

# Le Tourisme

## vos questions - nos réponses



### SOMMAIRE

1. Le marché du tourisme est-il un marché lisible ?	p. 2
2. Le marché du tourisme, cyclique, peut-il résister aux aléas économiques et géopolitiques ?	p. 3
3. Le pouvoir d'achat des Français est en baisse, ils partent de moins en moins en vacances... Le risque de ne pas louer est-il élevé ?	p. 4
4. Les touristes ont-ils tendance à privilégier le Sud-Est de la France ? Quel regard porter sur les autres destinations ?	p. 5
5. L'enneigement est un critère déterminant favorisant le tourisme de montagne, les stations de moyenne altitude ne sont-elles pas trop risquées ?	p. 7
6. Un lot en Résidence de Tourisme se valorise-t-il moins qu'un bien immobilier traditionnel ?	p. 8
7. Achète-t-on un bien en Résidence de Tourisme plus cher qu'un bien nu ?	p. 8
8. Bénéficiant d'avantages fiscaux, les biens en Résidence de Tourisme sont-ils « survendus » ?	p. 9
9. Si cela est si rentable, pourquoi l'exploitant ne conserve-t-il pas la propriété des murs ?	p.10
10. De nombreux exploitants ont déposé le bilan ou revu les loyers à la baisse. Ce marché est-il à risque ?	p.10
11. Pourquoi plafonner les loyers à la hausse, pas à la baisse ?	p.11
12. L'investisseur devra-t-il consacrer un budget important à l'entretien de son bien ?	p.12
13. Un bail commercial n'est-il pas trop contraignant ?	p.12
14. Les indemnités d'éviction ne sont-elles pas trop élevées, empêchant ainsi de réaliser la potentielle plus-value ?	p.13
15. Le rendement est-il moins intéressant comparé à d'autres supports ?	p.13
16. Est-il possible de revendre facilement ce type de biens ?	p.14
17. Comment revendre, quand, par qui, à quel prix ? Y a-t-il des conséquences fiscales ? Qu'en est-il de la plus-value ?	p.14

## 1. Le marché du tourisme est-il un marché lisible ?

### La France, terre de tourisme

Carrefour touristique en Europe, la France est une formidable terre de tourisme. Elle bénéficie d'atouts uniques et inégalés à travers le monde. Le marché du tourisme national repose ainsi sur des composantes immuables, inscrites dans la **génétique** de notre territoire et offre ainsi une lisibilité exceptionnelle et bien supérieure à ce que des marchés concurrents peuvent offrir.

- Sa **nature**, plurielle, offre plus de 5 500 km de côtes (France métropolitaine et Corse), de vastes massifs montagneux ainsi qu'un espace rural et forestier étendu et préservé,
- Son riche **patrimoine historique et culturel**, dont la valorisation touristique est ancienne, témoigne d'une tradition d'accueil pour un pays ouvert sur le monde depuis longtemps,
- Son image, entre gastronomie, viticulture et art de vivre, est associée au **raffinement** et à **l'excellence**.

### Performances internationale et nationale

- Depuis les années 1980, la France est la **première destination touristique au monde**.

En 2010 **près de 80 millions de touristes ont été accueillis, soit un chiffre supérieur à la population nationale**.

- Au-delà de l'excellente performance réalisée par la destination France auprès d'un public international, rappelons que l'attractivité de l'espace français pousse nos concitoyens à donner la préférence à un tourisme national.

Un chiffre résume à lui seul cette situation :

**85 % des Français partent en vacances en France.**

Arrivées de touristes internationaux				
Pays	Rang		Arrivées	
	1980	2010	1980	2010
France	1	1	30,1	77,1
Etats-Unis	2	2	22,5	59,8
Chine	18	3	3,5	55,7
Espagne	3	4	22,4	52,7
Italie	4	5	22,1	43,6
Royaume-Uni	7	6	12,4	28,1
Turquie	52	7	0,9	27,0
Allemagne	9	8	11,1	26,9
Malaisie	25	9	2,1	24,6
Mexique	8	10	11,9	22,3

Source : Mémento du tourisme 2011 – Parution mars 2012

### Le tourisme, poids lourd de l'économie française

Pour toutes ces raisons, le tourisme s'impose comme **un secteur essentiel** à la bonne santé de l'économie nationale, alors même qu'il est souvent considéré comme un accessoire à cette économie par les différents responsables du pays. En effet, ce secteur **se situe parmi le groupe de tête des activités les plus performantes du pays** :

- Le tourisme représente **6,2 % du PIB national**,
- Ce secteur représente plus de **2,1 millions d'emplois**, directs (1,1 million) et indirects (1 million).
- Le **3<sup>ème</sup> secteur en valeur ajoutée** devant l'agriculture, l'énergie et l'automobile.

Valeur ajoutée* du tourisme en 2010		
Rang	Secteur année 2010	Montant en milliards €
1	Construction	104,4
2	Transports	87,7
3	Tourisme (Hébergement & Restauration)	45,9
4	Agriculture	30,1
5	Industrie agricoles et alimentaires	29,4
6	Energie	28,8
7	Activités récréatives, culturelles et sportives	25,6
8	Automobile	nc
	<b>Total</b>	<b>1738,00</b>

Source : INSEE

\* Valeur ajoutée = Salaires + Impôts versés + Excédent brut d'exploitation des entreprises du secteur.

La France, terre de tourisme dans sa génétique même et bénéficiant d'une position géographique stratégique, a su tirer profit de ses indéniables atouts pour en faire un secteur clef, vecteur de dynamisme, de richesses et d'emplois. Poids lourd de l'économie, **ce marché bénéficie ainsi d'une lisibilité exceptionnelle**.

