

Résidences Gérées Loueurs en Meublé
LMNP / LMP
GUIDE DE BONNES PRATIQUES

AVANT PROPOS

L'ANACOFI a mis en place, depuis le mois d'août 2014, une Commission ouverte à tous types d'experts, dédiée aux problématiques spécifiques liées aux opérations réalisées dans le cadre du régime fiscal de la « location meublée » (statut LMNP/LMP ou dispositif Censi Bouvard) ainsi qu'au suivi de la « crise de marché » constatée sur ce segment d'activité.

Les objectifs principaux assignés à la Commission étaient d'identifier les risques liés aux montages relevant de ce régime, d'auditionner les principaux opérateurs et de proposer un process de sélection et des préconisations aux professionnels du conseil ainsi qu'aux particuliers désirant investir sur ce support.

La Commission a ainsi adressé, à l'attention des promoteurs, des gestionnaires et des commercialisateurs ([liste complète de diffusion en annexe 2](#)) un questionnaire adhoc ([cf annexe 3](#)) réalisé par les membres de la Commission.

Le retour de ces questionnaires a été suivi, dans le courant de l'année 2015, de plusieurs sessions d'audition des opérateurs concernés ([Liste des opérateurs ayant accepté de participer, en Annexe 1](#)).

Consciente de la nécessité de tirer les enseignements pratiques de ces auditions ainsi que de ses différents travaux, la Commission a approuvé lors de sa dernière réunion, la publication du présent guide.

Sans prétendre être exhaustif, ce document, à vocation pédagogique, a pour objectif premier de permettre aux professionnels d'appréhender les caractéristiques des différents montages et de leurs implications éventuelles et de leur fournir des propositions de modus operandi.

Il formule également certaines recommandations constituant des suggestions méthodologiques visant à aider les adhérents à porter un regard constructif mais critique sur les projets, et attire ainsi l'attention des professionnels sur les points qu'ils ne doivent pas négliger d'analyser a minima, avant la proposition d'une solution de ce type.

Nous rappelons que les recommandations proposées ici ne sauraient aucunement remplacer l'intervention d'un professionnel expérimenté (en droit, en expertise immobilière,...) ni engager la responsabilité de l'Anacofi ou des participants à son groupe de travail Loueurs en Meublé.

Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'ANACOFI est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1er de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code Pénal.

REMERCIEMENTS

L'ANACOFI souhaite remercier tous ceux qui ont œuvré à cette édition, qu'il s'agisse

- *des **membres Anacofi** ayant mené à bien cette Commission et co-rédigé ce guide des bonnes pratiques: Sébastien Bateau, Florence Bicheray, Hervé Bocher, Sandrine Boureau, Laurent Cohen, Céline Mahinc, Dominique Roudil, Christophe Turpault ;*

- *des **experts professionnels** qui ont apporté une contribution efficace :*
 - o *Assurances : AON, BDJ, Gallian, Add Value*
 - o *Avocats : Maître Christopher Boinet, Maître Julien Leboulc'h, Maître Céline Lemoux, Maître François Lorgeoux*
 - o *Expert immobilier : Philippe Héry*
 - o *Notaire : Maître Régis Pujol*

- *des **intervenants du marché** qui ont répondu aux questionnaires et se sont soumis aux auditions : Cerenicimo ; C'est la vie ; Espace LMNP ; Fidexi Noble Age ; GDP Vendome Domidep ; I Selection ; La Référence Pierre ; OMA&co ; Pierre & Vacances ; Société 5S*

- *des **associations***
 - o *SNRT (Syndicat National des Résidences de Tourisme), Pascale Jallet*
 - o *FPI France (Fédération des Promoteurs Immobiliers de France), Olivier Moulois*
 - o *ANDIRA (Association Nationale de Défense des Investisseurs Privés en Résidence d'Affaires), Armand Rallo*

SOMMAIRE

A. <u>De quoi parle-t-on ?</u>	4
I. Qu'est-ce qu'une résidence de services?	4
II. Le marché en 2015.....	6
B. <u>Points essentiels à analyser avant la commercialisation</u>	10
I. Etudes préalables	11
1.1. Etude de marché	11
1.2. L'investissement envisagé.....	12
II. Les parties prenantes à l'opération.....	13
2.1. L'investisseur.....	13
2.2. Le promoteur / le commercialisateur.....	14
2.3. Gestionnaire	14
2.4. Intervenants connexes.....	16
III. Le bail commercial.....	17
C. <u>Formalisme</u>	20
I. Lettre de mission.....	20
II. Rapport de mission.....	21
CONCLUSION	24
AVIS et PROPOSITIONS.....	25
ANNEXES.....	27
Annexe 1 : Liste des intervenants ayant accepté de participer aux auditions.....	28
Annexe 2 : Liste des parties prenantes invitées aux auditions	29
Annexe 3 : Questionnaire promoteur.....	30
Annexe 4 : Questionnaire commercialisateur.....	34
Annexe 5 : Questionnaire gestionnaire.....	39
Annexe 6 : L'expertise immobilière.....	45
Annexe 7 : La clause recette.....	47
Annexe 8 : Building Information Model (BIM).....	48
Annexe 9 : Fiche synthétique des points à vérifier impérativement.....	49

A. De quoi parle-t-on ?

I. Qu'est-ce qu'une résidence services ?

Il s'agissait de faciliter la création rapide d'un parc de location important. D'où l'invention de multiples formules de promotion immobilière, visant également à rendre la propriété accessible au plus grand nombre, afin de permettre :

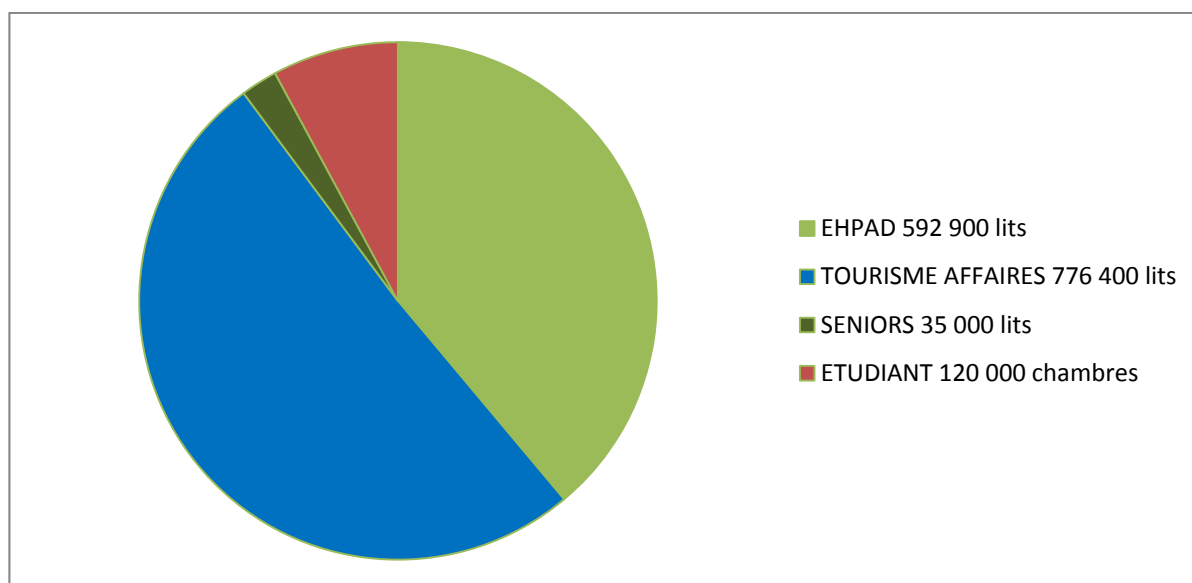
- aux stations touristiques de se développer et de rentabiliser les équipements ;
- aux centres villes de développer leur activité économique ;
- aux communes de répondre à une problématique sociétale de vieillissement de la population.

Offre locative différente de l'hôtellerie traditionnelle et des meublés diffus, la résidence meublée avec gestionnaire se définit ainsi par sa destination :

- Résidence de tourisme
- Résidence d'affaires
- Résidence étudiants
- Résidences seniors
- Ehpad (Etablissement d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes)

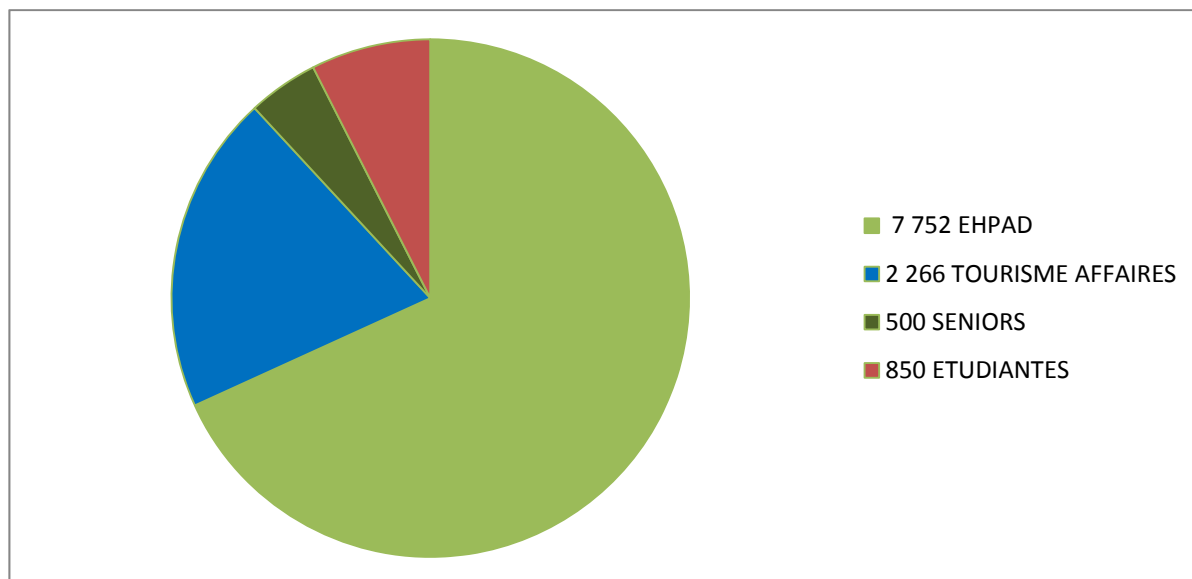
Cet hébergement, assorti de services voire d'activités, est destiné à des cibles multiples suivant le type de résidence : des familles ou des voyageurs individuels, des sociétés et des hommes d'affaires, des étudiants, des seniors et personnes âgées ayant besoin d'aide médicalisée.

1 524 300 lits en 2014 sur l'ensemble des résidences gérées



Sources : KPMG, SNRT, EHPA, Iselection

Répartis sur 11 368 résidences :



Sources : KPMG, SNRT, EHPA, Iselection

Ainsi pour l'investisseur, la location en meublé est une forme de gestion du patrimoine particulière, souvent développée dans un but de constitution d'un patrimoine pour la retraite. En effet, le statut de loueur en meublé peut permettre de constituer un patrimoine en même temps qu'un revenu complémentaire non fiscalisé sur une longue période. A noter que les recettes issues de cette location relèvent de la catégorie des BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux).

