du locataire, tel que défini par le bail commercial signé.

L'autre partie restante va payer l'opérateur, locataire principal afin d'assurer le paiement des différentes charges et éventuellement son bénéfice.

On comprend aisément que l'équilibre et la pérennité de l'opération repose sur :

1. Un chiffre d'affaires suffisant provenant de l'immeuble
2. La maîtrise des charges.
3. Un loyer commercial supportable par l'exploitation.

La mesure de ces postes s'avère pourtant très délicate même pour un professionnel.

- Le chiffre d'affaires est le produit des tarifs (saisonniers ou non) de sous location par ses pourcentages futurs de remplissage. il sera soumis aux aléas économiques mal orientés actuellement, à la poussée importante de la concurrence, aux changements de mode de consommation, à la qualité de gestion (commercialisation dynamique des séjours rapport qualité /prix attrayant, personnel qualifié et sensibilisé à la qualité des services et de l'accueil).
- La maîtrise des charges requière un entretien technique efficace et une gestion performante. En moyenne en France, ces charges représentent 50% des revenus locatifs pour des immeubles classiques. Il est donc fondamental d'évaluer le cout prévisionnel de ces charges.
- Un loyer commercial supportable par l'exploitation. Le risque le plus redoutable reste que l'opérateur ait surévalué le rendement contractuel, soucieux de faire apparaitre un rendement suffisant (de 3 à 4% en moyenne actuellement) qui détermine son prix de vente. Si l'on propose 3.50%, son prix de vente étant la résultante du revenu proposé divisé par 3.50%. La tentation est alors grande pour l'opérateur de pousser le revenu contractuel.

Si l'opérateur se révèle incapable de soutenir ce revenu, les conséquences seront fâcheuses car soit le bail disparaît avec l'opérateur, soit le bailleur est obligé de négocier un nouveau bail à loyer moindre avec un nouvel opérateur. Et lors du renouvellement, l'opérateur aura beau jeu, en amiable ou en justice, de démontrer comptablement qu'une baisse de loyer est indispensable pour assurer la viabilité de la gestion sous la menace de se retrouver avec une résidence non gérée, la perte au moins temporaire de revenu, et dans le pire des cas la remise en cause des avantages fiscaux subséquents.

### Une valeur de revente aléatoire

Bien que peu évoquée par les opérateurs laissant croire que la valeur d'un investissement immobilier ne peut que s'apprécier dans le temps, elle est pourtant décisive en ces temps de faibles revenus. Or plusieurs **facteurs spécifiques de moins-value** s'ajoutent.

**La durée et l'illiquidité.** Pour bénéficier des avantages fiscaux, l'investisseur devra s'engager sur longue période c'est à dire qu'il ne pourra revendre qu'un bien ancien, **sans les précédents avantages fiscaux qui ont conditionné son prix de vente.**

**L'état d'occupation.** Il devra dans la majorité des cas rendre un bien occupé en bail commercial. Or, nous savons qu'un bien occupé souffre en général d'une décote pour occupation car son marché se limite à celui des investisseurs. Si le revenu a été revu à la baisse, sa valeur baissera en conséquence.

**Les charges.** Passé la garantie décennale du constructeur, ceux-ci augmentent naturellement. Il s'y ajoute comme on vient de le voir les charges supplémentaires des équipements de ce type de résidence. Et un investisseur mesurera son prix en fonction inverse de l'ensemble de ces charges car seul le revenu net lui importe.

## Nos conseils

Nous constatons donc que l'étude d'un tel investissement est de longue durée et que l'étude de ce produit complexe est rarement à la portée d'un particulier.

Suivre les conseils suivants reste pourtant une nécessité afin de limiter les risques définis

Le produit doit passer au tamis d'une acquisition immobilière classique. Une bonne étude du positionnement immobilier comprend notamment : la qualité du produit, son prix, sa situation, ses services, ses avantages produits, sa réponse à la demande, son marché du neuf concurrent, son marché de la revente, son marché locatif, ses perspectives d'évolution.

Mais comme c'est aussi un produit financier, il faudra également s'assurer de la viabilité du revenu proposé, de la qualité de l'opérateur, de son savoir-faire commercial et technique, son ancienneté et de sa solidité financière, de ses coûts de gestion.

Soulignons enfin que notre étude d'innombrables projets concurrents dégage des écarts de prix et de loyers souvent surprenants pour des produits analogues. La forte sélectivité s'impose donc.

Enfin, nous ne saurions trop conseiller d'écarter systématiquement les projets qui ne répondent pas à une véritable demande locative (produit mal conçu, marché locatif trop étroit et ralenti, saturé ou en passe de l'être, secteur ne bénéficiant pas d'atouts suffisants, saisonnalité trop réduite).