



Investir en résidence étudiante

vos questions - nos réponses



LE MARCHÉ DU LOGEMENT ETUDIANT – TENDANCES

1. Y a-t-il de véritables besoins en logements étudiants en France ? Comment ce marché va-t-il évoluer dans les années à venir ? p. 3
2. Quelles sont les initiatives publiques prises pour répondre à la problématique du logement étudiant ? p. 3

LA RESIDENCE ETUDIANTE : PRESENTATION DES AVANTAGES DU SUPPORT

3. Quelles sont les obligations légales concernant le remplissage ? En d'autres termes, une résidence étudiante se limite-t-elle à l'accueil d'étudiants ? p. 6
4. La population étudiante, n'est-elle pas confrontée à un problème de solvabilité, conditionnant ainsi des niveaux de loyers particulièrement agressifs, parfois difficiles à tenir pour le gestionnaire ? p. 7
5. Pourquoi privilégier la résidence étudiante à d'autres types d'hébergement ? p. 8
6. Comment s'assurer du bon remplissage d'une résidence ? p. 9
7. Comment le gestionnaire gère-t-il les périodes estivales ? p. 9
8. L'investisseur ne risque-t-il pas de voir son logement prématurément dégradé par un public étudiant ? p. 10

INVESTIR EN RESIDENCE ETUDIANTE

9. Peut-on identifier un « profil investisseur en résidence étudiante » ? p.11
10. Quels sont les schémas fiscaux envisageables lors d'un investissement en résidence étudiante ? p.11
11. Un bail commercial n'est-il pas trop contraignant ? p.13
12. Le rendement est-il moins intéressant que ceux d'autres supports ? p.14
13. Certains investisseurs souhaitent réaliser ce type d'investissement dans le but de loger un enfant : que penser d'une telle configuration ? p.15
14. Achète-t-on un bien en résidence étudiante plus cher qu'un bien nu ? p.15

LA REVENTE : THEORIE ET PRATIQUE

15. Est-il possible de revendre facilement ce type de biens ? p.16
16. Comment revendre, quand, par qui, à quel prix ? Y a-t-il des conséquences fiscales ? Qu'en est-il de la plus-value ? p.17
17. Un lot en résidence étudiante se valorise-t-il moins bien qu'un bien immobilier traditionnel ? p.19

1. Y a-t-il de véritables besoins en logements étudiants en France ? Comment ce marché va-t-il évoluer dans les années à venir ?

"Multiplier par deux l'offre d'ici 2020 et passer ainsi de 340 000 à 680 000 logements étudiants."

Avant de répondre à cette question au plan quantitatif, précisons que toutes les études montrent que la réussite scolaire, l'entrée dans la vie active et la confiance en l'avenir des étudiants dépendent très largement de leurs conditions de vie et d'études et qu'à ce titre l'hébergement s'impose comme un critère déterminant. Le logement étudiant est ainsi, dans notre Pays, un véritable enjeu collectif.

En dépit de l'importance de la problématique, il semble que les Pouvoirs Publics se soient, pendant une longue période, assez largement désintéressés de cette question. En février 2008, Jean-Paul Anciaux, député de Saône et Loire, remettait un rapport sur ce thème dont la conclusion est sans appel : la France, en termes de logement étudiant a pris un retard considérable.

Il convient par ailleurs de noter que, depuis cette date, les besoins sont exacerbés par une nouvelle tendance : l'augmentation importante du phénomène de décohabitation. Si le nombre d'étudiants reste relativement stable, plus de 2 300 000 depuis la rentrée 2009, ils sont désormais plus nombreux à quitter le domicile familial. Selon une étude réalisée par IPSOS début 2011, 60 % d'entre eux le quittent pour réaliser des études supérieures contre seulement 45 % il y a 3 ans.

Un nouvel état des lieux a ainsi été réalisé en avril 2011, à l'occasion de la Conférence Nationale sur le Logement Etudiant. Lors de son discours de clôture, Valérie Pécresse, à l'époque Ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche a annoncé souhaiter **multiplier par deux l'offre d'ici 2020 et passer ainsi de 340 000 logements étudiants (y compris logements privés) à 680 000**. Mme Pécresse a également précisé qu'elle entendait faire passer le nombre de chambres gérées par les CROUS (Centres Régionaux d'Oeuvres Universitaires et Sociales) de 160 000 aujourd'hui à 220 000 d'ici 2020.



Les besoins sur ce marché sont donc particulièrement importants. Ainsi, ce secteur d'activité constitue une véritable opportunité pour les investisseurs privés.

2. Quelles sont les initiatives publiques prises pour répondre à la problématique du logement étudiant ?

A l'occasion de la Conférence Nationale sur le Logement Etudiant d'avril 2011, 12 axes de travail ont été définis afin de mener une politique concertée en la matière. Ils s'articulent comme suit :

1. Mettre en place un tableau de bord national du logement étudiant

Cette mesure permettrait de disposer de toutes les informations sur le nombre de logements étudiants disponibles, que ce soit des logements du CROUS, des logements sociaux hors CROUS ou des logements privés, et de connaître l'état d'avancement des mesures en faveur du logement étudiant.

2. Créer un portail unique du logement étudiant géré par le CROUS

Les étudiants pourraient y retrouver en temps réel toutes les chambres libres, que ce soit les chambres du CROUS ou celles des autres bailleurs.