Le régime le plus souvent choisi est celui du réel simplifié (régime obligatoire pour les loueurs qui ont des recettes annuelles imposables comprises entre 32 900 € et 236 000 € au titre de 2015. Il s'applique sur option, aux loueurs dont les recettes sont inférieures et qui sont donc en principe soumis au régime micro-BIC).

Ce régime permet la déduction des recettes de l'intégralité des charges, supportées par le loueur pour leur montant réel (intérêts d'emprunt, taxes,...), à condition d'avoir inscrit l'immeuble à l'actif du bilan, et permet la possibilité d'amortissement de la valeur d'acquisition de l'immeuble (hors valeur du foncier).

Par ailleurs, il existe deux statuts d'exploitation : le loueur en meublé non professionnel (LMNP) ou le loueur en meublé professionnel (LMP), auquel l'investisseur est éligible ou non suivant des conditions cumulatives et ayant des incidences fiscales.

Concrètement, le propriétaire investit dans une location meublée gérée par un gestionnaire (résidence de tourisme, d'affaire, étudiante, EHPAD, senior). Dans ce cadre, la location meublée est assujettie à la TVA si 3 au moins des 4 prestations accessoires suivantes sont proposées :

- accueil, réception (même non personnalisée) de la clientèle,
- petit déjeuner,
- entretien des parties communes,
- fourniture du linge de maison.

L'investisseur propriétaire a alors la possibilité de récupérer la TVA acquittée lors de l'acquisition de l'immeuble (20%) sur le prix global (immobilier + foncier + mobilier + frais d'acquisition) du logement :

elle est remboursée dans les 6 mois après la livraison du bien, et elle est totalement acquise au bout de 20 ans.

Nb : en cas de revente anticipée (avant 20 ans de détention), le propriétaire vend donc son bien HT. Il devra rembourser la TVA (au prorata d'1/20 de la TVA par année restante), sauf s'il vend son bien avec le bail commercial (transfert d'universalité et non régularisation de TVA¹).

Sur les recettes perçues, le propriétaire devra reverser la TVA collectée.

Le propriétaire conclut un bail commercial avec le gestionnaire, en général d'une durée de 9 à 11 ans renouvelable. Cela confère, **a priori**, une sécurité de ressources pour toute la durée du bail qui génère donc un engagement contractuel de versements des recettes, en général de façon trimestrielle et à terme échu. Une attention toute particulière doit donc être portée à la qualité et à la fiabilité du gestionnaire puisqu'il est nécessaire au bon fonctionnement de l'investissement (*cf parties B II et B III*).

II. Le marché en 2015

Sur le plan économique, les ventes de résidences avec services ont chuté de 11,3% en 2015, avec 4 330 réservations² (et restent en recul à - 28.6% au 4^{ème} trimestre 2015 par rapport au 4^{ème} trimestre 2014, peut-être en raison de l'incertitude sur la reconduction du dispositif Censi-Bouvard). Par ailleurs la Commission ANACOFI loueur en meublé avait notamment pour objectif de réaliser une surveillance du marché où des incidents sont décrits, notamment sur les blogs qui se multiplient.

- Est-on face à une crise de marché ou face à des incidents de marché liés en partie à la situation économique du pays ?!
- Est-on face à un risque systémique d'un pan de l'économie ou doit on procéder à des réajustements de process ?!
- Doit-on faire face à la faillite d'un modèle économique ou à un changement de business model ?!

Nous pouvons scinder les difficultés rencontrées sur le marché en 3 types :

- **Défaillance ou cessation de paiement** : il semblerait que ces situations hautement problématiques, auxquelles ont été confrontés certains propriétaires entre 2008 et 2011, soient maintenant « du passé » en ce qui concerne les résidences de tourisme.

NB : la Commission a noté l'émergence d'une nouvelle situation préoccupante concernant certaines résidences Ehpad : la **défaillance**. Le gestionnaire, ne pouvant ou ne souhaitant pas effectuer les mises aux normes requises, ou ne trouvant pas d'accord avec les copropriétaires, abandonne les lieux, partant avec son agrément pour établir une nouvelle résidence sur le même périmètre commercial.

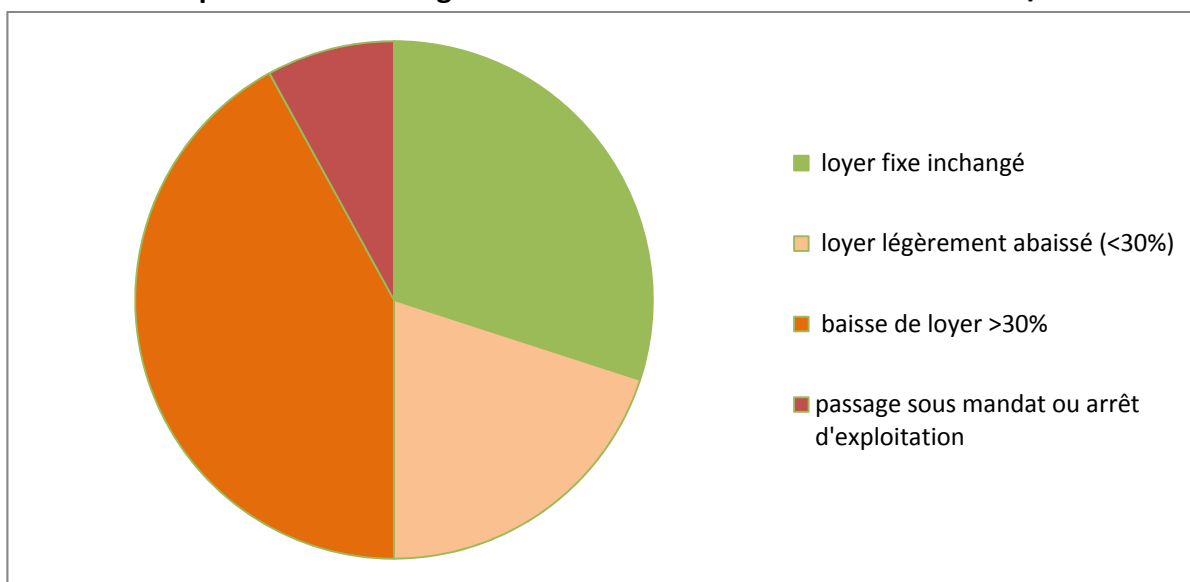
¹ Article 257 bis du CGI

² Source FPI

- **Retards de paiement des loyers** : 2 gestionnaires (116 550 lits sur 1 524 300, soit 7.6%) accusent des retards de paiement
 - o APPART CITY PARK&SUITES : retard moyen de 2 à 3 trimestres selon les résidences, sauf en cas d'actions judiciaires récurrentes qui permettent de ramener ce retard de règlement à 1 trimestre. Dans certains cas, le groupe semble résilier certains baux avant de proposer des loyers revus à la baisse (jusqu'à - 35%).
 - o ODALYS RESIDENCES: le groupe semble accuser un retard de règlement de loyers d'environ un à trois trimestre(s) de retard.

- **Renégociation de bail** : selon le SNRT, 30% des baux sont renouvelés avec un loyer fixe inchangé ; 20% sont renouvelés avec un loyer légèrement abaissé (<30%) ; 42% sont renouvelés avec une baisse de loyer >30%, adjoints dans la plupart de ces cas d'un loyer variable basé sur le C.A. ; 8% passent en mandat ou arrêt d'exploitation.

Répartition des renégociations de baux en résidence de tourisme/affaires



Source SNRT janvier 2016

Non exhaustifs, il s'agit ici de mentionner les faits notables portés à la connaissance de la Commission :

- o DOMIDEP : En ce qui concerne les résidences que le groupe a racheté récemment (dans les 2 à 3 dernières années) suite à une politique de développement commercial, il semble proposer une décote sur les loyers d'environ 10%, afin de rétablir l'effort (surévalué semble-t-il lors de la vente du bien et de la prise à bail initiale)/ chiffres d'affaires. Le gestionnaire a par ailleurs accepté sur certaines résidences un avenant au bail initial, permettant ainsi de maintenir l'art 606 à la charge du gestionnaire.
- o DOMUSVI : le groupe semble vouloir imposer une renégociation à la baisse des loyers d'environ 15% à 30% sur certaines résidences. À noter que sans accord unanime de l'ensemble des copropriétaires concernant cette renégociation de loyer à la baisse, le

gestionnaire envisagerait un départ (donc de quitter les lieux) pour une reconstruction à neuf (défaillance de la résidence); sur d'autres lieux, on constate directement une défaillance

- PROMEO : promoteur/commercialisateur/gestionnaire ayant fait se succéder les gestionnaires (MMV ; Zenitude) sur certaines résidences, sans en informer au préalable les copropriétaires, suite à leur défaillance.
- ZENITUDE : Le groupe semble racheter des baux en cours puis, étant confronté à de lourdes problématiques résultantes des exploitations antérieures, procéder ensuite à des renégociations à la baisse d'environ 30%, par paliers, mais en toute transparence avec les copropriétaires.
- NEHO-GROUP (GRH): Le groupe a « racheté » 11 résidences du groupe APPART CITY GFE, sur lesquelles il voudrait mettre en place des baisses de loyers d'environ 30 à 50%, avec des paliers, et à une mise en franchise (CHOICE) avec prise en charge des travaux par les copropriétaires. Il semble que certaines négociations aient abouti à une obligation de la part du gestionnaire de rendre compte régulièrement.
- PIERRE&VACANCES : Pour quelques résidences, le groupe semble commencer par résilier les baux pour ensuite proposer un nouveau bail avec une décote de loyer, qui peut être très importante (de -30% à -70% si on tient compte des travaux à charge du copropriétaire), et la charge des rénovations et des grosses réparations incombant aux copropriétaires.
- LAGRANGE : le groupe semble résilier ou renégocier un certain nombre de baux. Il a été remonté à la Commission des problématiques de remise en état dues à un mauvais entretien des parties communes. Ces travaux étant mis à la charge des copropriétaires, cela aboutit dans certains cas à une renégociation des loyers à la baisse pouvant correspondre à -70%
- NOBLE AGE : Sur plusieurs EHPAD, des propositions de renouvellement assorties d'une baisse de loyer pouvant atteindre 40%. Utilisation occasionnelle de l'article 145-39 du Code de Commerce³ pour faire céder les copropriétaires « récalcitrants ». Variante : plusieurs cas de travaux d'amélioration dont la prise en charge est présentée aux copropriétaires comme une condition préalable au renouvellement du bail sans baisse des loyers.
- NEXITY STUDEA : le groupe semble résilier ou renégocier un certain nombre de baux, avec une proposition de baisse de loyer d'environ -20% assortie à une part variable liée au chiffre d'affaires.
- RESIDE ETUDES : le groupe semble renégocier certains baux, à la marge, avec une proposition de baisse de loyer d'environ -5% (baisse des loyers mais prise en charge de charges incombant auparavant aux copropriétés (entretien parties communes et parties privatives) dans le bail initial)
- D'autres groupes peuvent invoquer l'article 145-39 du Code de Commerce afin d'imposer une baisse des loyers sans négociation préalable (d'environ 40 à 50%) aboutissant même à proposer des loyers inférieurs à ceux d'origine ; peuvent résilier le bail et même supprimer

³ Pour les contrats conclus ou renouvelés à compter du 1er septembre 2014, si le bail est assorti d'une clause d'échelle mobile, la révision peut être demandée chaque fois que, par le jeu de cette clause, le loyer se trouve augmenté ou diminué de plus d'un quart par rapport au prix précédemment fixé contractuellement ou par décision judiciaire.

l'accès du propriétaire à la résidence, aux parties communes et à son appartement ; peuvent proposer un avenant de renégociation ;...