## 2. Le marché du tourisme, cyclique, peut-il résister aux aléas économiques et géopolitiques ?

Avant de s'intéresser au cas particulier du tourisme, il apparaît nécessaire de préciser qu'aucun marché n'est à l'abri d'aléas, qu'ils soient économiques ou géopolitiques. Ces aléas sont une partie intégrante de la vie d'un investissement.

### Un marché résistant grâce à d'importants transferts de clientèle

Les années 2008 et 2009 ont été, sur le plan économique, marquées par une crise de premier plan et par une instabilité géopolitique particulièrement forte. Dans ce contexte, le marché du tourisme a affiché une très bonne capacité de réaction. Les conclusions que l'on peut en tirer sont les suivantes :

- Baisse du nombre de touristes internationaux en provenance des destinations lointaines,
- Large augmentation des touristes intra-Européens pour qui le territoire national est une destination de proximité,
- Un même phénomène a pu être observé de la part de nos concitoyens qui ont, pour leurs vacances, privilégié l'Hexagone. Repli sur le territoire national des touristes français face à une demande internationale instable. La baisse du pouvoir d'achat des Français les incite à privilégier les vacances en France pour minorer les coûts. Rappelons simplement un chiffre aujourd'hui, 85 % des Français privilégient la France pour leurs vacances.

Par ailleurs, **quand le pouvoir d'achat des Français augmente et que ceux-ci repartent à l'international, les flux de touristes étrangers reprennent sur le territoire national.** A titre d'exemple, la France continue d'attirer de nouveaux touristes étrangers, notamment en provenance d'Asie. L'Hexagone est d'ailleurs la destination européenne préférée des touristes chinois, selon une étude publiée par Atout France, Agence de Développement Touristique de la France :

- En dehors de Paris, les touristes chinois s'intéressent à d'autres destinations à travers des thématiques précises :
  - Le **vin** (à Bordeaux et en Bourgogne),
  - Les **festivals** (le carnaval de Nice, la fête des Lumières à Lyon, etc.),
  - Les **monuments** (les châteaux du Val de Loire),
  - Le **patrimoine naturel et culturel** (le Mont Blanc, la Provence, etc.).
  - etc.
- En 2010, 900 000 touristes chinois ont visité la France, selon le ministère de l'Économie, soit un chiffre en hausse de 23 % par rapport à l'année précédente. Ce chiffre pourrait même être quadruplé d'ici 2015.

### D'importantes marges de progression subsistent

La France est donc un territoire particulièrement attractif, cependant de nombreuses marges de progression existent.

- Le tourisme représente en France un secteur majeur de l'économie nationale. Néanmoins, le territoire conserve d'importantes marges de progression. A titre d'exemple, si la destination France s'affiche au **1<sup>er</sup> rang mondial en matière d'arrivées de touristes internationaux, elle n'atteint que le 3<sup>ème</sup> rang en ce qui concerne les recettes tirées du tourisme.** Le challenge consiste donc à capitaliser sur l'attractivité de notre territoire et générer des ressources à la hauteur du potentiel existant.

Recettes du tourisme international			
Pays visités	Rang 1980 - 2010		Recettes 2009 en milliards \$ US 1980 - 2010
Etats-Unis	1	1	10,1 103,5
Espagne	4	2	7,0 52,5
France	2	3	8,2 46,6
Chine	34	4	0,6 45,8
Italie	3	5	8,2 38,8
Allemagne	6	6	6,6 34,7
Royaume-Uni	5	7	6,9 30,6
Australie	24	8	1,0 30,1
Hong Kong	19	9	1,3 22,2
Turquie	46	10	0,3 20,8

Source : Mémento du tourisme 2011 – parution mars 2012

Ce constat a incité les Pouvoirs Publics à élaborer la loi de développement et de modernisation des services touristiques, preuve d'une prise de conscience de l'importance de ce secteur pour la richesse nationale et son classement au rang de priorité nationale. Votée le 22 juillet 2009, elle met en place une série de mesures destinées à **moderniser le secteur du tourisme, favoriser sa croissance, augmenter le montant des recettes qu'il génère et créer des emplois**. Rappel des principales mesures :

- ▶ Réforme de la procédure de classement des hébergements touristiques, instituant des normes plus exigeantes tournées vers le service au client,
  - ▶ Création d'une Agence de développement touristique de la France : Atout France,
  - ▶ Simplification de la réglementation de la vente de voyages,
  - ▶ Facilitation de l'accès des petites et moyennes entreprises aux chèques vacances.
- Les **principaux groupes d'hébergement touristiques** travaillent également, depuis plusieurs années, dans le sens d'une **amélioration de leurs services** et d'une meilleure adaptation de leurs prestations aux demandes du public.

Ainsi, au niveau international, les perspectives apparaissent très positives : **l'Organisation Mondiale du Tourisme prévoit plus de 106 millions de touristes internationaux en France à l'horizon 2020**.

**Le marché du tourisme français fait ainsi bien mieux que résister aux aléas économiques** puisque de véritables potentiels de croissance subsistent et permettent d'envisager sereinement l'avenir touristique au niveau national et international. Par une montée en gamme progressive de ses structures d'hébergement et une amélioration constante de ses réseaux de transport et d'information, la France parvient à maintenir voire même accroître son potentiel de séduction auprès des touristes étrangers. Il faut également ajouter à ce phénomène un net regain d'intérêt de la part des touristes français en faveur de destinations nationales, plus proches et plus économiques. Le tourisme reste ainsi une activité phare et solide de notre économie.