3. Instaurer un forum du logement étudiant sur chaque site universitaire

Implanté sur chaque campus pendant une durée déterminée, il permettrait aux étudiants de retrouver toutes les offres de logements publics, ainsi que les offres dans les résidences privées, les offres de logements labellisés par les CROUS, les offres de colocation, et les offres de logements intergénérationnels.

4. Accélérer les méthodes de construction avec des logements modulaires

Ex : LA RESIDENCE A DOCKS au Havre. Depuis la rentrée 2010, des étudiants havrais logent dans la centaine de conteneurs entièrement aménagés en studio de 25 m² installés sur quatre étages.

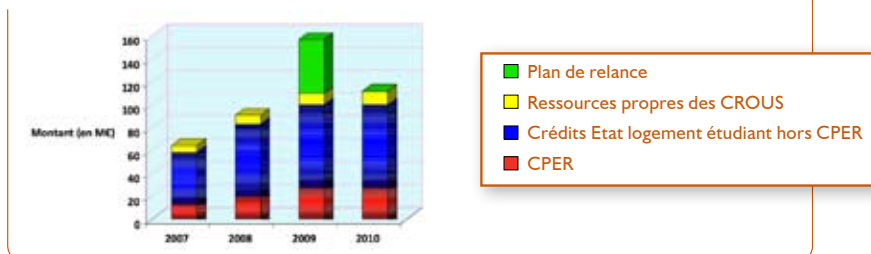
5. Repenser l'implantation du logement étudiant via des schémas directeurs

La mise en place à l'échelle de chaque ville ou agglomération universitaire, d'un schéma directeur pour le logement étudiant permet de favoriser une meilleure connaissance de l'offre dans toutes ses formes, d'identifier les terrains disponibles et de mettre en cohérence la production de logements à destination des étudiants.

6. Un effort de l'Etat sur la durée

Depuis 2007, le Gouvernement a fait du logement étudiant une priorité nationale en augmentant considérablement les financements destinés à créer de nouvelles structures d'hébergement et rénover celles déjà existantes.

Un effort de financement exceptionnel de l'Etat



7. Développer la colocation et le logement intergénérationnel

Il s'agit d'encourager et d'inciter les propriétaires privés à proposer leurs appartements en colocation aux étudiants, et les personnes âgées à louer une chambre à un étudiant.

8. Un label logement étudiant CROUS pour les logements du parc privé accueillant des étudiants

La création de ce label devrait encourager les propriétaires à louer leurs logements vacants à des étudiants et faciliter ainsi la mise à disposition de logements de qualité, meublés ou vides.

9. Une caution pour les étudiants dont les parents ne peuvent pas se porter caution sur ces logements labellisés

Il s'agit d'ouvrir l'accès aux logements du parc privé labellisés par les CROUS à des étudiants qui ne sont pas en mesure de présenter des garanties suffisantes, par un mécanisme de caution accordée par les CROUS.

10. Mieux assister et accompagner les étudiants en difficulté

Il s'agit d'offrir une assistance aux étudiants pour mieux les informer sur le cadre juridique de la location, leurs droits et devoirs, les conditions des baux, et ainsi mieux les armer et les prémunir contre les abus.

11. Renforcer la lutte contre les pratiques frauduleuses

Il est devenu nécessaire de mieux protéger les étudiants contre les abus en sanctionnant et prévenant les pratiques frauduleuses ou abusives.

12. Protéger les étudiants locataires de logements avec de micro-surfaces



Voici un état de la réflexion sur le logement étudiant menée sous la présidence de Nicolas Sarkozy. La tendance est manifeste : Les Pouvoirs Publics font du logement étudiant un enjeu central après plusieurs décennies de désintérêt. Cependant, le message est clair : si l'offre publique a vocation à s'accroître, elle ne peut évoluer que dans des proportions limitées compte tenu de marges de manoeuvre budgétaires réduites. Les pistes de réflexion mentionnées ci-dessus mettent en évidence l'indispensable recours aux investisseurs privés pour répondre aux importants besoins du secteur.

Par ailleurs, il n'aura échappé à personne qu'un nouveau Président de la République est au pouvoir. A l'heure qu'il est, nous avons donc une visibilité réduite sur les actions qui seront menées par le Gouvernement actuel. Cependant, il est d'ores et déjà possible de noter que le logement étudiant sera très certainement un enjeu important pour nos gouvernants, reprenant ainsi une promesse de campagne de François Hollande. Le 12 juillet dernier à l'occasion du lancement des Assises de la Recherche et de l'enseignement Supérieur, la Ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, Geneviève Fioraso a ainsi mis en exergue 3 axes de travail dont l'amélioration des conditions de la réussite des étudiants. Elle a alors précisé : « les conditions de la réussite sont aussi liées à l'amélioration des conditions de vie des étudiants, l'accès au logement, aux soins, à la culture et au sport. Ces différents points doivent s'imposer comme des priorités. »

3. Quelles sont les obligations légales concernant le remplissage ? En d'autres termes, une résidence étudiante se limite-t-elle à l'accueil d'étudiants ?

"Une résidence occupée par au moins 70 % d'étudiants"

Pour être qualifiée d'étudiante, une résidence doit être occupée par au moins 70 % d'étudiants. Sera considéré comme étudiant :

- Toute personne inscrite dans un établissement d'enseignement secondaire ou supérieur, dans une école technique supérieure, dans une grande école ou dans une classe préparatoire
- Toute personne qui effectue un stage, rémunéré ou non, dans le cadre d'études poursuivies dans l'un des établissements ou écoles mentionnés ci-dessus

Le seuil de 70 % est apprécié sur une période de référence de trois mois du 1^{er} octobre au 31 décembre de chaque année de la période d'engagement de location.