Sans minorer aucunement la situation des propriétaires subissant des difficultés, et conscients de la préoccupation de certains investisseurs pouvant parfois être en situation de grande précarité, on ne peut occulter certaines réalités économiques qui peuvent justifier une baisse de loyers :

- Les loyers ont beaucoup augmenté dans la décennie précédente. La plupart des baux étaient indexés sur l'Indice du Coût de la Construction, qui a « flambé » d'environ 40% entre 2001 et 2011.
- La concurrence se fait de plus en plus dure sur certains segments : l'offre est très nombreuse et le devient encore plus, notamment avec les locations collaboratives.
- Le marché a subi les effets de la crise : lorsque le budget des ménages se restreint la consommation touristique est une de celles que l'on peut réduire le plus facilement. Idem pour les entreprises sur le marché des résidences urbaines (« d'affaires »).
- Dans le même temps les charges des exploitants ont augmenté (hausse de la TVA de 5,5 à 10%, hausse du prix de l'eau, de l'électricité, du recyclage des déchets...). Ainsi, sur certains segments comme celui des résidences de tourisme, les marges des exploitants ont parfois fortement diminué, et peuvent mieux se maintenir sur d'autres (Ehpad).

Une partie du marché se porte bien, face à d'autres structures qui connaissent des difficultés. Dans ces cas, les problématiques des investisseurs naissent d'une baisse des loyers (adaptation économique), ou suite à la revente de leur résidence (changement de stratégie commerciale du gestionnaire).

Quel que soit le contexte économique, il semble évident qu'aucune société ne peut prendre des engagements de politique commerciale ou de rendement sur de longues années (9 ans, voire 20 ans!). Or, l'investissement en loueur en meublé apparaît clairement comme un investissement dans l'économie réelle, avec un sous-jacent immobilier. Ainsi, les gestionnaires de résidence gérée ne peuvent, pas plus que les autres sociétés commerciales, figer leur mode de développement ni leur rendement.

Donc risque il y a ! Et il doit être connu.

Nous allons décrire ci-après les process qu'il nous semble nécessaires de mettre en œuvre avant de proposer ce type d'investissement, afin d'en évaluer l'efficacité (montage, adéquation profil investisseur,...)

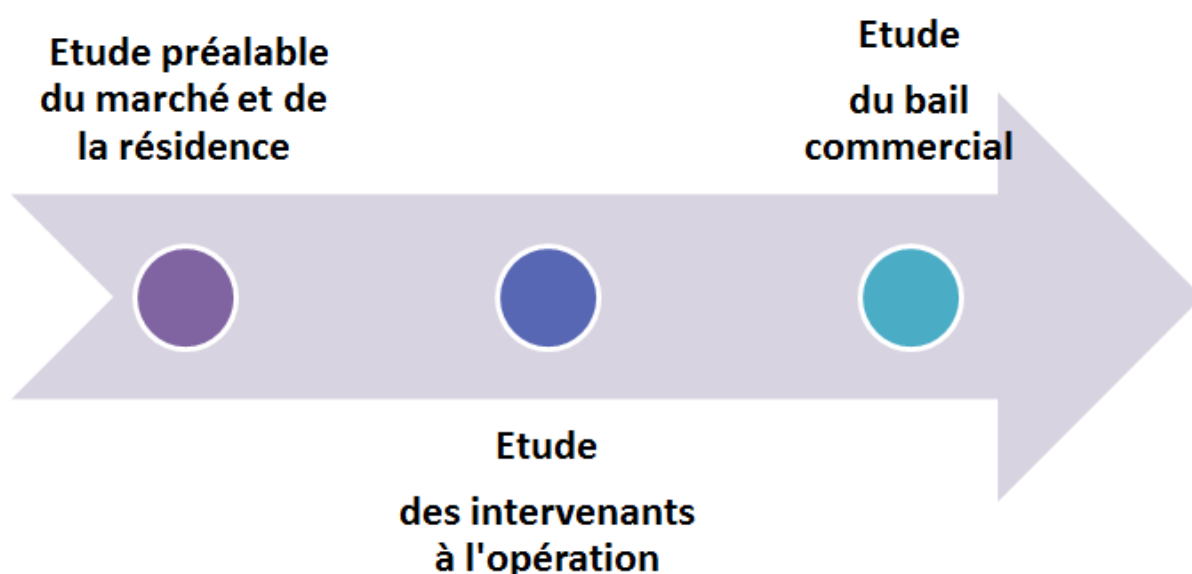
Par ailleurs, la Commission a constaté des dysfonctionnements nécessitant à son sens une modification des pratiques, des aménagements de la réglementation ou une refonte partielle de la législation.

B. Points essentiels à analyser avant la commercialisation

Nous rappelons que l'agent immobilier est un mandataire professionnel pour le compte d'autrui qui apporte son concours aux opérations juridiques portant sur les biens immobiliers, les fonds de commerce ou les parts de sociétés immobilières, et exerce ainsi une action d'entremise dans l'immobilier, c'est-à-dire qu'il rapproche les parties moyennant une commission⁴.

Les agents immobiliers, ou agissant comme tels, sont considérés comme des **professionnels de l'immobilier en raison des moyens dont ils disposent et de leur connaissance du marché**.

Le professionnel de l'immobilier doit donc faire en amont des recherches afin de collecter des données objectives, et non uniquement celles transmises par le promoteur ou le commercialisateur. Il doit fournir un conseil écrit, objectif et individualisé. Il doit en conserver la preuve (en cas de survenue d'une problématique).



⁴ Loi n°70-9 du 02 janvier 1970, dite loi Hoguet, réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et fonds de commerce.

I. Etudes préalables

L'objectif est ici de recueillir et de croiser le maximum d'informations (*listes non exhaustives*) sur les éléments qui impacteront l'efficacité de l'activité économique future (cf annexe 9).

1.1. Etude de marché

Préalablement à tout investissement, l'investisseur ou son conseil devrait pouvoir notamment:

- contrôler les assurances et garanties professionnelles du promoteur/constructeur
- vérifier la destination du permis de construire et si celui-ci est purgé du recours des tiers

Remarque : il a été rapporté à la Commission que certaines promotions avaient dû accepter une destination pour leur résidence de service autre que celle demandée initialement (ex : demande pour une résidence étudiante en centre-ville mais permis finalement octroyé pour une résidence de tourisme/affaires)

- demander une note juridique attestant du classement de la résidence, vérifier les services proposés
- interroger la Mairie sur d'éventuelles autres résidences de services prévues à proximité
- suivant la (non) profondeur du marché, s'assurer dans la mesure du possible que le promoteur ne réalisera pas de résidence similaire dans ledit périmètre commercial
- connaître le nombre de lots
- connaître le prix du foncier dans le quartier : une recherche sur l'observatoire de l'immobilier, la base des notaires, la Mairie, ou bien avoir recours à des éditions spécialisées (« Editions Callon » (editionscallon.com) qui commercialisent une base de données annuelle des valeurs vénales immobilières et foncières par ville sur la France entière)
- savoir si une expertise a été réalisée ? si oui, l'a-t-elle été par un expert indépendant ?
Si tel est le cas, l'expert valide ou modifie les valeurs vénale et locative déclarées par le vendeur, qui se trouvent ainsi objectivées en amont de la transaction.

L'annexe 4 décrit succinctement une méthodologie d'analyse largement inspirée de celle des experts immobiliers, et pouvant contribuer à :

- déterminer la vraisemblance du prix de vente et de loyers d'une résidence proposée à la commercialisation,
 - se forger une conviction sur la viabilité des équilibres économiques de cette opération,
 - juger de l'opportunité du recours à un expert immobilier pour affiner l'analyse effectuée.
- comparer le loyer au m² avec celui du marché de référence
 - vérifier l'adéquation de l'offre et la demande par typologie de clientèle (notamment état du bassin d'emploi, situation démographique,...), par secteur d'activité
 - vérifier l'implantation géographique (a minima avec Google Earth), la desserte en transports

A noter : si une étude de marché est fournie par le promoteur ou le commercialisateur, il convient de :

- vérifier si elle répond à l'ensemble des points listés ci-dessus
- se renseigner sur les sources à partir desquelles elle a été effectuée

Si cette étude de marché ne répond pas à tous les points listés ci-dessus et/ou a été réalisée à partir de données dont l'objectivité/le sérieux ne sont pas établis, il convient de la compléter par sa propre étude de marché.

1.2. L'investissement envisagé

Une fois l'étude de marché réalisée, on s'attachera à étudier le détail du bien immobilier

La résidence

- Vérifier l'implantation de la résidence (a minima avec un outil de visualisation géographique - le plus souvent, nous constatons l'utilisation de Google Earth), la desserte en transports
- Envisager la problématique de remploi de l'actif immobilier lors d'un changement d'affectation pour la résidence (une chambre n'étant pas facilement « ré employable », contrairement à un appartement, quid de la monovalence des Ehpad ?)
- Se procurer les plans : plan de masse avec orientation, plan du bâtiment, des étages, des sous-sols, des parkings et cave de l'appartement...
- Liste des lots de la résidence et des parties communes
- Vérifier s'il existe un règlement de copropriété et, dans l'affirmative, se le procurer
- Vérifier si un syndic de copropriété a déjà été nommé, s'il y a une Association Syndicale Libre ?

L'appartement

- Descriptif du lot considéré et plan spécifique
- Liste et prix des meubles : vérifier le prix du mobilier et voir les modalités de remplacement

L'investissement

- Bail (*cf. partie III*)
- Rentabilité locative

Comme pour tout investissement, un point doit être réalisé sur la rentabilité. La rentabilité locative est le rapport existant entre les sommes engagées dans l'achat et l'entretien d'un bien immobilier et les loyers encaissés pour ce même bien.

Par ailleurs, les loyers doivent aussi être étudiés « côté charges » du gestionnaire

Petit exercice de vérification des informations : les loyers promis permettent-ils a priori une gestion pérenne de la résidence ?