### ● 3. Le pouvoir d'achat des Français est en baisse, ils partent de moins en moins en vacances... Le risque de ne pas louer est-il élevé ?

#### Une population française qui continue à partir en vacances

Un constat s'impose : les Français ne partent pas moins en vacances. Lors de la récente crise économique en 2008-2009, **les ménages ont néanmoins réduit d'autres postes pour sauvegarder leur budget vacances**. En effet, le tourisme et les vacances s'imposent pour nos concitoyens à la fois comme un facteur d'équilibre individuel et un facteur d'équilibre social. Cependant, la baisse du pouvoir d'achat a entraîné des arbitrages à l'intérieur de ce budget vacances, en limitant notamment les dépenses accessoires pour conserver la possibilité de maintenir la durée de leurs séjours.

- Limitation des dépenses accessoires et du poste loisirs payants (restaurants, sorties...)
- Recherche de tarifs abordables
- Augmentation des départs hors saison
- Réservations effectuées très longtemps à l'avance
- Voyages de dernière minute
- Formules « tout compris »
- Vols « low cost »

## Un repli sur le territoire national

Quand le pouvoir d'achat de nos concitoyens baisse, ils privilégient les séjours sur le territoire national et notamment des vacances de proximité (permettant ainsi de limiter le budget transport). En effet, les Français partant à l'étranger ont tendance, quand la conjoncture se tend, à se rapatrier sur le territoire national dès que leurs conditions financières se dégradent. La même dynamique peut être observée dès que surviennent des troubles géopolitiques.

**L'espace français s'impose ainsi comme un espace de repli, une garantie pour les vacances tant pour les Français que pour nos voisins européens.**

## La Résidence de Tourisme, un concept en adéquation parfaite avec la demande touristique

**Les résidences de tourisme tirent ainsi leur épingle du jeu avec un rapport qualité / prix particulièrement compétitif**, tout en proposant de nombreux équipements complémentaires très valorisants. Elles attirent à ce titre une clientèle de plus en plus large et diversifiée. Elles répondent ainsi à la double problématique des vacanciers, à savoir la réduction des postes hébergement et restauration :

Comparatif budgétaire Hôtel/Résidence de Tourisme :		
Séjour d'une semaine à Cannes en avril (vacances scolaires) pour une famille avec 2 enfants d'âge moyen (7 et 12 ans) :		
<b>En hôtel *** (2 chambres doubles)</b>		
Hébergement + petit déjeuner		TOTAL
adultes	90 € / jour	630 €
enfants	72 € / jour	504 €
déjeuner en restaurant	20 € / jour X 4	560 €
+ dîner au restaurant	20 € / jour X 4	560 €
Total semaine :		2 254 €
<b>En résidence de Tourisme *** (2 pièces pour 4/5 personnes)</b>		
Location semaine		580 €
Courses pour petit déjeuner et 1 repas pris à la maison		32 € / jour
+ 1 repas pris au restaurant		20 € / jour X 4
TOTAL		580 €
		224 €
		560 €
Total semaine :		1 364 €

-40%

la Résidence de Tourisme apparaît comme **40 %** moins chère que l'hôtel.

Source : Syndicat National des Résidences de Tourisme (SNRT)

### 4. Les touristes ont-ils tendance à privilégier le Sud-Est de la France ? Quel regard porter sur les autres destinations ?

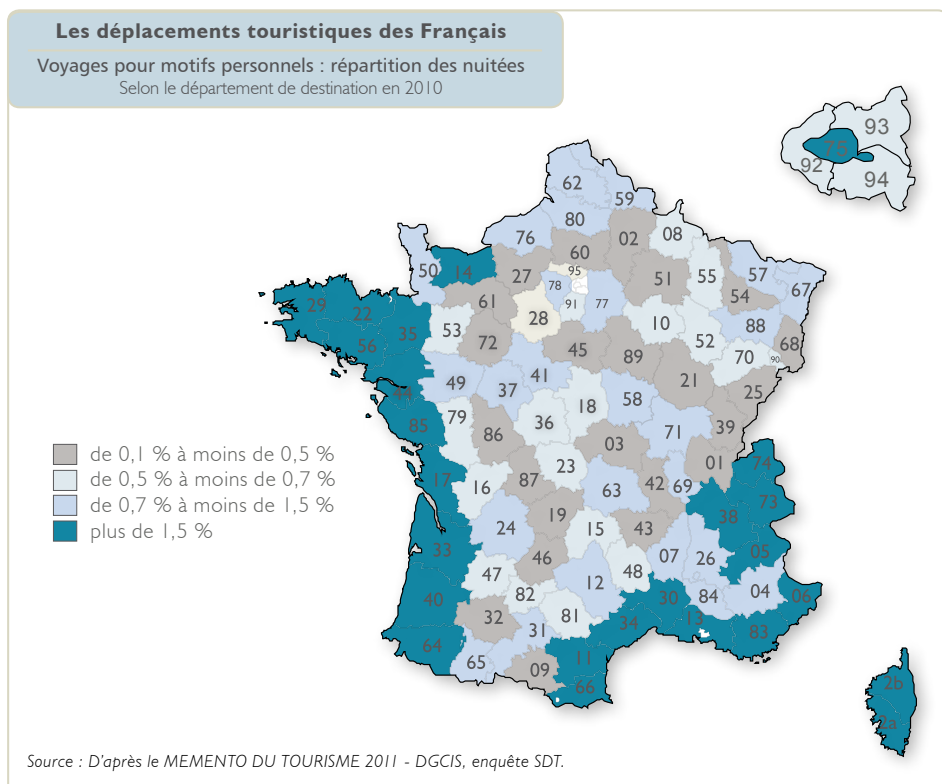
#### Un rapport emplacement / prestations / prix qui dépasse la simple destination