- Le non-respect du seuil d'occupation au cours d'une seule période de référence entraîne la remise en cause de l'avantage fiscal. [...]
- Le logement doit être occupé par un étudiant sur l'ensemble de la période de référence de trois mois. Le fait que ce même logement ne soit pas occupé par un étudiant au cours d'une autre période n'a aucune incidence sur l'appréciation du pourcentage d'occupation. [...]

Des services correspondant aux besoins des étudiants

Par ailleurs, pour permettre à la résidence d'être qualifiée de résidence avec services, celle-ci doit proposer dans des conditions similaires aux établissements hôteliers, **au moins trois des prestations suivantes** :

- Le petit déjeuner
- Le nettoyage régulier des locaux
- La fourniture de linge de maison
- La réception, même non personnalisée, de la clientèle

Ces dispositions sont identiques à celles qui sont retenues en matière d'imposition à la TVA, telles que prévues au b du 4^o de l'article 261 D du CGI.

» **Une résidence étudiante peut ainsi accueillir d'autres personnes que des étudiants**, notamment en été permettant ainsi d'optimiser le remplissage des logements sur toute l'année. On constate cependant que la majorité des étudiants, pour économiser leur temps et leur argent, font le plus souvent le choix de conserver leur logement pendant la période estivale.

4. La population étudiante n'est-elle pas confrontée à un problème de solvabilité, conditionnant ainsi des niveaux de loyers particulièrement agressifs, parfois difficiles à tenir pour le gestionnaire ?

Une étude de marché préalable indispensable à la définition des loyers

La population étudiante dispose, de manière générale, de moyens limités. Même si l'on tient compte des aides existantes (APL notamment) et des mécanismes de caution mis en place afin de limiter le risque de loyers impayés et de parer d'éventuelles dégradations, **le positionnement tarifaire des résidences doit être prudent.**

La définition du niveau de loyer doit intervenir à l'issue d'une étude de marché rigoureuse ayant pour but d'apprécier la cohérence économique globale du projet :

- Cette étude permet d'estimer au plus juste la demande en logements et l'offre au niveau local afin d'éviter les situations de suroffre.
- Elle repose ensuite sur une analyse fine de l'offre concurrente et du pouvoir d'achat des étudiants sur la zone concernée afin de déterminer un loyer compétitif, garant du bon remplissage de la résidence.

Des résidences alliant niveaux de loyers optimisés et prix immobiliers agressifs

L'agressivité des loyers est un élément déterminant pour assurer le succès d'une opération sur le marché du logement étudiant. Les gestionnaires partenaires de CERENICIMO sur ce secteur adoptent une démarche particulièrement prudente, introduisant une véritable logique de tempérance sur les niveaux des prix immobiliers.

Ainsi, ce type de résidences se révélant de manière générale assez difficile à monter, il convient, pour assurer la pérennité du schéma, d'aboutir à une conjonction de facteurs :

- Un emplacement attractif à proximité des centres universitaires
- Des tarifs immobiliers agressifs
- Des loyers particulièrement compétitifs

Autant dire qu'il s'agit parfois de résoudre une problématique proche de la quadrature du cercle. CERENICIMO a, à ce titre, une approche particulièrement prudente, ce qui explique le nombre limité de référencements sur le secteur de la résidence étudiante.

CERENICIMO, une sinistralité très limitée

CERENICIMO affiche, pour cette classe d'actifs, un taux de sinistralité proche de 2 %, soit un niveau que l'on peut qualifier de marginal. Par ailleurs, dans les rares cas de sinistres, CERENICIMO met son expertise au service des investisseurs afin de trouver des solutions adaptées dans les meilleurs délais. Concrètement, CERENICIMO peut notamment grâce à son important réseau de gestionnaires, replacer une résidence en difficulté auprès d'un nouvel exploitant. Ce type de remaniement est possible en raison de l'extrême vigilance portée en amont à la cohérence du montage.

Ainsi moins de 2 % de nos investisseurs ont dû subir une baisse de rendement par rapport au projet initial, sachant qu'en moyenne, cette baisse a été inférieure à 15 %. Nos statistiques internes confirment alors qu'une politique rigoureuse de référencement compressée à leur niveau minimum les aléas susceptibles de dégrader la qualité des investissements que nous vous proposons.



C'est donc bien le professionnalisme qui, comme dans tout métier, fait la différence et permet d'assurer la pérennité de l'investissement.

5. Pourquoi privilégier la résidence étudiante à d'autres types d'hébergement ?

La résidence étudiante, le « tout-en-un » pour les étudiants

A la différence d'un logement résidentiel classique, les logements en résidences étudiantes sont **fonctionnels** et disposent **d'un ensemble de commodités et de services** nécessaires à l'installation des étudiants :

- Cuisine équipée
- Salle de bain aménagée
- Laverie
- Wi-Fi...

De plus, **ces logements sont meublés, ce qui permet de faciliter l'implantation** des étudiants qui partent du foyer parental, sans imposer un déménagement qui peut s'avérer compliqué, notamment pour des périodes courtes (1 ou 2 années seulement). A noter que l'ensemble des raccordements existe préalablement, ainsi le locataire n'aura pas besoin de procéder à l'ouverture de l'eau, d'une ligne EDF ou téléphonique.