La recette théorique correspond au CA qui pourrait être réalisé si le taux d'occupation de la résidence était de 100% sur toute l'année, soit :

$$\text{Recette théorique} = \text{le nombre de chambres} \times \text{prix public affiché} \times 365,25$$

De cette recette théorique, on enlève la TVA et les taxes de séjour (0.20€ à 3€/nuit/pers) :

$$\text{Recette nette} = (\text{recette théorique} / 1.20) - \text{taxe de séjour}$$

On obtient ainsi le CA théorique auquel on applique un ratio/CA (qui varie pour chaque type de résidence, cf infra 2.3.). Exemple pour une Ehpad :

$$\text{Loyers théoriques maximum} = \text{recette nette} \times 20\%$$

On est ainsi en capacité de vérifier le montant des loyers promis par rapport au montant des loyers théoriques maximum et s'ils sont envisageables en fonction de l'activité de la résidence.

NB : bien évidemment, cela ne constitue qu'un 1^{er} indicateur de viabilité de la résidence, puisque cela dépend étroitement du taux de remplissage et donc de l'efficacité commerciale du gestionnaire.

II. Les parties prenantes à l'opération

Les parties prenantes à toute opération d'investissement dans une résidence de service sont l'investisseur (et son conseil), le promoteur/commercialisateur (qui peuvent être distincts) et le gestionnaire (sur qui repose la pérennité du montage).

2.1. L'investisseur

Il est communément admis que cet investissement devrait être **envisagé sur le long terme**. Il ne s'agit pas en effet d'une opération calibrée pour être une opération de marchand de bien type achat-revente, avec recherche de plus value par exemple. Il est plus favorable de le considérer comme un investissement générateur de revenus complémentaires, notamment pour compléter une retraite.

L'étude de ce marché du loueur en meublé a révélé à la Commission que cet investissement s'apparente tout naturellement à un **investissement dans l'économie réelle**, avec un sous-jacent immobilier. Il convient donc que l'investisseur en ait pleinement conscience et que ce produit soit bien en adéquation avec son profil et avec son **aversion au risque**. Il doit également comprendre et adhérer à la notion de prime de risque !

Pour rappel : la **prime de risque** désigne un supplément de rendement octroyé à un investisseur afin de compenser un niveau de risque supérieur à la moyenne

Par ailleurs, nous constatons un **fort isolement** de l'investisseur qui, contrairement aux autres solutions d'épargne, n'est protégé ni par des entités spécifiques (société de gestion représentative de ses intérêts et agissant en contrôle ou en action pour son compte), ni par un régulateur (malheureusement, la loi ALUR, qui veut protéger le plus « faible », le locataire, redonne dans le cadre des résidences services encore plus de pouvoir au « fort », le gestionnaire, preneur à bail donc « locataire » ... au détriment du particulier investisseur !!). Et pourtant, il est en prise directe avec des entités puissantes et organisées. **Cet état de faits aboutit inmanquablement à des situations difficiles** lorsque l'investissement ne se passe pas

comme prévu : manque de connaissances et de force de négociation lors des baisses de loyers proposées ; isolement et désarroi lors de reventes « forcées » de résidences ; ...

2.2. Le promoteur / le commercialisateur

Préalablement à tout conseil en investissement, on devrait pouvoir notamment :

- Vérifier leur appartenance à une organisation professionnelle ou à une organisation disposant d'une charte ou d'un code de bonne conduite
- Obtenir un extrait k-bis de chacun, vérifier les éventuels liens de nature capitalistique ou juridique (degré d'indépendance) du promoteur avec le commercialisateur, du promoteur avec le gestionnaire
- Obtenir les comptes auprès du greffe du tribunal, s'ils sont déposés
Remarque : un promoteur de taille modeste n'est pas nécessairement synonyme de risque.
- Connaître la marge du promoteur et du commercialisateur et ainsi comprendre comment le prix de vente est calculé
- Rechercher des informations sur sa réputation/e-réputation, vérifier notamment l'existence de sinistre, d'enquête de satisfaction
- Appréhender les canaux de distribution et vérifier les taux de commissions
NB : On ne peut pas faire abstraction du fait qu'un taux de rémunération/commission élevé a forcément un impact sur l'investisseur et sur la rentabilité de son placement
- Vérifier l'existence et le mode de fonctionnement d'un service de revente

2.3. Gestionnaire

Préalablement à tout conseil en investissement, on devrait pouvoir notamment :

- Vérifier l'existence d'une société ad hoc : y a-t-il une société (entité juridique distincte) pour chaque résidence ?
A noter, lorsque tel est le cas : il est préférable de s'assurer qu'il existe un engagement de garantie de la société mère en cas de défaillance de la société ad hoc. S'il n'y a qu'une entité juridique pour les différences résidences gérées, vérifier si une comptabilité est tenue pour chaque résidence ou non (cela est obligatoire pour le tourisme classé)
- Etablir l'expérience du gestionnaire par rapport au type de résidence (CV des dirigeants par exemple, ou fiche internet), notamment sa connaissance des éventuelles spécificités du marché local
- Connaître les liens de nature capitalistiques ou juridiques (degré d'indépendance) entre les syndics des résidences déjà en exploitation et le gestionnaire
- Rechercher des informations sur sa réputation/e-réputation, vérifier l'existence de sinistre, d'enquête de satisfaction

- Vérifier l'appartenance à une organisation professionnelle ou à une organisation disposant d'une charte ou code de bonne conduite
- Obtenir un compte prévisionnel de l'exploitant si la résidence est neuve (essayer d'évaluer l'impact d'une saisonnalité éventuelle sur le chiffre d'affaires) ou les comptes antérieurs si la résidence est déjà en exploitation (individualisant nécessairement les loyers au sein des charges d'exploitation).

Remarque : Il faudrait pouvoir identifier au moins les niveaux : des capitaux propres, des investissements, des amortissements (qui donnent une idée de l'âge et la modernité de l'outil), de la proportion de créances douteuses, de l'endettement, du fonds de roulement, du besoin en fonds de roulement, du besoin de trésorerie

- Le cas échéant, vérifier le taux de remplissage des autres résidences déjà en exploitation et gérées par le même gestionnaire (attention à ce que celui-ci ne soit pas artificiellement haut et représentatif de lutte des prix effreinée, ce qui pourrait mettre l'exploitation en péril et donc indiquer une mauvaise gestion).
- Essayer **d'établir l'existence ou non d'un fond de concours** (soit à partir des comptes du gestionnaire s'ils ont été déposés, soit en l'interrogeant)

Un fond de concours est une subvention ponctuelle volontaire du promoteur vers le gestionnaire. Généralement versé en numéraire, il peut également prendre la forme d'un abandon de compte courant ; d'« honoraires de participation à la conception architecturale des lots » ; de « faux » fonds de garantie des loyers ; de commission d'intermédiation sur l'achat des meubles ou accessoires (souvent effectué via une centrale d'achats contrôlée par l'exploitant...). Il constitue donc une charge pour le promoteur, puisqu'il n'a pas vocation à l'enrichir. En amont, celui-ci répercute bien évidemment le montant du fond de concours sur le prix global de la résidence. Le fond de concours est donc « payé » indirectement au gestionnaire par les investisseurs.

Il est en théorie destiné à financer des dépenses de fonctionnement. Par exemple, le temps qu'une nouvelle résidence se lance et atteigne un taux de remplissage optimal, le fond de concours permet d'honorer le paiement des loyers auprès des copropriétaires alors même que la seule activité économique naissante ne serait pas suffisante pour ce faire.

S'il y en a un, à combien de mois de loyers s'élève-t-il? Pour combien de temps ?

Il est communément admis que les fonds de concours ne devraient pas dépasser 6 à 12 mois de loyers à percevoir. Au-delà, il est justifié de s'inquiéter d'un éventuel accord entre le promoteur et le gestionnaire pour doper la rentabilité afin d'en accélérer la commercialisation.

- Vérifier la **viabilité de la rentabilité locative** au regard du compte prévisionnel : le loyer doit apporter un revenu suffisant au bailleur sans pour autant mettre en péril l'exploitation. Ainsi, pour le gestionnaire, le loyer reversé ne doit pas excéder un certain ratio sur CA. Il est communément admis que ce ratio ne doit pas être supérieur à environ :
 - 35% de son CA pour la résidence Senior
 - 35% de son CA pour la résidence Affaire
 - 30 à 50% de son CA pour la résidence de Tourisme
 - 50% de son CA pour la résidence étudiants
 - 20% de son CA pour l'Ehpad

Les chiffres du ratio loyer/CA doivent correspondre à une réalité économique et ne doivent pas être tronqués par la présence de fonds de concours trop importants...

- Existence ou non d'une prime de risque dans les loyers en cas de défaillance de l'exploitant ?
- Définir l'organisation interne du gestionnaire :
 - existence d'un SAV, y compris sinistre ?
 - d'un service juridique ? interne ou externe ?
 - y a-t-il une équipe dédiée à la comptabilité, aux relations avec les propriétaires ?
 - Organisation d'un marché secondaire de revente de lots ?

2.4. Intervenants connexes :

Le professionnel du conseil (agent immobilier, CIF...) n'est pas dispensé de ses obligations sous prétexte qu'il concourt à des opérations pour lesquelles interviendraient également d'autres experts. Il peut cependant renforcer son analyse !

- Banque
Un programme peut être « agréé » par un établissement bancaire, ce qui signifie que certaines informations ont déjà été étudiées et validées par un organisme de financement qui va prendre des risques aux côtés du promoteur et des investisseurs.
- Avocat
Une note juridique peut être réalisée par un cabinet : demandez en la copie ! et vérifiez bien que la note est en rapport exact avec le sujet et qu'elle engage la responsabilité du professionnel juridique.
- Expert immobilier
Vous pouvez renforcer votre analyse par croisement d'informations, notamment pour finaliser votre étude de marché
- ...

III. Le bail commercial

Le bail a fortement été impacté par les évolutions réglementaires.

Dans le cadre de l'amélioration des rapports locatifs, tout contrat de location (bail) devra répondre, sauf exceptions, à un modèle de contrat type⁵. Ce modèle type s'appliquant aux locations ou colocations (logements nus ou meublés) doit définir notamment les éléments suivants :

- **désignation des parties**
- **objet du contrat** (description du logement et destination des locaux)
Voir la destination de la résidence sur le Règlement de copropriété

La propriété des locaux à usage commun : il s'agit des lots comprenant l'une des activités nécessaires à la récupération de la TVA comme les locaux affectés à la laverie, à l'accueil de la clientèle, au service du petit déjeuner mais également la piscine, une salle de jeux, etc... Pour **les résidences de tourisme**, construites à partir du 1er juillet 2014, les locaux à usage collectif composés d'équipements et de services communs ne peuvent faire l'objet d'un lot distinct vendu à un copropriétaire et font l'objet d'une propriété indivise du syndicat des copropriétaires⁶

- **date de prise d'effet et durée du contrat**

Modalités de renouvellement du bail (modifications loi ALUR)

Clause de droit de préférence (obligation selon la loi ALUR – le preneur est prioritaire, un courrier recommandé doit lui être envoyé lors d'une revente)

Clause de reconduction tacite (portée limitée : aucune garantie)

Clause de reconduction explicite

- **conditions financières**

1- Loyer

À noter : Le dispositif d'encadrement des loyers prévu par la loi ALUR est applicable aux locations meublées à l'exception des résidences services gérées par bail commercial.