Il est vrai que le Sud de la France est une destination prisée car bénéficiant d'une quasi-garantie d'ensoleillement. Pour autant, il se dégage sur les dernières années une tendance lourde concernant les critères de choix d'une destination touristique. Ils ne se résument pas au seul facteur d'ensoleillement ou à une localisation à privilégier mais à une **cohérence économique à respecter** :

- Le **rapport emplacement, prestations de la résidence et prix** payé est un élément clef dans la décision finale : chaque touriste recherche le meilleur compromis pour tirer profit d'un budget prédéfini.
- Avec un **positionnement tarifaire compétitif**, les résidences situées dans d'autres régions françaises disposent bien souvent d'atouts pour attirer une clientèle élargie : piscines extérieures et intérieures chauffées, sauna, hammam, salles de fitness et salles de massage.

## De nombreuses destinations recherchées par les touristes

Le classement des départements français - voir ci-dessous - montre bien que **les touristes ne sont pas uniquement attirés par le soleil méditerranéen**. A titre d'exemple, la Vendée qui compte 250 km de côtes - dont 140 de plages - et qui bénéficie du taux d'ensoleillement le plus important de la côte Atlantique, est depuis des années sur le podium des destinations les plus prisées par les touristes. La carte suivante, qui s'attache à examiner les déplacements touristiques des Français, montre bien l'attrait de l'ensemble de la façade atlantique. D'ailleurs, lorsque les exploitants étudient les possibilités de développement qui s'offrent à eux, ils regardent avec grande attention non seulement l'attractivité du site, mais également la présence de concurrents localement, afin de ne pas proposer une offre trop importante comparée à la demande.



## Des fonciers à des prix très intéressants

La notoriété moins accentuée de certaines destinations permet encore d'obtenir des prix de foncier attractifs permettant aux investisseurs avisés de réaliser d'excellentes opérations immobilières dans des zones à fort potentiel touristique où le foncier disponible se raréfie.

## Exemple : Le « Domaine de la Baie » à Audierne

Prenons l'exemple du « Domaine de la Baie », Résidence de Tourisme gérée par Néméa à Audierne. Cette localisation ne dispose certes pas d'une notoriété aussi importante que celle accordée à Perros-Guirec ou à la Pointe du Raz. Les professionnels du tourisme ne s'y sont pourtant pas trompés, avec l'ouverture de 2 résidences de tourisme dans les 4 dernières années. A mi-chemin entre Quimper et la Pointe du Raz, Audierne est une destination qui séduit les touristes friands de sports nautiques, d'équitation, d'un environnement naturel préservé et de plages de sable fin à perte de vue.

Cette résidence présente la particularité d'associer un **prix de vente très compétitif à une rentabilité performante** de 4,5 % <sup>HT/HT</sup>. Son prix moyen de 2 850 € <sup>HT</sup> pour une villa, très proche des prix pratiqués pour des biens anciens équivalents - alors que les prix des biens neufs peuvent dépasser 3 500 € / m<sup>2</sup> - permet d'envisager un potentiel de valorisation très intéressant à terme.

Sur cette résidence, le gestionnaire reversera 137 €/m<sup>2</sup> de loyer par an. Ce chiffre, s'il paraît contenu, pèsera environ 47 % du chiffre d'affaires de l'exploitant. Ce taux de 47 % est tout à fait **cohérent avec les normes sectorielles** et permet donc d'envisager sereinement la viabilité de cette opération dans la durée. Dans l'hypothèse d'une rentabilité de 5 %, le poids des loyers versés sur le chiffre d'affaires dépasserait alors 52 %, ce qui aurait pour conséquence de mettre en péril la cohérence économique de l'exploitation de cette résidence. Cette opération, gérée par Néméa, bénéficie ainsi d'une **pertinence économique qui permet d'envisager sereinement la pérennité de cet investissement sur le long terme** tout en favorisant un potentiel de valorisation très intéressant.

## 5. L'enneigement est un critère déterminant favorisant le tourisme de montagne, les stations de moyenne altitude ne sont-elles pas trop risquées ?

Lorsque l'on pense au tourisme de montagne, **l'enneigement est un facteur clé** pour assurer le succès et la pérennité d'une station. **Cet élément n'est cependant pas le seul à prendre en compte** : le domaine skiable, la qualité des infrastructures d'hébergement, l'accessibilité, les périodes d'ouverture et les activités estivales sont également essentiels afin de favoriser une exploitation optimale.

### Des périodes d'ouverture élargies grâce à la neige de culture

Seules les stations de haute montagne, à partir de 1 800 m d'altitude, ont la certitude d'avoir un enneigement suffisant tous les ans. Il existe cependant de nombreuses stations de moyenne montagne, à partir de 900 m d'altitude, dont l'enneigement, plus aléatoire, permet cependant d'offrir aux skieurs des domaines très intéressants. Depuis déjà quelques années, **la technologie a évolué**. Les pistes sont tassées avec des machines plus performantes, pour que la neige se maintienne plus longtemps. Une couche de 20 à 30 cm seulement suffit désormais pour skier. **Les canons à neige viennent également réduire considérablement les risques et ainsi la vulnérabilité de ces stations face aux aléas climatiques.**

### Une diversification de l'offre pour satisfaire l'ensemble des touristes

Les stations proposent désormais une offre beaucoup plus complète. Elles se sont adaptées en continuant d'innover pour conserver leur attractivité. La diversification des activités est partout à l'ordre du jour, ne serait-ce que pour **satisfaire un vacancier sur trois, non-skieur** :

- **Développement des activités de bien-être** : spas, thermo-ludisme, ...
- **Valorisation du patrimoine naturel et culturel**
- **Activités complémentaires** : parapente, randonnée, équitation, escalade, canyoning, ...