Des loyers attractifs

Le loyer proposé comprend l'ensemble des charges exceptées l'assurance habitation et la taxe d'habitation. Il n'y a donc **aucune surprise quant aux charges additionnelles**, a contrario d'un logement résidentiel classique. L'étudiant peut ainsi gérer sereinement son budget avec un loyer compétitif par rapport à d'autres types d'hébergement.

Des services adaptés aux besoins des étudiants

L'un des principaux avantages de la résidence étudiante réside dans la mise à disposition de nombreux services. Il s'agit de prestations incluses, ou bien à la carte, suivant les résidences. Peuvent ainsi être proposés :

- Le petit-déjeuner
- Le ménage
- La location de linge et de vaisselle
- Une cafétéria
- L'accès illimité à Internet
- Une laverie
- Un parking
- Une salle de réunion



La résidence étudiante s'impose ainsi, pour son public cible, comme un modèle particulièrement attractif alliant ergonomie et compétitivité prix.

6. Comment s'assurer du bon remplissage d'une résidence ?

L'importance de l'emplacement ou une indispensable proximité des infrastructures universitaires, de transports et des commodités de la vie quotidienne

Une résidence étudiante doit disposer d'un **environnement propice à la vie étudiante**, c'est-à-dire à proximité :

- Des lieux d'études (universités, écoles, restaurants universitaires ...)
- Des commerces et services
- Des infrastructures de transport (accès facilité aux gares, notamment en vue des retours au domicile familial et autres déplacements, accessibilité bus, tram pour se rendre en centre-ville, ...)
- Des infrastructures de loisirs

Une localisation optimale doit prendre en compte ces différentes composantes afin de répondre à la demande des étudiants. Privilégier uniquement le centre-ville qui desservirait difficilement les campus étudiants ou au contraire privilégier une localisation sur un campus sans moyens de transport pour se rendre en centre-ville a peu de sens.

La cohérence économique comme garant d'un bon remplissage

Comme déjà évoquée plus haut, la définition d'un loyer pertinent est un élément déterminant le bon remplissage d'une résidence. Il s'agit ainsi de proposer :

- Des tarifs adaptés au pouvoir d'achat des étudiants
- Un positionnement prix compétitif au regard de l'offre concurrente

Un gestionnaire au savoir-faire reconnu sur ce secteur d'activité

Pour finir, le choix d'un gestionnaire affichant à la fois solidité financière et savoir-faire sur le secteur d'activité s'impose comme un critère central.

7. Comment le gestionnaire gère-t-il les périodes estivales ?

Cibler un autre public : les touristes d'affaires

Pendant l'été et les périodes de vacances scolaires, le gestionnaire peut proposer ses logements à d'autres populations, notamment les touristes d'affaires, sans impact sur la classification « résidence étudiante », tant que ces logements sont reloués à des étudiants (au minimum à hauteur de 70 %) lors du dernier trimestre de l'année civile.

Maintenir une population étudiante l'été

Le gestionnaire est également susceptible d'accorder des tarifs préférentiels aux étudiants qui souhaitent conserver leur logement l'été, afin de ne pas avoir à déménager entre deux années de formation. L'étudiant peut aussi conserver ses aides au logement qui, couplées à un tarif éventuellement préférentiel, permettent de conserver son logement en économisant des frais et du temps liés au déménagement.

De façon globale, l'étude de marché réalisée en amont du montage permet d'anticiper de possibles périodes de vacances locatives et d'adopter une stratégie tarifaire permettant d'assurer la pérennité de l'exploitation.

8. L'investisseur ne risque-t-il pas de voir son logement prématurément dégradé par un public étudiant ?

Un bien entretenu régulièrement par le preneur à bail

Le fait de louer à des étudiants peut, a priori, faire craindre des dégradations rapides dans les logements. Il s'agit cependant d'une idée reçue qui occulte le fait que, sur les montages objets du présent document, **les résidences sont confiées, par bail commercial, à un exploitant professionnel. Les logements représentent ainsi son outil de travail.** Les maintenir en parfait état est alors essentiel pour l'attractivité de la résidence et in fine le bon fonctionnement du centre de profits.

Le fait de disposer d'un bail commercial est donc synonyme de tranquillité pour l'investisseur, la gestion de son bien étant assurée par le gestionnaire. Elle rime aussi avec **économie** puisque tout ou partie des charges de l'article 605 du Code Civil (concernant notamment l'entretien) incombent à l'exploitant.



9. Peut-on identifier un « profil investisseur en résidence étudiante » ?

Un public à la recherche de revenus complémentaires

Avec des surfaces réduites et des budgets particulièrement abordables, à partir de 60 000 €^{HT}, la résidence étudiante est l'un des rares supports qui permet de bénéficier du statut de loueur meublé avec une enveloppe aussi contenue. La résidence étudiante séduit donc particulièrement les investisseurs à la recherche de revenus complémentaires.

Sa définition immobilière, très proche de studios ou TI calibrés eux aussi pour les étudiants, voire les jeunes actifs dans les grandes villes (notamment Paris), permet de plus de diminuer les conséquences en cas de défaillance d'un gestionnaire ; le bien pouvant se louer tout aussi facilement. La définition immobilière de ce type d'actif permet ainsi de le rendre plus accessible que d'autres biens gérés, tel l'EHPAD, la résidence sénior ou la résidence de tourisme qui sont associés à des enveloppes d'investissement plus importantes.