Montant du loyer

TVA sur les loyers (3 services obligatoires) – vérifier la rédaction afin que le bailleur ne subisse pas les hausses de TVA

Indexation du loyer – (très souvent sur l'IRL et parfois ILC – sur les Ehpad, indexation spécifique à l'activité). Attention, une clause d'indexation qui exclut la révision du loyer commercial à la baisse est nulle (réciprocité de la variation)⁷

Clause recette: lors de certaines renégociations ou à la conclusion de nouveaux baux, on constate l'apparition de loyers composés d'une part variable :

Loyer = part fixe + % recettes de location

Une attention particulière doit être portée à ce type de clause, qui n'est pas illégale mais qui peut avoir de lourdes conséquences juridiques et fiscales *cf annexe 5*

⁵ Article 2 du Décret n° 2015-587 du 29 mai 2015 publié au Journal officiel du 31 mai 2015 à la suite de la loi du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (loi Alur)

⁶ Article 58, titre V de la loi ALUR

⁷ Cass. 3e civ. 14-01-2016 n° 14-24.681

Dans le cas d'une clause recette, on retiendra qu'à minima⁸,

- la part variable doit être strictement inférieure à 50%

- la variabilité doit être appliquée au CA réalisé par l'hébergement et non au CA réalisé sur la location des locaux de services

2- Charges

Vérifier ce qui est à la charge du bailleur !

Vérifier la clause du renouvellement du **mobilier** (le mobilier peut être changé tous les 7 à 10 ans selon la catégorie des résidences – c'est à la charge du bailleur)

Provision pour **entretien** de la résidence : le syndic peut provisionner un forfait pour les travaux d'entretien

Demander un état des charges de copropriété prévisionnel (le bailleur paie les charges non-récupérables correspondant à l'assurance de la résidence et les honoraires du syndic)

Taxe d'enlèvement des ordures ménagères – vérifier si le preneur les prend bien à sa charge ?

Qui paye la **taxe foncière**, tant des parties communes que des parties privatives : l'exploitant-preneur ou le propriétaire-bailleur ? Demander le formulaire pour l'exonération pendant 2 ans sur le neuf (selon les mairies).

Tous les biens gérés par baux commerciaux ne font pas l'objet d'une **Cotisation Foncière des Entreprises** (attention celle-ci peut être envoyée par erreur – il suffit de répondre au Trésor Public avec copie du bail)⁹

3- modalités de paiement

En général de façon trimestrielle, terme échu

- **travaux,**

A noter concernant les gros travaux

Jusqu'à peu, les parties étaient libres de convenir dans le bail commercial que les travaux visés à l'article 606 du code civil seraient à la charge du gestionnaire preneur à bail.

Désormais, le législateur a fixé des règles impératives entre le bailleur et le preneur, avec l'apparition de deux nouveaux articles¹⁰ : **les dépenses relatives aux grosses réparations mentionnées à l'article 606 du code civil ne peuvent plus être imputées au gestionnaire lors de la signature d'un nouveau bail.**

La loi PINEL précise que **lorsque des stipulations contractuelles contreviennent à ces règles réputées d'ordre public, ces stipulations sont déclarées non écrites.**

Il convient donc de se méfier de la validité des engagements pris par certains commercialisateurs de ne pas faire supporter aux propriétaires la charge des travaux visés à l'article 606 du code civil lorsque le bail est postérieur à l'entrée en vigueur de la Loi PINEL.

⁸ Source consultation CMS Francis Lefebvre sept 2015 / SNRT

⁹ BOI-IF-CFE-10-30-30-50 - BOFIP - Impots.gouv.fr

¹⁰ Article L.145-40-2 du code de commerce (liste de charges, taxes qui pèseront sur le bailleur ou sur le preneur à bail) et article R. 145-35 du décret n° 2014-1317 du 3 novembre 2014.

- **garanties**
- **annexes** (dossier de diagnostic technique, notice d'information sur les droits et les obligations des locataires et des bailleurs, état des lieux...).

Annexe obligatoire : **Inventaire du mobilier** : conformité aux règles de la loi ALUR – obligation au 1er septembre 2015, tempérée par d'éventuelles dérogations partielles en la matière (par exemple pour les EHPAD) – très important pour ne pas remettre en cause le statut LMNP/LMP

Par ailleurs, la Commission a constaté des évolutions contractuelles concernant les rapports propriétaires/exploitant, pouvant être défavorable à l'investisseur. On vérifiera donc s'il existe ou pas:

Une clause contraignant le propriétaire-bailleur à renoncer à la création d'un syndicat de copropriétaires, ou à donner pouvoir au preneur pour ce faire (ce qui revient dans les deux cas à donner les pleins pouvoirs à l'exploitant-preneur, donc à abandonner toute possibilité non judiciaire de débat sur la majorité des décisions concernant la résidence) ? Si oui, une compensation en faveur du propriétaire-bailleur est-elle prévue ?

Une clause imposant au preneur de contracter lors de la signature du bail un mandat de gestion auprès d'une tierce entité, confiant ainsi la gestion du bail à un seul mandataire (autre que le gestionnaire bailleur) et **mettant la rémunération de ce mandataire à la charge du preneur.**

C. Formalisme

D'une part, au travers de la loi ALUR et de ses décrets d'application (code de déontologie notamment), on voit clairement naître les volontés

- ✓ de rappeler les **obligations incombant aux professionnels** de l'immobilier et
- ✓ d'améliorer la **protection des investisseurs**.

Les agents immobiliers, ou agissant comme tels, ont des **obligations** de probité, de moralité et de loyauté. Ils sont soumis à des obligations de **compétence**, d'exigences de **capacité professionnelle** et de **transparence**. Ces compétences professionnelles doivent correspondre à leurs activités.

Par ailleurs, désormais, une **formation continue** doit être suivie par les professionnels de l'immobilier.

Pour rappel : Dans la mesure où il intervient pour le compte d'autrui, l'agent immobilier agit en qualité de mandataire de ses clients. Il ne peut alors valablement exercer son activité d'entremise que s'il **dispose à cet effet d'un mandat écrit**, signé et en cours de validité¹¹. Attention donc au contrat de commercialisation signé avec les plateformes de commercialisation de biens immobiliers, qui sont des contrats commerciaux liant des sociétés entre elles, mais qui ne sont donc pas une délégation de mandat immobilier. Vous devez alors obtenir un mandat de recherche de la part de votre client !

D'autre part, le client attend une **prestation de conseil**. Le formalisme du **devoir de conseil** impose notamment, à notre avis en général et, dans tous les cas pour des professionnels qui se sont présentés comme des conseillers (dont sont automatiquement les CIF), une **lettre de mission** et un **rapport de mission**. Nous soumettons ci-après aux professionnels des **points de vigilance** à introduire lors de la rédaction de ces documents.

I. Lettre de mission

Il nous paraît essentiel de rappeler dans la lettre de mission

- l'objectif du client (ex : Acquérir un bien immobilier dans un cadre fiscal avantageux (à préciser)
- sa situation familiale, fiscale (montant de l'IR acquitté au titre des trois dernières années) et patrimoniale (préciser au minimum s'il a déjà investi dans l'immobilier défiscalisé et, dans l'affirmative, principales caractéristiques des opérations)

¹¹ Article 6 Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce, dite loi Hoguet

II. Rapport de mission

Le conseil doit être **adapté aux demandes et besoins du client** et doit être présenté de manière **compréhensible** afin de permettre au client de prendre une **décision éclairée**. La **recommandation personnalisée** doit être fournie au client, en expliquant **pourquoi** un produit spécifique répond le mieux à ses besoins.

D'une manière générale, la jurisprudence estime qu'en sa qualité de professionnel, un agent immobilier agissant contre rémunération a l'obligation de renseigner avec exactitude et loyauté les acquéreurs potentiels d'un bien immobilier.

L'agent immobilier doit faire une présentation du bien qui soit conforme à la réalité. Cela lui impose de vérifier les déclarations des parties, au besoin avec l'assistance d'un tiers.

L'agent immobilier est tenu d'une obligation de renseignement et de conseil vis à vis de son mandant. L'agent immobilier ne doit jamais inciter l'une des parties, qu'elle soit son mandant ou non, à effectuer un acte contraire aux intérêts qui sont les siens.

Dans un arrêt du 2 octobre 2013, la Cour de Cassation (Cass 1ère Civ ; 2 oct 2013 n°12-20-504, n°1040 P+B) a voulu prendre une position de principe et impose aux conseillers le devoir de mise en garde quand l'investissement porte sur un investissement en défiscalisation de produits immobiliers gérés.

Il nous paraît essentiel de rappeler dans le rapport de mission les caractéristiques de l'opération proposée :

- **Concernant le choix de la résidence**

- Mentionner s'il a été présenté une ou plusieurs résidences au client ; dans l'affirmative, les lister et préciser les raisons du choix du client pour la résidence retenue.
- Présenter et/ou joindre les informations recueillies en amont par le professionnel sur la résidence et sur la base desquelles il a fait le choix de la proposer tant au niveau de :
 - L'étude du marché

Il est recommandé de remettre un exemplaire de l'étude du marché et de préciser expressément dans le rapport de mission qui l'a faite et à partir de quelles sources. Lorsque cette étude de marché n'a pas été faite par un expert indépendant ou qu'elle est incomplète, la compléter en joignant notamment les éléments recueillis sur le coût du foncier et le prix des loyers ainsi que sur l'environnement de la résidence. (*cf partie B I*)

Concernant le prix du bien, rappeler qu'il n'existe (sauf si elle est proposée à titre optionnel) aucune garantie du prix de revente du bien.

- Des intervenants à l'opération

Faire une présentation sommaire des intervenants sur la base des informations recueillies (*cf partie B II*). Il est préconisé de lister les documents / éléments consultés à cet effet.

Si certains des intervenants à l'opération sont de « nouveaux » intervenants sur le marché ou des intervenants de « petite taille », cela doit ressortir de la présentation.

S'il existe des liens capitalistiques ou personnels entre le promoteur et/ou le gestionnaire et/ou le commercialisateur, le préciser également.

- **Concernant le bail**

Rappeler d'une part que l'existence d'un bail commercial **ne constitue pas une garantie absolue** du paiement des loyers, et d'autre part que **le loyer pourra être revu à la baisse** en cas de changement de gestionnaire et/ou de renouvellement du bail.

Pour les baux où l'exploitant s'engage à prendre à sa charge les gros travaux (**article 606** du code civil), préciser que ces engagements pourraient être considérés comme contraires à l'article R 145-35 du code de commerce, laissant alors à la charge du propriétaire le coût des gros travaux.

Vérifier ainsi les clauses du bail (*cf partie B III*) et attirer l'attention sur ce qui vous semble « particulier ».

La Cour administrative d'Appel¹² relève que c'est à bon droit **qu'une partie des amortissements du bien loué meublé ne pouvait être déduite**. En effet, les baux commerciaux conclus entre les bailleurs et les preneurs (exploitants) ne concernent que la **mise à disposition** de chambres meublées au sein d'établissements pour personnes âgées dépendantes et de résidences étudiantes. Ils ne comportent **aucune clause relative à un mandat de gestion** qui aurait été confié aux preneurs de sorte que les baux en cause sont des **contrats de louage de biens et non des contrats de louage de services**.