L'objectif : optimiser le remplissage lors de périodes tant hivernales qu'estivales.

## 6. Un lot en Résidence de Tourisme se valorise-t-il moins qu'un bien immobilier traditionnel ?

Aucune différence de prime abord entre l'immobilier traditionnel et un bien dans une résidence de tourisme. Il s'agit d'appartements ou de maisons, à la différence près que ces logements disposent généralement de services complémentaires (piscine, fitness, sauna, hammam, ...) qui permettent de mieux valoriser l'ensemble immobilier et de fait les logements composant la résidence.

### La valeur hypothécaire, garante du patrimoine dans le temps

Le prix d'achat des biens sera le principal garant de la protection du patrimoine dans le temps. Ce point nous amène ainsi à comparer le prix de vente d'un bien à sa valeur hypothécaire, c'est-à-dire à sa valeur réelle et intrinsèque sur le marché et donc sa valeur de garantie. Un bon investissement sur la durée sera aussi fortement dépendant de la capacité d'un propriétaire à valoriser son bien par rapport à son prix d'achat. Aucune différence sur ce point, entre un bien acheté en Résidence de Tourisme et un bien résidentiel « classique » ; **pour bien revendre, il faut s'assurer d'acheter au prix le plus juste.**

### 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. Ainsi, si l'on devait comparer une résidence secondaire (occupée à raison de 4 semaines en moyenne par an, non chauffée, mal entretenue) et un lot en résidence de tourisme, ce dernier serait en **bien meilleur état général à horizon 10 ou 20 ans** et séduirait plus aisément un futur investisseur en recherche d'une résidence secondaire. Futur acquéreur qui pourrait bénéficier de semaines d'occupation tout en ayant des loyers et la garantie de l'entretien de son bien immobilier toute l'année.

- Le fait de disposer d'un bail commercial est donc synonyme **d'économie** (concernant notamment l'entretien) et de **tranquillité** pour l'investisseur dans la gestion de son bien assurée par le gestionnaire.
- La pertinence de l'emplacement, de la typologie et du prix, faisant de ce produit un bien rare, contribue à la **valorisation à terme de l'immobilier.**

## 7. Achète-t-on un bien en Résidence de Tourisme plus cher qu'un bien nu ?

### Les projets de Résidences de Tourisme favorisés par les Pouvoirs Publics

Les Résidences de Tourisme sont également favorisées par les Pouvoirs Publics locaux car elles drainent davantage d'activité économique que l'immobilier classique (résidences secondaires). Elles sont sources :

- **d'emplois locaux,**
- **d'un remplissage tout au long de l'année.**

Les Pouvoirs Publics peuvent ainsi proposer des fonciers à des tarifs très compétitifs puisque la logique économique de ce type de résidences profite à l'ensemble de la commune et génère de l'activité économique complémentaire. **Un bien en Résidence de Tourisme peut ainsi afficher des tarifs très attractifs.**

### Des prix optimisés pour respecter la cohérence économique

De plus, l'immobilier résidentiel classique peut pâtir d'éléments irrationnels, car ce type de bien implique uniquement promoteurs et investisseurs. Quant à elles, les résidences de tourisme incluent les gestionnaires exploitants, spécialistes qui déterminent les niveaux de loyer de manière extrêmement rationnelle. Afin de conserver une cohérence économique et un **rendement attractif**, les prix devront conserver eux aussi leur attractivité. Ils sont par ailleurs l'objet d'une négociation de la part de CERENICIMO.



## 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 de Tourisme**, le prix d'achat à prendre en compte est ainsi le montant **hors taxe**. Cette récupération n'est pas envisageable lors de l'acquisition d'un bien nu, dont le prix d'achat sera donc TTC (toute taxe comprise).

**Privilégiées par les pouvoirs publics, les Résidences de Tourisme 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.**

## 8. Bénéficiaire d'avantages fiscaux, les biens en Résidence de Tourisme sont-ils « survendus » ?

*Pour rappel, ces avantages 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 de Tourisme 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 de Tourisme peuvent s'inscrire sous le régime des amortissements - ou LMNP Classique. En tant que loueur en meublé classique, l'investisseur peut amortir le prix de l'immobilier hors terrain, permettant ainsi de **neutraliser globalement, sur le long terme, les loyers perçus**.

La logique de non-fiscalisation est donc différente d'une défiscalisation.

### Une expérience solide et un cahier des charges draconien

CERENICIMO applique pour chacun de ses référencements un cahier des charges très strict et son **expertise porte sur l'ensemble des éléments constitutifs d'un investissement immobilier**, depuis le promoteur jusqu'au gestionnaire :

- Référencement des promoteurs et des programmes
- Définition d'un cahier des charges
- Négociation des prix au m<sup>2</sup>
- Sélection du gestionnaire
- Analyse du marché immobilier et locatif
- Négociation du bail commercial

**CERENICIMO s'attache ainsi à sécuriser les supports immobiliers référencés en proposant des rapports qualité / prix / emplacement optimisés.**

### Une négociation sur les volumes pour un prix de vente maîtrisé

L'intérêt des programmes référencés par Cerenicimo réside, entre autres, dans la négociation en volume dont ils ont fait l'objet : un seul commercialisateur négociant le prix et le cahier des charges, le tout sans prise en compte d'un quelconque avantage fiscal dans le prix de vente final.