Exemple : résidence "le Cerdana" située dans le centre de Toulouse

- Une enveloppe à partir de 84 760 €^{HT}
- Un rendement de 4,10 %^{HT/HT}

Le support permet aussi de se constituer un patrimoine de qualité grâce à des biens situés en zones urbaines bénéficiant d'un important potentiel de remplissage (campus, facultés, écoles ...).

10. Quels sont les schémas fiscaux envisageables lors d'un investissement en résidence étudiante ?

Pour rappel, les avantages fiscaux se traduisent par des options fiscales à exercer au moment de la première déclaration qui suit la livraison du bien, autrement dit, à la base, un bien en résidence étudiante doit être appréhendé comme un simple bien immobilier traditionnel.

Des revenus non imposables

Outre le dispositif Censi-Bouvard, offrant la possibilité de bénéficier d'une réduction d'impôt égale à 11 % du prix d'acquisition HT et qui prendra fin le 31 décembre 2016, les biens en résidences étudiantes peuvent s'inscrire sous le régime des amortissements - ou LMNP Classique. En tant que loueur en meublé classique, l'investisseur peut ainsi amortir le prix de l'immobilier hors terrain, lui permettant alors de neutraliser globalement, sur le long terme, les loyers perçus. ►►

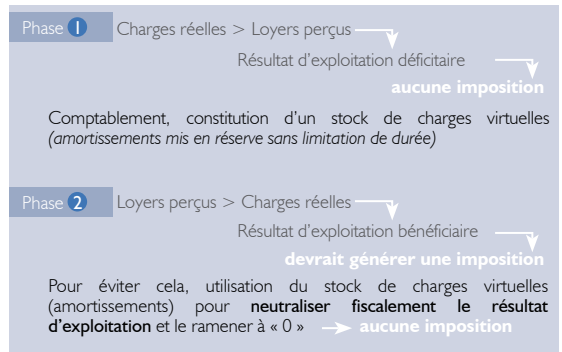
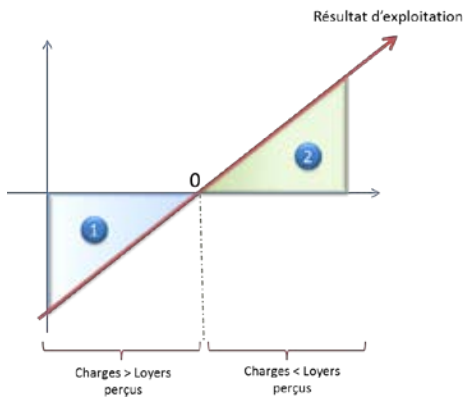
► Démonstration :

L'investisseur perçoit des loyers et paye en contrepartie différentes charges. Il en découle un résultat d'exploitation calculé comme suit : loyers - charges réelles = **A** - **B**



Les charges virtuelles que constituent les amortissements **C** ne sont passées fiscalement en charge que si le résultat d'exploitation est positif et à hauteur de celui-ci. Elles ne peuvent donc en aucun cas contribuer à créer ou augmenter un déficit⁽¹⁾. Ainsi, quand le résultat d'exploitation est négatif, les amortissements sont différés sans limitation de durée, constituant une réserve de charges qui pourra être utilisée dès que le résultat d'exploitation deviendra positif, permettant alors une non fiscalisation des revenus de l'opération sur du très long terme.

Le montage peut ainsi être décomposé en 2 phases :



► Ce mécanisme permet donc de neutraliser tout ou partie du résultat fiscal, générant ainsi des revenus non-fiscalisés sur le long terme.

Un avantage fiscal exclusif : la récupération de la TVA

Sous réserve de respecter les conditions requises, **une récupération de la TVA est possible lors de l'acquisition d'un bien en résidence étudiante**. Le prix d'achat à prendre en compte est ainsi le montant hors taxe. En revanche, cette récupération n'est pas envisageable lors de l'acquisition d'un bien nu, dont le prix d'achat sera TTC (Toutes Taxes Comprises).

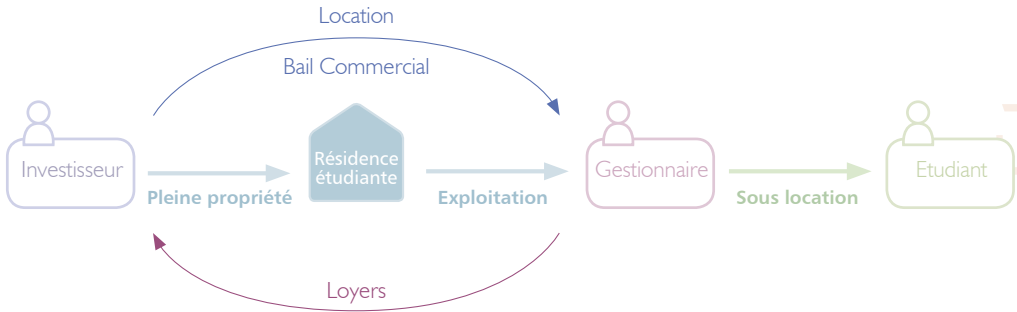
Privilegiées par les pouvoirs publics, les résidences étudiantes offrent ainsi des opportunités très intéressantes puisqu'elles reposent sur une cohérence économique globale, portant également sur les prix immobiliers. De plus l'acquisition d'un bien dans ce type de résidence permet d'envisager une récupération de la TVA.