Si une simulation sur la rentabilité de l'investissement est remise, il est préconisé de la faire :

- soit sur la base d'un prix de revente du bien sans plus-value
- soit sur la base de trois hypothèses différentes d'évolution du prix de revente du bien (sans plus-value, avec une plus-value de + x %, avec une moins-value de - x %)

Il est préconisé également de rappeler qu'en toute hypothèse il ne s'agit que d'une simulation qui n'a aucune valeur contractuelle et ne permet pas de préjuger de la rentabilité effective de l'investissement (laquelle reste tributaire de l'évolution du prix de l'immobilier, des loyers perçus...).

¹² Cour Administrative d'Appel de Versailles, 17/12/2015, 14VE02840

- **Concernant les principaux risques inhérents à l'opération**

Bien évidemment, d'une façon générale, l'intermédiaire professionnel doit informer son client, acquéreur non averti, des **particularités** d'un investissement, et de **toutes modifications réglementaires ou fiscales** intervenant entre la signature du contrat de réservation et la signature de l'acte authentique de vente¹³.

Il devra également lui préciser qu'en cas de **revente anticipée** (avant 20 ans de détention), il devra **rembourser la TVA** (au prorata d'1/20 de la TVA par année restante), sauf si le nouveau propriétaire confie son bien au gestionnaire exploitant.

En cas de défaillance du gestionnaire, il devrait être précisé que le propriétaire ayant opté pour une solution **d'investissement avec réduction fiscale** (Censi Bouvard) dispose d'un délai d'un an, pour retrouver un gestionnaire ou mettre en place une solution d'auto gestion, afin d'éviter le **risque de requalification fiscale**¹⁴.

Par ailleurs, il conviendrait également de préciser à un investisseur optant pour le **statut en LMP** que la défaillance du gestionnaire remet nécessairement en cause ce statut et par conséquent les règles qui lui sont attachées.

Préciser que, malgré les soins apportés à la sélection et à l'analyse du projet, celui-ci constitue un **investissement dans l'économie réelle, facteur de risque**, et étroitement lié à la pérennité de son acteur économique majeur en la qualité du gestionnaire.

Préciser **l'éventualité des risques de perte de rendement** (diminution des loyers) et de **perte en capital** (revente du bien à un prix inférieur au prix d'achat).

Rappeler la prime de risque :

Il n'existe pas, tout au moins de manière durable, de marché à fort rendement, sans risque. Il conviendra d'analyser le rendement annoncé en cherchant à expliquer la prime de risque qui apparaît. Cette dernière doit se déterminer au moins, par comparaison avec des actifs comparables et plus sécuritairement, par comparaison avec un titre à faible risque et investi sur la même durée (par défaut, prendre les rendements du Livret A ou des Emprunts d'Etat).

¹³ Cour d'appel de Paris du 10 décembre 2015, n° 14/13646

¹⁴ Réponse du Secrétariat d'État auprès du ministre d'État, ministre de l'écologie, de l'énergie, du développement durable et de la mer, en charge des technologies vertes et des négociations sur le climat à la question orale sans débat n° 0672S de M. Thierry Repentin, publiée dans le JO Sénat du 20/01/2010 - page 244

D'une manière générale, on peut retenir qu'en matière de CONSEIL:

- **On doit trouver lettre de mission et rapport ;**
- **On ne doit pas juste intermédiaire mais ajouter de la valeur ;**
- **On doit vérifier le sérieux et la réalité de ce qui est annoncé par le monteur ;**

A défaut sont susceptibles d'être matérialisés les manquements suivants :

- **Manque de soin à la prestation,**
- **Manque de diligence,**
- **Manque de mise en œuvre de compétences ;**

Ce qui aboutit « mécaniquement » à :

- **Défaut d'information,**
- **Défaut de conseil et**
- **Défaut de mise en garde**

CONCLUSION

Compte tenu de la faible visibilité qu'ont aujourd'hui les acteurs économiques, s'engager sur plusieurs années constitue en soi un risque. Ainsi, il semble malheureusement inéluctable que certains investisseurs propriétaires devront subir les aléas économiques du marché de la résidence meublée, comme c'eût été le cas pour d'autres investissements dans l'économie réelle.

Nous ne pouvons pas demander aux gestionnaires des résidences de service de garantir leur rendement.

Nous nous devons désormais de considérer ce produit comme étant un **placement dans l'économie réelle, donc risqué, avec un sous-jacent immobilier** acquis en pleine propriété et géré par un exploitant professionnel, soumis à différents aléas (comprenant donc un risque qui devra être apprécié), notamment économiques.

Il n'en reste pas moins que **l'exploitant a lui aussi des obligations** vis-à-vis des copropriétaires, puisque sa gestion adéquate est un des éléments clés de la pérennité du montage. Il ne nous semble pas acceptable qu'un gestionnaire exploitant n'ait pas de transparence sur la gestion de la résidence, ou encore qu'il ne remplisse pas ses obligations de maintenance et d'entretien des locaux ; ...

Il faut remédier à ces dérives et les prévenir. Il faut **rééquilibrer les rapports de force** entre les différentes parties prenantes. **A travers ces différents constats, nous vous proposons les évolutions suivantes :**

AVIS et PROPOSITIONS

- 1- Obligation, préalable à toute exploitation, de la **création d'une association des copropriétaires** et illicéité de toute clause conduisant le bailleur à renoncer à cette possibilité, afin de rétablir l'équilibre des échanges entre copropriétaires et exploitant.
- 2- Pan majeur de l'immobilier et de l'économie française, bien plus que d'un simple support immobilier, cette forme d'investissement patrimonial représente un réel levier de développement de l'économie réelle et d'orientation de l'épargne des français vers le financement d'un secteur clé de d'économie. Cet investissement devrait pouvoir **bénéficier de la fiscalité type entrepreneuriale**.
- 3- Les **Ehpad** répondent à un besoin sociétal. Afin de limiter les risques au niveau des particuliers (monovalence), il serait intéressant d'en faciliter en plus l'investissement via des **OPCI** gérées par des sociétés de gestion. Celles-ci disposent en effet de compétences professionnelles de gestion et mutualisent le risque par l'ensemble de leurs investissements.
- 4- **Les parties d'exploitation** devraient appartenir aux propriétaires :
 - maintien pour les résidences de tourisme de l'article 58 titre V de la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové dite ALUR ;
 - extension de cet article à l'ensemble des résidences services ;
 - avec restriction pour les équipements spécifiques (spa, piscine... qui resteraient la propriété du gestionnaire et donc à sa charge).
- 5- **Extension de l'obligation d'individualisation des comptes** (loi Novelli) pour tous types de résidence et publication annuelle de tout ou partie des ratios de gestion.
- 6- L'utilisation d'un **fonds de concours** n'est pas un processus choquant en tant que tel car il peut s'expliquer économiquement. En revanche il se doit d'être **transparent et** tout investisseur doit en être **informé**. Il faudrait contraindre le vendeur à le mentionner dans le document de présentation de l'opération, ainsi qu'à présenter son impact sur les loyers et donc sur la rentabilité locative. Une autre solution pourrait être dans le non versement du fond de concours, ce qui rétablirait **le prix de l'immeuble à sa vraie valeur**, mais avec l'acceptation en contrepartie de la part des investisseurs d'une augmentation progressive du montant des loyers perçus sur les 1ers trimestres d'exercice afin de permettre à l'exploitant d'atteindre « sa vitesse de croisière »: par exemple, 50% des loyers les 1^{er} et 2^{ème} trimestres, puis 75% des loyers les 3^{ème} et 4^{ème} trimestres, puis 100% des loyers.
- 7- Conclusion par le gestionnaire d'un **bail commercial ferme** de 9 ans minimum excluant par clause expresse toute possibilité de résiliation triennale.
- 8- Incitation à la création d'une offre d'assurance optionnelle garantissant les **risques de loyers impayés**.
- 9- Implication du gestionnaire, en amont, dans **l'étude économique** du projet afin qu'il puisse, le plus tôt possible, apporter son avis et son expérience et permettre ainsi une meilleure cohérence entre les différents intervenants : promoteur, commercialisateur, gestionnaire et propriétaire.
- 10- **Décision d'attribution du permis de construire** : elle devrait pouvoir être prise par délibération du Conseil Municipal, celui-ci statuant notamment sur l'opportunité du projet ainsi que sa cohérence avec les équipements publics et l'environnement économique et social.

- 11- Création d'un **syndic indépendant de l'exploitant** et obligation de visite des parties communes avec tiers de confiance (huissier...) tous les 2/3 ans afin d'en vérifier l'entretien.
- 12- Par analogie au mode de gestion des SCPI, **imposer une provision pour entretien** de la résidence : le syndic peut provisionner un forfait pour les travaux d'entretien.
- 13- Article 606 et loi Pinel : rendre possible la **prise en charge des gros travaux par l'exploitant** qui, seul, est à même d'appréhender les contraintes réelles de l'exploitation (statut dérogatoire pour l'immobilier géré).
- 14- En s'appuyant sur les orientations de la mission de Madame Sylvia Pinel sur le numérique appliqué au bâtiment, **recommander une généralisation du recours aux outils numériques (BIM)** à l'ensemble des acteurs des résidences de service à l'horizon 2017. *Cf annexe 6*
- 15- **Interdire et sanctionner les communications** laissant penser à un investissement sécurisé ou garanti : « investissement locatif **sûr** et rentable » ; « revenus **garantis** nets de charges et indexés » ; « **Forte Valorisation Patrimoniale** » ; « Des revenus **complémentaires garantis** » ; « Un investissement immobilier à **rendement garanti** » ; « **Aucun souci de gestion** » ; « le groupe ... vous assure un revenu que votre bien soit loué ou non » ; ...