Ainsi en fonctionnant telle une centrale d'achat, Cerenicimo peut offrir un prix de vente maîtrisé, permettant aux logements commercialisés de bénéficier d'un prix de revient au m<sup>2</sup> attractif. Ce **prix**, pour un programme neuf sur des destinations géographiques recherchées, avec un excellent niveau de prestations, est **particulièrement compétitif**, en particulier quand on le compare aux marchés du neuf, et de l'ancien, sur la même catégorie de biens. **Cette corrélation avec les prix pratiqués sur le marché immobilier ancien permet d'envisager un fort potentiel de valorisation patrimoniale à terme.**

## 9. Si cela est si rentable, pourquoi l'exploitant ne conserve-t-il pas la propriété des murs ?

### Un positionnement de « pure-player »

L'exploitant, comme son nom l'indique, a vocation à exploiter, c'est son métier, son domaine d'expertise et de compétence. C'est grâce à la gestion de la résidence qu'il va réaliser un bénéfice. Il assume là son rôle de « pure-player ». En outre, c'est un moyen de sécuriser l'opération sur le long terme que de travailler avec des intervenants n'ayant qu'un seul métier, en l'occurrence l'exploitation d'un centre de profits.

A noter qu'un tel projet coûte plusieurs millions d'euros ; si le gestionnaire devait porter le projet seul et conserver la propriété des murs, cela viendrait à alourdir considérablement son bilan, créer d'importantes immobilisations et potentiellement freiner son développement structurel.

### Un recentrage sur le cœur de métier, tendance de fond

Il s'agit bien d'une tendance globale : depuis une décennie, nous constatons une **externalisation du financement du parc immobilier** dans tous les métiers de gestion d'hébergements (hôtellerie, résidences médicalisées, etc.). Cette logique de fond ne s'applique pas uniquement aux Résidences de Tourisme mais également aux EHPAD et autres types de résidences services. Cette tendance existe également au sein des grands groupes hôteliers, tel Accor, qui décident dans leur plan de développement de ne plus porter leurs actifs immobiliers.

## 10. De nombreux exploitants ont déposé le bilan ou revu les loyers à la baisse. Ce marché est-il à risque ?

Il est vrai que des exploitants ont déposé le bilan, mais ces événements ne sont pas récents, puisqu'ils ont aujourd'hui près de 5 ans. Une analyse de ces incidents fait apparaître que les sociétés concernées étaient récentes et avaient connu une croissance de leur parc extrêmement rapide. Elles étaient majoritairement issues de sociétés de promotion immobilières et ne disposaient d'aucune compétence particulière dans l'exploitation de résidence de tourisme. **Il s'agit donc de défaillances isolées et non d'une remise en cause du marché en lui-même.**

### Un montage technique qui suppose l'action d'experts pour assurer la cohérence économique

Ces naufrages ne sont pas liés au secteur d'activité, mais à la facilité d'accès à ce marché pour de **jeunes sociétés disposant d'une expérience très limitée sur ce secteur d'activité**. Ces gestionnaires, souvent également promoteurs, n'étaient ainsi pas capables de respecter leurs engagements car la cohérence économique de leurs opérations n'était bien souvent pas respectée. Si le produit ne bénéficie pas de cette cohérence dès le montage, avec un niveau de prix et de loyer décorrélé de la localisation, l'opération est alors vouée à l'échec. Pour ce type de montage, il est ainsi impératif **d'avoir recours à des professionnels et des spécialistes qui permettent de limiter les risques à leur niveau incompressible.**

Ce montage est technique puisqu'il rassemble trois protagonistes dont les attentes peuvent différer de manière très importante :

- Le **promoteur**, qui cherche à maximiser sa marge et à proposer des prix les plus élevés possibles tout en assurant un rythme de vente satisfaisant,
- Le **gestionnaire**, qui assurera la gestion et le remplissage des biens au quotidien, souhaitant maximiser les périodes d'occupation et les loyers versés par les occupants, tout en limitant les frais et charges inhérents à son activité,
- Les **investisseurs**, qui détiennent les biens et qui cherchent à maximiser la rentabilité de leur investissement de manière pérenne.

Le montage doit ainsi être réalisé afin de concilier ces différentes attentes, sans risquer de mettre en péril l'exploitation sur le moyen et long terme. L'expertise et le savoir-faire de CERENICIMO ont ici toute leur importance.

## **CERENICIMO, une sinistralité très limitée**

Pour notre part, le taux de sinistralité pour cette classe d'actifs est voisin de 2 %, soit un taux que l'on peut qualifier de marginal. Et quand il y a eu sinistre, les résidences ont été replacées auprès de nouveaux exploitants avec des baisses moyennes de loyer d'environ 15 %.

*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 %.*

Ainsi nos statistiques internes confirment qu'une politique rigoureuse de référencement compense à leur niveau minimum les aléas susceptibles de dégrader la qualité des investissements que nous vous proposons. Preuve en est, les principaux exploitants historiques français ont su résister à la crise et ont continué à tenir leurs engagements. **C'est donc bien le professionnalisme qui, comme dans tout métier, fait la différence et permet d'assurer la pérennité de l'investissement.**

## ● 11. Pourquoi plafonner les loyers à la hausse, pas à la baisse ?

### **Un plafonnement pour conserver la cohérence économique du projet sur le long terme**

Le plafonnement des loyers à la hausse a pour vocation de protéger l'investisseur en préservant l'exploitant d'une hausse disproportionnée de l'indice de référence. En effet, le loyer initial est fixé pour **assurer la pérennité de l'exploitation en respectant la cohérence économique globale**, tout en anticipant des hausses modérées des loyers et en permettant au gestionnaire de réaliser un bénéfice.