⁽¹⁾ Article 39 C du Code Général des Impôts

11. Un bail commercial n'est-il pas trop contraignant ?

Présentation du montage

Avant d'aborder le contenu du bail commercial, il convient de bien visualiser le montage



Le bail commercial : cadre rassurant et performant

Le bail commercial est perçu à tort comme une contrainte. Bien au contraire, ce document assure visibilité et tranquillité à l'investisseur. En effet, il fixe les modalités liant les deux parties et décrit les obligations et contreparties de chacune. L'exploitant professionnel s'occupera en particulier du remplissage de la résidence et déchargera ainsi le propriétaire de l'ensemble des aléas locatifs. Le propriétaire percevra quant à lui un loyer, en règle générale de manière trimestrielle, correspondant à la mise à disposition du bien à l'exploitant.

Ce document fixe également la répartition des charges. Comme évoqué précédemment, l'exploitant prend à son compte la majeure partie des frais inhérents à la vie du bien immobilier, la principale raison étant qu'il s'agit là de son outil de travail garant de son chiffre d'affaires et qu'il se doit donc de le maintenir en bon état. Le propriétaire pourra conserver à sa charge les frais relevant des travaux importants, essentiels pour permettre au bien de conserver sa valeur.

En cas de conflit, le bail commercial détermine également les cas de résolution afin de sécuriser l'investissement pour les propriétaires. Par ailleurs, il faut noter que ce document n'est pas un frein à la revente du bien puisqu'il assure les mêmes avantages au propriétaire suivant en termes d'amortissements.

Le bail commercial offre ainsi lisibilité et visibilité à l'investisseur. Le gestionnaire contracte une obligation de résultats garante du paiement des loyers à l'investisseur. Rappelons que cette obligation juridique ne prendra tout son sens que dans le cadre d'un montage économiquement cohérent.

12. Le rendement est-il moins intéressant que ceux d'autres supports ?

Des rendements attractifs

Les rendements proposés en résidence étudiante sont très légèrement en-deçà des rendements affichés par d'autres supports, notamment l'EHPAD. Ils oscillent entre **4 et 4,10 %^{HT/HT}** (mobiliier inclus), contre 4,5 à 5 %^{HT/HT} en EHPAD.

Pour autant, un investissement ne s'envisage pas uniquement avec le seul niveau de rendement et un bien en résidence étudiante affichera une valorisation patrimoniale supérieure à celle associée à l'EHPAD.

Par ailleurs, même si les rendements sont un peu plus faibles que ceux d'autres actifs, ils restent très largement supérieurs à l'immobilier résidentiel classique.

Comparatif entre immobilier locatif nu et immobilier géré en termes de rendement

| | Immobilier locatif nu | Résidence étudiants |
|--|-----------------------|---------------------|
| RENDEMENT BRUT | 3,60 % | 4,20 % * |
| DETAIL DES CHARGES | | |
| Gestion locative | 7 % | -- |
| Assurances 2,95 % + 2,55 % (loyers impayés, vacance, protection juridique) | 5,5 % | -- |
| Charges de copropriété non récupérables (syndic, assurances, travaux etc.) | 2,4 % | ≈ 1,8 % |
| Frais de relocation (1 fois tous les 19 mois selon la moyenne nationale pour T2 ; 1 mois étant à la charge du propriétaire et 1 mois à la charge du locataire ; soit ½ mois par an) | 4 % | -- |
| Risque de vacances locatives (1 mois tous les 19 mois pour T2 selon la moyenne nationale soit ½ mois par an) | 4 % | -- |
| Entretien appartement n'étant pas à la charge du locataire (réfection peintures, sols, etc. soit ½ mois de loyer par an) | 3 % | ≈ 1,8 % |
| TOTAL DES CHARGES | 25,9 % | |
| RENDEMENT NET | 2,67 % | 4,12 % |

* Loyer HT / Immobilier HT

13. Certains investisseurs souhaitent réaliser ce type d'investissement dans le but de loger un enfant : que penser d'une telle configuration ?

La réponse à cette question est sans ambiguïté : cette configuration n'est pas souhaitable pour l'investisseur et difficilement envisageable pour le gestionnaire.

Occupation : une situation non souhaitable pour l'investisseur

Même s'il est légitime pour un futur acquéreur d'envisager ce type d'option, en pratique, il apparaît très clairement qu'il s'agit là d'une fausse bonne idée. A vouloir tout concilier, on passe souvent à côté de l'objectif principal et il convient d'aborder investissement et hébergement d'un enfant étudiant comme des considérations distinctes.

Démonstration.

- Tout d'abord, la décision d'investissement intervient le plus souvent 1 à 2 ans avant la livraison du bien, il est ainsi très difficile à ce moment de savoir quel sera le lieu d'études à retenir...
- Ensuite, une occupation personnelle va à l'encontre de la logique même de l'investissement, à savoir la constitution de revenus complémentaires.
- Cependant, le propriétaire peut évidemment faire une demande de location dans la résidence. Il bénéficiera alors de l'ensemble des services proposés par le gestionnaire, à des tarifs compétitifs, comme pour l'ensemble des locataires.

Récupération personnelle : un manque à gagner pour l'exploitant

Comme évoqué plus haut, la résidence donnée par bail commercial à un gestionnaire est son outil de travail. Ainsi, la récupération à titre personnel de biens par les investisseurs constitue pour ce dernier un véritable manque à gagner. Cette configuration est encadrée par la loi qui prévoit une compensation financière par le versement d'indemnités d'éviction. Dans la pratique, nombre d'exploitants n'en revendiquent pas.