ANNEXES

- Annexe 1 : Liste des intervenants ayant accepté de participer aux auditions
- Annexe 2 : Liste des parties prenantes invitées aux auditions
- Annexe 3 : Questionnaire promoteur
- Annexe 4 : Questionnaire commercialisateur
- Annexe 5 : Questionnaire gestionnaire
- Annexe 6 : L'expertise immobilière
- Annexe 7 : La clause recette
- Annexe 8 : Building Information Model (BIM) ou
Modélisation des informations du bâtiment (MIB)
- Annexe 9: Fiche synthétique des points à vérifier impérativement

ANNEXE 1 : Liste des intervenants ayant accepté de participer aux auditions

- ❖ CERENICIMO
- ❖ C'EST LA VIE
- ❖ DOMIDEP
- ❖ ESPACE LMNP
- ❖ FIDEXI-NOBLE AGE
- ❖ GDP VENDOME
- ❖ I SELECTION
- ❖ LA REFERENCE PIERRE
- ❖ OMA & CO
- ❖ PIERRE ET VACANCES
- ❖ SOCIETE 5 S

ANNEXE 2 : liste des parties prenantes ayant reçu le questionnaire ad hoc et invitées aux auditions

212 P CONSEILS ; A PLUS SANTE ; ADAGIO; ADAGIO CITY APARTHOTEL; ADAGIO PIERRE&VACANCES; ADEF RESIDENCES; AEGIDE; AEGIDE DOMITYS; AFDI; AIRES; ALL SUITES APPART HOTEL; ALL SUITES; APPARTHOTEL; ALMA France; ALTAREA COGEDIM; AMFF; ANGELYS; APALIB; APPART CITY; AREPA; ARHES REAL ESTATE; ARIE PROMOTION ; AT HOME APPART'HOTEL ; AUBERGE LA FONTAINE ; BELIN PROMOTION ; BIEN VIVRE ; BLEU RESIDENCE ; BNP PARISBAS IMMOBILIER ; BOUWFONDS MARIIGNAN ; C CONSEILS ; C.G.H. HOTELS RESIDENCES & SPAS ; CANNES CROISSETTE PRESTIGE ; CAP CAMPUS ; CAP ETUDES ; CAP EUROPE APPART'HOTEL ; CAP WEST ; CAP WEST GROUPE ; CAPITALISER ET SECURISER ; CARDINAL CAMPUS ; CEDIF CONSEIL ; CEGEREM ; CENTER PARCS ; CERENICIMO; CERISE; CHRISTOPHE BAUVEY; CL CONSEILS; CLUB MED CHALETS VALMOREL; COMFORT SUITES LYON ; EST EUREXPO ; CONSEIL PATRIMOINE ; CONSTRUCTA VENTE ; CORALIA ; CORPA ; CORSEA PROMOTION ; COTE BASQUE VACANCES ; COTE SUD HOTELS & RESIDENCES ; CRECIMO ; CREDIT AGRICOLE IMMOBILIER ; CROMA ; DIRECT PRODUCTS ; DOMIDEP ; DOMUS VI ; DTI LA CLOSERIE ; EASYSTUDENT ; EIFFAGE IMMOBILIER ; EMERA ; ERIGE ; ESPACE 2 ; ESPACE 2 VACANCES ; ESTIVEL ; EXCELLIOR ; FAMILIA INVESTISSEMENTS ; FAUBOURG IMMOBILIER ; FD2I ; FIDEXI ; FIGA ; FINAMAX ; FINANCIERE INVESTISSEMENT ; FONCIERE MAGELLAN ; FONTA ; France TERRE-PILOT INVEST ; GDP VENDOME ; GDP VENDOME Promotion; GENEVA RESIDENCE; GESTEA SENIOR; GFP INVEST ; GOELIA ; GRAND BLEU ; GROUPE ACI OUTREMER ; GROUPE CONFIANCE ; GROUPE DEZON ROMOTION ; GROUPE FINANCIERE DU PALAIS ; GROUPE HOTELIER BATAILLE GHB ; GROUPES LES MATINES ; HERAKLES PATRIMOINE ; HERMES SANTE ; HIPARK RESIDENCES ; HOM'AGE ; ICADE PROMOTION ; ICADE PROMOTION LOGEMENT ; IDYLIA ; IGH ; IMMOBILIER NEUF ; IMMOSTOCK EXCHANGE ; IMNP ANCIEN ; INEOLE ; INTERIALE ; IP PATRIMOINE ; IPLUS ; JADE CONSEILS ; JARDINS ARCADIE ; KAUFMAN ; KERDONIS ; KORIAN ; LA CLOSERIE ; LA FONTAINE AUX BRETONS ; LA REFERENCE PIERRE ; LABELLEMONTAGNE ; LAGIRANDIERE ; LAGRANGE ; LAGRANGE PATRIMOINE ; L'ART DE CONSTRUIRE ; LE BIRDIE ; LE DOMAINE DU VAL ; LE NOBLE AGE ; LE REVENU PIERRE ; LE RUITOR ; LES BALCONS ; LES BALCONS DU SAVOY ; LES COLLEGIALES ; LES MATINES ; LES MEDES ; LES OPALINES ; LES TERRASSES DE BORDA ; LES VILLAGES D'OR ; L'ESPINET VACANCES ; LOVALSA LE CHEVAL BLANC ; M.M.V. ; MARANATHA IMMO ; MER ET GOLF ; MER ET GOLF LOISIRS ; MJ DEVELOPPEMENT ; MONNE DECROIX LES PINS GALANTS ; NEMEA ; NEMEA (APPART'ETUDES) ; NEXITY ; NEXITY CONSEILS PATRIMOINE ; NYMPHEA PROMOTION ; OCEANIS développement ; ODALYS ; ODALYS VACANCES ; OHLE ; OMA & CO PARIS ; OMERIS ; OPTIMO PROMOTION ; ORPEA ; P&F MANAGEMENT ; P2I CONSEILS ; PACAGEST ; PARK&SUITES ; PHILOGERIS ; PHILOGERIS RESIDENCES ; PIERRE ET VACANCES ; PIERRE ET VACANCES CONSEILS ; PIERREVAL ; PRIMAVERA ; PRIVILOGES; PROBONO; PROGIMO; PROMEO; PROMORE; PROMOVAL; PROTEC ; PROTEC SAS INGENIERIE & PROMOTION ; QUANIM ; QUANTUM ; REALITES PROMOTION ; REFLEXE PATRIMOINE ; RESIDALYA ; RESIDE ETUDES ; RESIDHOME ; RESIVACANCES ; REVEA ; ROYAL ANTIBES ; SACIF IMMOBILIER ; SAFRAN IMMOBILIER ; SAIRENOR ; SAMI PRODUCTION ; SANTE GESTION ; SARL BOCAGES ; SARL LE VIGILE ; SAS MEDICIS; SEA SIDE PARK; SEFISO ACQUITAINE; SELECTYS; SENIOR MARKET; SERI OUEST; SGMR LES OPALINES; SHELTER INVEST; SIGMA; SNRA; SNRT; SOCIETE "5 S"; SOPREGIM; SOUILLAC GOLF & COUNTRY CLUB; STEVA ; STUDELITES ; STUDILOGES ; SUITE HOME ; SUITES ETUDES (FILIALE DE PARK&SUITES) ; SYNERPA; TAGERIM; TENEO; TERRESENS; UFF; UNIVEA; UZES; VACANCEOLE; VALORYS PARTNERS; VICTORIA SURF; VILLA EDERLY; VILLA EDERLY PROMODIRECT GROUPE KBR ; VILLAGE CENTER ; VILLAGE IMMO PROMOTION ; VILLAGE NATURE ; VILLAVIE LES SERVICES AUX SENIORS ; VINCI IMMOBILIER PATRIMOINE ; YCAP ; ZEROIMPOT.COM

Annexe 3 Questionnaire informations et/ou préparation Auditions Commission Loueur Meublé Anacofi (Promoteurs)

L'ensemble des informations et documents communiqués dans le cadre des travaux de la commission demeurent confidentiels

Liste des pièces à produire

- K-Bis
- Statuts
- Bail commercial
- Business Plan
- Etude de marché
- Documents comptables
- Contrat de vente
- Documentation complète pour une opération finalisée
- Plaquette commerciale
- Attestation d'assurance et tableaux des garanties

1. DESCRIPTIF

Actionnaires principaux :
Filiales, sociétés sœurs, appartenance à un groupe :
Eventuels liens juridiques avec d'autres parties prenantes :
Bref historique de la société (ancienneté, réalisations majeures et leur territorialité) :
Activités et répartition en % : <input type="checkbox"/> RP <input type="checkbox"/> Locatif géré <input type="checkbox"/> Locatif social <input type="checkbox"/> Locatif
Résidences gérées : Formation du prix de vente (en pourcentage): <input type="checkbox"/> Fonciers <input type="checkbox"/> Marge <input type="checkbox"/> Commercialisation (fonds de concours) <input type="checkbox"/> Meubles <input type="checkbox"/> Travaux Opérations réalisées depuis la création et en 2014 (Nombre et Montant total) : Banque de programme ? Etes-vous partie prenante dans la décision de propriété des parties communes ou des parties d'exploitation ? Garanties constructeurs ? ✓ Extrinsèque / Intrinsèque ✓ Achèvement *Garantie dommage ouvrage ? *Garantie décennale ? Existence d'un fonds de concours ? si oui, dans quel but ? De quel montant ? A quelle échéance ? pour quelles contreparties (pré-loyers), consenties par quel intervenant ?
Responsabilité Civile Professionnelle : Courtier / Compagnie d'assurances /N° /Montant des garanties par an et par sinistre (<i>Tableaux des garanties et Attestation à produire</i>) :

Comptabilité :

Certification annuelle des comptes par un commissaire aux comptes ? oui /non (*si oui document à produire*)

Documents comptables à fournir :

- ✓ le bilan N-1 consolidé (équilibre financier, rentabilité, situation nette)
- ✓ le bilan prévisionnel consolidé
- ✓ le compte d'exploitation
- ✓ Publication des comptes

Caractéristiques d'une Etude préalable à un nouveau programme (Business plan) ? (*pièces à produire*)

Plaquette commerciale ? (*Par exemple, fournir deux plaquettes d'opérations récentes*)

2. STRUCTURE ET ORGANISATION

Quelle est la stratégie de distribution (internet, plateforme...) ?

Quels sont les liens (juridiques, actionnaires, hiérarchiques, ...) entre l'exploitant et l'entité assurant la distribution des produits LMP/LMNP ?

Qui a choisi le syndic ? comment et sur quels critères ?

Existe-t-il un conseil syndical ou une association des copropriétaires ?

Si non, sa création a-t-elle fait l'objet d'une renonciation de la part des bailleurs ? Avec quelle(s) contrepartie(s) ?

Si oui, se réunit-il ? A quelle périodicité ?

3. BAUX COMMERCIAUX

(si le promoteur prend part à la rédaction des baux commerciaux)

Rédaction des baux commerciaux

Qui a rédigé le bail d'origine ? ses conditions ont-elles fait l'objet d'une négociation avec les investisseurs LMP/LMNP ? les promoteurs ? concertation avec les notaires ? le gestionnaire ? autres (préciser) ?

Baux notariés (oui/non) :

(fournir les 3 derniers baux pour chaque type de résidence (EHPAD, étudiants, tourisme...))

Comment qualifiez-vous la stabilité des conditions du bail en cours d'exécution ? Lui avez-vous apporté des modifications ? si oui, par quelles voies (avenants imposés ou négociés, procédures judiciaires, autres...) ?

Le loyer

Une expertise de la valeur locative du bien a-t-elle été pratiquée préalablement à sa commercialisation ?
Sur la base de quelle méthodologie ?

Le contenu de l'expertise a-t-il été communiqué aux investisseurs LMP/LMNP, et/ou à d'autres intervenants (promoteur, commercialisateur, exploitant, autre) ?

4. GESTION DES ALEAS

La société a-t-elle déjà fait l'objet :
de condamnations judiciaires?
de contentieux?

Y-a-t-il un service de gestion des risques ?
Si oui, de combien de personnes est-il composé ?
Quels risques sont suivis par les personnes en charge de la gestion des risques ?

Existe-t-il un service juridique interne /externe ?
Si externe, Qui ?