Dans l'hypothèse où le loyer ne serait pas plafonné, cela pourrait mettre en péril l'exploitation. Ainsi, une hausse de l'indice de 6 % sur l'année ne peut pas être impactée dans les mêmes proportions aux loyers facturés aux locataires (car l'inflation est bien inférieure). Autrement dit une hausse de 6 % de l'indice répercutée dans la limite de 2 % aux locataires laisse à la charge de l'exploitant la différence, soit 4 % de marge en moins. Cela peut être absorbé une année mais peut rendre déficitaire l'exploitation si l'opération se répète.

### **Comment gérer une baisse anormale des loyers ?**

En cas de baisse disproportionnée des loyers, une révision judiciaire peut avoir lieu, via l'intervention du Juge des Loyers. Une expertise est alors menée afin de déterminer le niveau de loyer permettant d'assurer la pérennité de l'exploitation sans pour autant léser les propriétaires. Un exploitant professionnel n'a cependant pas pour objectif de diminuer les loyers, utiliser son temps et ses ressources à ce type de problématiques ne peut être que néfaste, tant en termes économiques que d'image.

**Ce plafond permet d'assurer la solvabilité du gestionnaire et une cohérence économique sur le long terme. Des loyers trop élevés pourraient remettre en cause la cohérence de la résidence et aboutir à une défaillance, ce qui n'est absolument pas dans l'intérêt des investisseurs.**

## 12. L'investisseur devra-t-il consacrer un budget important à l'entretien de son bien ?

**Tout l'intérêt de l'exploitation par bail commercial réside dans le fait que l'exploitant prend à son compte la majeure partie des frais inhérents à la vie d'un bien immobilier.** Il s'agit là de son **outil de travail** garant de son chiffre d'affaires et il se doit donc de le maintenir en bon état. Les investisseurs conservent traditionnellement à leur charge la taxe foncière, l'assurance de copropriété et les honoraires de syndic.

A noter également que certains travaux exceptionnels peuvent rester à la charge du propriétaire bailleur tels que :

- Les ravalements de façades : coût modique lié au fait qu'un ravalement intervient en moyenne tous les 25 ans, que sur cette typologie de bien la surface à raveler est limitée et ne nécessite généralement pas d'échafaudage : le tout, ramené sur le nombre d'années de détention, génère un coût annuel anecdotique.
- Les remplacements des équipements techniques, liés à une usure normale pour la piscine, l'ascenseur ou le chauffage collectif, etc..., sont également des charges exceptionnelles qui ramenées au nombre d'années de détention et à hauteur de la quote-part de chacun des logements, sont minimales.
- Enfin, il faut considérer ces dépenses comme des investissements nécessaires à la valorisation du patrimoine.

L'article 606 du Code civil (portant sur les gros travaux), dont l'impact est jugé considérable, doit ainsi être relativisé puisque son **coût, réparti sur l'ensemble de la durée de détention, s'avère limité.** Ces travaux, très généralement à la charge de l'investisseur lors de l'acquisition d'un bien nu, permettent de conserver la qualité intrinsèque du bien et de **préserver son potentiel patrimonial.** A noter qu'en Résidence de Tourisme, les biens sont le plus souvent neufs, ce qui permet de limiter ces coûts sur du court et moyen terme.

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

### Pourquoi un bail commercial ?

Le bail commercial est perçu à tort comme une contrainte alors qu'il représente un élément essentiel d'un investissement immobilier géré par un exploitant professionnel. En effet, **ce document contractuel fixe les modalités liant les deux parties et décrivant les obligations et contreparties de chacun.** 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 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 d'un 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.

### Le bail commercial, un cadre juridique protecteur

**Le bail commercial permet de protéger à la fois les intérêts de l'exploitant et ceux des propriétaires.** S'il détermine les droits et devoirs des parties, il indique également le montant du loyer et les modalités de réévaluation. En cas de conflit, il détermine également les cas de résolution afin de sécuriser l'investissement pour les propriétaires. Par ailleurs, il faut noter que le bail commercial n'est pas un frein à la revente du bien puisqu'il assure les mêmes avantages au propriétaire suivant, qui bénéficiera d'avantages fiscaux équivalents.

**Le bail commercial offre ainsi lisibilité et visibilité à l'investissement. Le gestionnaire contracte ainsi 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.**

## 14. Les indemnités d'éviction ne sont-elles pas trop élevées, empêchant ainsi de réaliser la potentielle plus-value ?

### Une sécurité pour l'exploitant

Les indemnités d'éviction représentent une sécurité pour l'exploitant dont la résidence représente **l'outil de travail, indispensable pour mener à bien son activité**. Le bail commercial permet de fixer les règles contractuelles qui permettront d'optimiser les relations entre le bailleur - propriétaire - et le preneur - exploitant ; les indemnités d'éviction sont donc une partie importante de ces règles.

### Les cas de récupération du bien

Les cas de récupération du bien pour en faire une résidence secondaire en pleine occupation sont rares, les frais inhérents au bien étant souvent importants (entretien, taxe d'habitation, mise en location éventuelle, ...). Par ailleurs, il est rare de souhaiter occuper sa résidence secondaire toute l'année. même si cette solution est envisageable, en contrepartie d'indemnités d'éviction, **il apparaît plus pertinent de négocier des périodes d'occupation plus importantes, allant de pair avec une diminution du loyer perçu**. Cerenicimo peut d'ailleurs se charger de cette négociation si l'investisseur le souhaite.

En cas de demande exceptionnelle, et pour un nombre de lots limité, il est néanmoins possible qu'un investisseur puisse bénéficier de l'usage exclusif de son bien. Dans la pratique, aucune indemnité d'éviction n'a été versée depuis la création de cerenicimo. L'investisseur éventuellement concerné devra cependant assumer la totalité des charges afférentes à son bien.