14. Achète-t-on un bien en résidence étudiante plus cher qu'un bien nu ?

Précisons, à titre introductif, qu'il convient de comparer des surfaces semblables. En effet, la typologie d'une résidence étudiante est particulière puisque principalement composée de studios et T1. Or, plus un logement est petit, plus son prix au m² est élevé car les charges fixes liées à ce logement sont réparties sur moins de m² (murs séparateurs, salle de bain, porte d'entrée). On remarque ainsi que le prix de vente d'un studio est généralement 30 à 40 % plus cher que celui d'un T3.

Ceci étant précisé et à produit comparable, la résidence étudiante n'est pas plus chère qu'un bien nu.

La valeur hypothécaire comme référence

La définition d'un prix d'achat agressif en amont s'impose comme un élément central du montage. CERENICIMO compare ainsi le prix de vente du bien à sa valeur hypothécaire, c'est-à-dire sa valeur réelle et intrinsèque sur le marché et donc, sa valeur de garantie. Cette démarche permet alors de proposer d'excellentes conditions d'entrée sur le marché, élément déterminant de toute perspective de valorisation patrimoniale.

L'exploitant : gage de rationalité économique

A la différence de l'immobilier résidentiel classique qui peut pâtir d'éléments irrationnels, les prix y étant définis

entre les seuls promoteurs et investisseurs, les résidences étudiantes incluent un autre acteur dont le rôle est déterminant dans la définition économique du montage. Spécialiste d'un secteur donné, le gestionnaire exploitant qui détermine en effet les niveaux de loyer de manière extrêmement rationnelle.

De là, les loyers étant déterminés de manière très prudente, les prix immobiliers devront eux aussi être particulièrement agressifs afin de conserver une cohérence économique et un rendement attractif.

Un avantage fiscal exclusif : la récupération de la TVA

Sous réserve de respecter les conditions requises, **une récupération de la TVA est possible lors de l'acquisition d'un bien en résidence étudiante**. Le prix d'achat à prendre en compte est ainsi le montant hors taxe. En revanche, cette récupération n'est pas envisageable lors de l'acquisition d'un bien nu, dont le prix d'achat sera TTC (Toutes Taxes Comprises).

➔ Les Résidences Étudiantes offrent ainsi des opportunités très intéressantes puisqu'elles reposent sur une cohérence économique globale, portant également sur les prix immobiliers, et que l'acquisition d'un bien dans ce type de résidence permet d'envisager une récupération de la TVA.

LA REVENTE : THEORIE ET PRATIQUE

● 15. Est-il possible de revendre facilement ce type de biens ?

Avant la revente, il faut s'attacher à bien acheter

Avant d'envisager une quelconque revente, il faut s'attacher à bien acheter, veiller, comme nous l'avons vu, à la cohérence emplacement/prix avec la valeur hypothécaire comme indicateur de référence. Il s'agit là d'un critère déterminant pour une revente dans de bonnes conditions.

Cible revente : des investisseurs souhaitant allier revenus complémentaires non-fiscalisés et constitution de patrimoine

Penser revente, c'est s'intéresser à l'investisseur susceptible de se porter acquéreur de ce type de biens. Son profil est simple : un individu qui souhaite investir, développer son patrimoine tout en générant des revenus complémentaires non-fiscalisés. En effet, le nouvel acquéreur pourra, comme son prédécesseur, pratiquer des amortissements comptables sur le mobilier et l'immobilier et ainsi percevoir des loyers non-fiscalisés pour une période de 25 à 30 ans.

Des supports aux rendements attractifs

A noter que la revente, à terme, est facilitée par le fait que le niveau de rendement initial est élevé et croît avec l'indexation des loyers ; ce qui fait du support un produit au rendement performant au moment de la revente.

Des revenus immédiats

Les biens proposés à la revente sont par ailleurs très attractifs ; déjà en exploitation, ils assurent en effet des revenus immédiats à leur propriétaire et sont, à ce titre, très recherchés.

● 16. Comment revendre, quand, par qui, à quel prix ? Y a-t-il des conséquences fiscales ? Qu'en est-il de la plus-value ?

Quand ?

A tout moment. Il est toutefois conseillé dans le cadre du dispositif Censi-Bouvard (octroyant un avantage fiscal sur 9 ans) d'envisager la revente au-delà des 9 années de détention pour éviter toute remise en cause de l'avantage fiscal.

A qui s'adresser ?

Une agence immobilière, le service négociation d'une étude notariée, un conseil en gestion de patrimoine détenteur de la carte de transactions immobilières ou bien encore le commercialisateur initial (CERENICIMO en l'occurrence).

CERENICIMO ASSET : la revente gérée par un expert

CERENICIMO s'inscrit aux côtés des investisseurs sur le long terme et a ainsi créé une structure dédiée à la revente d'immobilier géré : CERENICIMO ASSET. Société dédiée à l'accompagnement des investisseurs en immobilier géré, CERENICIMO ASSET a une double mission :

- ASSET MANAGEMENT (renégociation, accompagnement au renouvellement des baux, recherche de gestionnaire...)
- La revente de l'immobilier géré afin d'assurer au client investisseur la liquidité de ses actifs

A quel prix ?

Le prix sera fixé au moment de la revente par la confrontation de l'offre et de la demande.

Un bien acheté 80 000 € HT en année N avec 4 % de rendement HT/HT rapporte 3 200 € la 1^{re} année.