## 15. Le rendement est-il moins intéressant comparé à d'autres supports ?

### Des rendements tout à fait comparables

Les rendements proposés en Résidence de Tourisme oscillent entre **4,2 et 5 %<sup>HT/HT</sup>** (mobilier inclus), rendements tout à fait comparables à ceux proposés en EHPAD. Ces résidences bénéficient du savoir-faire d'un gestionnaire expérimenté sur un secteur essentiel à l'activité économique nationale. Les besoins estimés par les professionnels, permettent de garantir une lisibilité à cette gamme de supports.

### Un actif non-dédié, gage de valorisation patrimoniale

Cette question du rendement ne doit pas être dissociée de la valorisation patrimoniale, c'est là la particularité des résidences de tourisme (allier rendement et patrimoine). Au-delà de la performance du rendement, la résidence de tourisme est un actif non-dédié, en d'autres termes elle ne diffère pas dans sa définition de l'immobilier classique et suit les mêmes perspectives de valorisation patrimoniale. Elle diffère ainsi d'un EHPAD, actif dédié à la prise en charge de personnes âgées dépendantes, dont la destination sera plus difficilement modifiable.

Les résidences de tourisme représentent ainsi des opportunités d'investissement très intéressantes car elles affichent **le meilleur compromis entre rendement, potentiel patrimonial à terme et risque**. Attention cependant à recourir à des acteurs spécialistes et reconnus, gage d'un montage optimisé et d'un risque réduit à son niveau incompressible.

## 16. 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. Ce constat établi, il convient de s'intéresser aux futurs investisseurs qui pourraient se porter acquéreur de ce bien dans quelques années. Plusieurs options coexistent en matière de revente : revente avec bail commercial ou revente hors bail commercial.

### Revente avec bail commercial

- Investissement plaisir :

L'investisseur qui souhaite avoir un pied à terre en bord de mer dont il pourra profiter à l'occasion : ce futur acquéreur pourra bénéficier de **semaines d'occupation tout en percevant des loyers** et aura la garantie de l'entretien de son bien immobilier toute l'année en maintenant la location de son logement sous bail commercial. Maintien du bail commercial meublé qui lui permettra de procéder à des amortissements comptables et ainsi éviter une fiscalisation de ces revenus sur du long terme. Le nouvel acquéreur bénéficiera du même avantage fiscal que l'investisseur initial. Le prix immobilier agressif permet également d'envisager une revente dans les meilleures conditions.

- Investissement financier :

L'investisseur qui souhaite investir, développer son patrimoine tout en générant des **revenus complémentaires non-fiscalisés** : le futur propriétaire pourra 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. A noter que la revente à l'investisseur à terme est facilitée par le fait que le niveau de rentabilité initial est élevé et croît avec l'indexation des loyers ce qui fera de ce support un produit à la rentabilité performante au moment de la revente.

### Revente hors bail commercial

- Si le bien en question n'est plus exploité via un bail commercial et que la question des indemnités d'éviction est levée (sujet traité à la question précédente), le propriétaire a la possibilité de revendre son bien sur le marché immobilier « classique ». Il est ainsi essentiel d'acheter au prix le plus juste afin de bénéficier d'un **potentiel de valorisation intéressant**. Le bien pourra être revendu comme résidence principale, secondaire ou locative, en fonction de la demande et des objectifs des futurs acquéreurs.

## 17. 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.

### Par qui ?

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

**Cerenicimo s'inscrit aux côtés des investisseurs sur le long terme** et offre la possibilité de revendre un bien géré, notamment au travers de **CERENICIMO ASSET**, société dédiée à l'accompagnement des investisseurs en immobilier géré. Cela au travers d'une double mission :

- ASSET MANAGEMENT (re-négociation, 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**. Deux approches sont ainsi possibles : une approche locative - où le rendement est déterminant - et une approche patrimoniale - basée sur la valeur du bien.

### Exemple

Un bien acheté 100 000 € HT en année N avec 4,5 % de rentabilité HT/HT rapporte 4 500 € la 1<sup>ère</sup> année.

Hypothèse de revente à N + 15 avec une revalorisation annuelle des loyers de 2 % :

loyer annuel à N + 15 : 5 937 € HT

Si la rentabilité demandée par l'investisseur à N+15 est de 4,5 %, alors le prix de vente théorique est fixé comme suit :

$$5\,937 \text{ €} / 4,5 \% = 131\,933 \text{ € HT}$$

### 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

### Plus-value :

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<sup>ème</sup> année et de 4 % pour la 22<sup>ème</sup> année révolue)

**et**

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

(abattement linéaire de 1,65 % entre la 6<sup>ème</sup> et 21<sup>ème</sup> année, puis de 1,60 % pour la 22<sup>ème</sup> année révolue, puis de 9 % au-delà de la 22<sup>ème</sup> année)

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

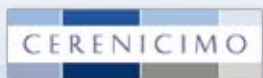
- au bout de 22 ans de détention pour l'impôt sur le revenu,
- au bout de 30 ans de détention pour les prélèvements sociaux.

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 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.



Édition janvier 2014

Les informations ou photographies figurant dans ce document vous sont communiquées à titre indicatif et n'ont aucune valeur contractuelle.

La société Cerenicimo ne peut certifier l'exactitude des données qu'elle a fidèlement reproduites par extrait et ne saurait être tenue responsable en cas de données qui s'avèreraient erronées  
Crédits photos : Fotolia - Images de synthèse : Images Créations