Hypothèse de revente à N + 15 avec une revalorisation annuelle des loyers de 1,5 % : loyer annuel à N + 15 :
4 000 € HT

Dans l'hypothèse où le rendement demandé par l'investisseur à N+15 est de 4 %, identique à celui obtenu en année N, alors le prix de vente théorique est fixé comme suit :

$$4\,000\text{ €} / 4\% = 100\,000\text{ € HT}$$



Conséquences fiscales de la revente :

- Avant 9 ans :
 - ◉ En LMNP amortissable : pas de conséquence
 - ◉ En Censi-Bouvard : restitution de l'avantage fiscal sauf pour les reventes liées au décès de l'un des époux ou au licenciement de l'un d'eux
- Après 9 ans : en LMNP classique comme en Censi-Bouvard : pas d'incidence

Traitement de la plus-value potentielle* :

La taxation des plus-values, sous le statut de loueur meublé non-professionnel, suit le régime des plus-values des particuliers, calculée de la façon suivante :

> Taux de **19 %** au titre de **l'impôt sur le revenu**

(abattement linéaire de 6 % à partir de la 6^{ème} année et de 4 % pour la 22^{ème} année révolue)

et

> Taux de **15,5 %** au titre des **prélèvements sociaux**

(abattement linéaire de 1,65 % entre la 6^{ème} et 21^{ème} année, puis de 1,60 % pour la 22^{ème} année révolue, puis de 9 % au-delà de la 22^{ème} année)

Ainsi, **la plus-value immobilière est exonérée** :

- ◉ au bout de 22 ans de détention pour l'impôt sur le revenu,
- ◉ au bout de 30 ans de détention pour les prélèvements sociaux.

Cette imposition sera calculée par le notaire en charge de la vente qui retiendra, sur le prix de vente, le montant de l'impôt à payer et le versera à l'administration fiscale directement.

Impact de la revente en matière de TVA :

L'impact de la TVA est différent selon le type de revente, avec ou sans bail commercial :

- Revente avec reconduction du bail commercial en cours (avec des loyers assujettis à la TVA) : pas d'impact puisque la vente intervient entre deux assujettis. Une dispense de TVA s'applique (article 257 bis du Code général des Impôts), elle sera mentionnée dans l'acte de vente mais ne sera ni perçue par le vendeur ni payée par l'acquéreur. **La revente est ainsi facilitée lors de la reconduction du bail commercial.**
- Revente sans bail commercial :
 - ◉ Si la vente intervient au cours des 19 premières années de détention, une régularisation de la TVA s'opère alors au vingtième. Pour un remboursement initial de TVA de 40 000 € et une détention de 8 ans, le vendeur devra alors reverser 24 000 € à l'administration fiscale.

Détail du calcul : $40\,000\text{ €} - [40\,000 \times 8/20] = 24\,000\text{ €}$

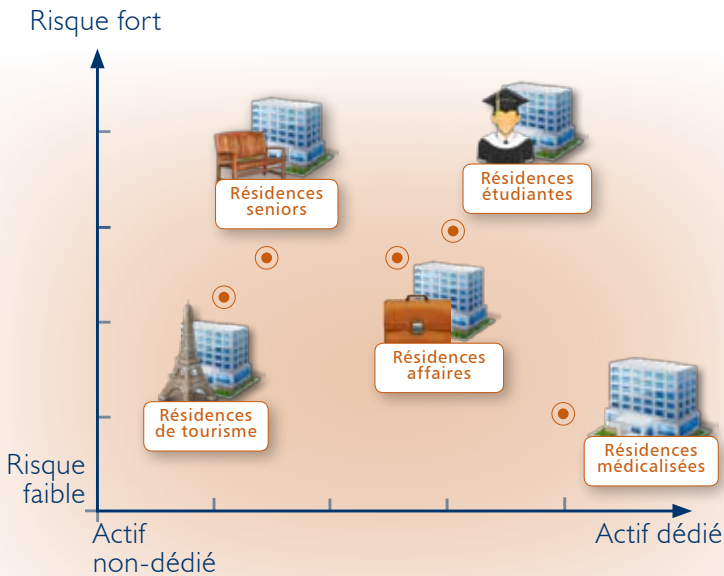
- ◉ Si la vente intervient au bout de 20 ans de détention, il n'y aura aucune régularisation.

* Cette approche en matière de plus-value est susceptible d'être modifiée par le gouvernement actuel.

17. Un lot en résidence étudiante se valorise-t-il moins bien qu'un bien immobilier traditionnel ?

Un actif dédié

La typologie des logements (principalement des studios) limite la capacité de cet actif à changer de destination. Les perspectives de valorisation seront ainsi, a priori, plus faibles que sur d'autres types de supports, moins dédiés, comme la résidence de tourisme par exemple.



La valeur hypothécaire, garante du patrimoine dans le temps

La définition d'un prix d'achat agressif en amont s'impose comme un élément central du montage. CERENICIMO compare ainsi le prix de vente du bien à sa valeur hypothécaire, c'est-à-dire sa valeur réelle et intrinsèque sur le marché et donc, sa valeur de garantie. Cette démarche permet alors de proposer d'excellentes conditions d'entrée sur le marché, élément déterminant de toute perspective de valorisation patrimoniale.

Un bien entretenu régulièrement par le preneur à bail

Par ailleurs, un logement exploité par bail commercial aura vocation à mieux vieillir car il sera entretenu régulièrement par le preneur à bail (article 605 du code civil) soucieux de maintenir son outil de travail en parfait état. Il s'agit là encore d'un gage de valorisation patrimoniale.