Comment la société gère-t-elle les éventuels conflits d'intérêts qui peuvent apparaître entre employés, gestionnaires, filiales ou maison mère, sociétés affiliées, etc ?

5. IMAGE

Prix obtenus :

récompenses produits :

revue de presse (facultative)

Annexe 4 Questionnaire informations et/ou préparation Auditions Commission Loueur Meublé Anacofi (Commercialisateurs)

L'ensemble des informations et documents communiqués dans le cadre des travaux de la commission demeureront confidentiels.

NOM de la société :

Adresse(s) :

Contact :

Tel :

Liste des pièces à produire

- K-Bis
- Statuts
- Bail commercial
- Documents comptables
- Documentation complète pour une opération finalisée
- Plaquette commerciale
- CV des dirigeants et associés
- Attestation d'assurance et conditions particulières

1. DESCRIPTIF

Actionnaires :
Filiales, sociétés sœurs :
Liens juridiques avec d'autres parties prenantes (syndic, gestionnaire, promoteur) :
Nombre d'employés :
Bref historique de la société (ancienneté et réalisations majeures) :
Activités et répartition en % :
Existence d'un fonds de concours ? si oui, dans quel but ? De quel montant ? A quelle échéance ? pour quelles contreparties, consenties par quel intervenant ?
Responsabilité Civile Professionnelle : Courtier / Compagnie d'assurances /N° /Montant des garanties par an et par sinistre (<i>Conditions Particulières et Attestation à produire</i>) :
Organisation (répartition par services) :
Prestations et services externalisés :
Aptitude professionnelle des dirigeants et associés ? (<i>produire un CV</i>)
Comptabilité : Certification annuelle des comptes par un commissaire aux comptes ? oui /non (<i>si oui document à produire</i>) Documents comptables à fournir : <ul style="list-style-type: none">✓ le bilan N-1 (équilibre financier, rentabilité, situation nette)✓ le bilan prévisionnel✓ le compte d'exploitation Business plan : (<i>pièces à produire</i>) Plaquette commerciale ? (<i>Document à produire</i>)

2. STRUCTURE ET ORGANISATION

Quelle est la stratégie de distribution (internet, plateforme...)?

Existe-t-il un mécanisme d'allotement ?

- ✓ Fixe
- ✓ Evolutif
- ✓ Picking

Avez-vous une exclusivité ou quasi-exclusivité de distribution avec un opérateur ?

Comment est organisée la distribution ?

- ✓ Interne
- ✓ Externe

Faites-vous appel à des experts ? internes ou externes ?

Si oui, pour quel type de demande ?

Y a-t-il eu une étude de marché réalisée ?

Le montage a-t-il été validé sur le plan fiscal ?

- ✓ Eligibilité
- ✓ Valeur locative
- ✓ Valorisation

Quels sont les liens (juridiques, actionnariaux, hiérarchiques,...) avec l'exploitant et/ou le promoteur ?

Qui a choisi le syndic ? est-il lié à l'exploitant ou à toute autre intervenant ?

Vérifiez-vous qu'il existe un conseil syndical ou une association des copropriétaires par résidence ?

Si non, savez-vous si sa création a fait l'objet d'une renonciation de la part des bailleurs ? Avec quelle(s) contrepartie(s) ?

Si oui, savez-vous s'il se réunit et à quelle périodicité ?

3. GESTION OPERATIONNELLE

Commercialisateurs vendeurs

Nature de la relation (mandat ? apporteur ?...) :

Nombres de sous commercialisateurs (encodés chez vous) :

Détails activité : animation réseau ?... qui paie les commissions : vous ? les promoteurs ? autres (précisez) ?

Que demandez-vous aux personnes qui intermédièrent les biens de votre plateforme : loi Hoguet ? autre agrément et précisez lequel ?

Qui réceptionne les biens immobiliers ?

Etes-vous organisés pour observer le second marché ?

Si oui, pourquoi ?

Qui détermine la grille de prix (promoteur ou commercialisateur) ?

Existe-t-il une double grille de prix (promoteur et commercialisateur) ou exigez-vous une grille unique?

Etes-vous transparent vis-à-vis de vos clients sur vos honoraires ?

4. TRAVAIL D'ANALYSE

Rédaction des baux commerciaux

Vérifiez-vous qui a rédigé le bail d'origine ? Négociez-vous des baux spécifiques pour le compte de vos clients ?

Baux notariés (oui/non) :

Le loyer

Une expertise immobilière de la valeur locative du bien a-t-elle été pratiquée préalablement à sa commercialisation ?

Si oui, à l'initiative de quel intervenant (promoteur, commercialisateur, exploitant, autre) ?

Sur la base de quelle méthodologie ?

Le contenu de l'expertise a-t-il été communiqué aux investisseurs LMP/LMNP, et/ou à d'autres intervenants (promoteur, commercialisateur, exploitant, autre) ?

Indice de revalorisation des loyers :

Rapport bailleurs/locataires

Quels points vérifiez-vous au sein du contrat de bail ?

- ✓ Provision pour travaux (oui/non):
- ✓ Prise en charge des mises aux normes (oui/non) :
- ✓ Engagement de rachat (oui/non):
- ✓ Clause de liquidité (oui/non) :

Renouvellement du bail

Vérifiez-vous les modalités de renouvellement (résiliation triennale) ?

Si oui,

- les clauses de renouvellement du bail sont-elles déjà prévues et intégrées dans le bail d'origine ?
- Quelle est la méthode/ le process de renouvellement des baux commerciaux employée à l'issue du premier terme ?

5. ENVIRONNEMENT EXTERIEUR

La société a-t-elle déjà fait l'objet :
de condamnations judiciaires?
Nombre de contentieux ?

Existe t- il un service contentieux ?
Existe-t-il un service juridique interne /externe ?
Si externe, Qui ?

6. GESTION DES RISQUES

Quels risques sont suivis par les personnes en charge de la gestion des risques ?

Y-a-t-il une personne spécifique ou plus en charge de la gestion des risques ?
Si plusieurs personnes, combien ?
Y-a-t-il une assistance juridique pour les CGP ?

Comment la société gère-t-elle les éventuels conflits d'intérêts qui peuvent apparaître entre employés, gestionnaires, filiales ou maison mère, sociétés affiliées,...?

7. IMAGE

Prix obtenus :
récompenses produits :
revue de presse (facultative)

Annexe 5 : Questionnaire informations et/ou préparation Auditions Commission Loueur Meublé Anacofi (Gestionnaire)

L'ensemble des informations et documents communiqués dans le cadre des travaux de la commission demeureront confidentiels.

Liste des pièces à produire

- x K-Bis
- Statuts
- Bail commercial
- Business Plan
- Documents comptables
- Documentation complète pour une opération finalisée
- x Plaquette commerciale
- x Descriptif de carrière des dirigeants et associés
- Attestation d'assurance et tableaux des garanties

1. DESCRIPTIF

Actionnaires principaux :

Filiales, sociétés sœurs, appartenance à un groupe :

Eventuels liens juridiques avec d'autres parties prenantes :

Nombre d'employés :

Bref historique de la société (ancienneté, réalisations majeures et leur territorialité) :

Activités et répartition en % :

EHPAD Tourisme Sénior Affaire RHVS
Etudiant Autres (précisez)

Résidences gérées :

Créez-vous une société Ad Hoc par Résidence gérée ?

Si oui, caractéristiques ?

Nombre de lots gérés et Chiffre d'affaires :

Nombre de résidences gérées :

Taux de remplissage des résidences :

Rentabilité locative moyenne pour vous gestionnaire/ marque :

Rentabilité locative moyenne pour le propriétaire investisseur :

A qui appartient les parties communes/les parties d'exploitation ?

Prix des meubles ? Y-a-t-il une provision pour le renouvellement des meubles ?

Etes-vous en charge de l'achat/vente des meubles ?

Mutualisation des loyers (oui/non):

- Entité juridique
- Holding animatrice
- Holding patrimoniale

Existence d'une caution solidaire entre les maisons mères en cas de loyers impayés ?

Existence d'un fonds de concours ? -

si oui, dans quel but ? De quel montant ? A quelle échéance ? pour quelles contreparties, consenties par quel intervenant ? -

Responsabilité Civile Professionnelle :

Courtier / Compagnie d'assurances /N° /Montant des garanties par an et par sinistre (*Tableaux des garanties et Attestation à produire*) :

*Assurance loyers impayés :

*Garantie vacance locative :

Le gestionnaire dispose-t-il d'une garantie pour l'indemniser lui-même en cas de vacance ?

Organisation (effectif par service) :

Prestations et services externalisés :

Aptitude professionnelle des dirigeants et associés ? (*produire un CV*)

Comptabilité :

Certification annuelle des comptes par un commissaire aux comptes ? oui /non (*si oui document à produire*)

- ✓ Transmettre une synthèse comptable précise par résidence gérée (*uniquement pour les monteurs gérant maximum cinq résidences*).
- ✓ Pour les grands groupes, transmettre les principaux éléments comptables par résidence (*tableau ou document synthétique indiquant les principaux chiffres d'affaires*)

Poids des loyers dans le chiffre d'affaire ou autres ratios de gestion pertinents pour évaluer la charge des loyers dans l'exploitation ?

Caractéristiques types d'une étude préalable d'une nouvelle prise à bail ? (*pièces à produire*)

2. STRUCTURE ET ORGANISATION

Quelle est la stratégie de distribution (internet, plateforme...)?

Quelle est la stratégie de remplissage des résidences ?

Quels sont les liens (juridiques, actionnaires, hiérarchiques, etc...)

- entre l'exploitant et l'entité assurant la distribution des produits LMP/LMNP ?
- entre l'exploitant et le promoteur ?

Qui a choisi le syndic ? comment et sur quels critères ?

A-t-il un lien avec le gestionnaire ?

Existe-t-il un conseil syndical ou une association des copropriétaires ?

Si non, sa création a-t-elle fait l'objet d'une renonciation de la part des bailleurs ? Avec quelle(s) contrepartie(s) ?

Si oui, se réunit-il ? A quelle périodicité ?

3. GESTION OPERATIONNELLE

Qui réceptionne les biens immobiliers ?

Intégrez-vous ou non des copropriétaires dans un conseil de surveillance de la résidence ?

Informations sur le syndic (gestion, frais...)?

4. BAUX COMMERCIAUX

Rédaction des baux commerciaux

Qui a rédigé le bail d'origine ?

ses conditions ont-elles fait l'objet d'une négociation avec les investisseurs LMP/LMNP ?

les promoteurs ? Oui concertation avec les notaires ? Oui le gestionnaire ? Oui autres (préciser) ?

Baux notariés (oui/non) :

(fournir les 3 derniers baux pour chaque type de résidence (EHPAD, étudiants, tourisme...))

Comment qualifiez-vous la stabilité des conditions du bail en cours d'exécution ?

Lui avez-vous apporté des modifications ? si oui, par quelle voie (avenants imposés ou négociés, procédures judiciaires, autres ...) ?

Ex de critères :

Charges

Loyers

Autres

Garantisiez-vous la fourniture des services para-hôteliers dans le bail ?

Le loyer

Une expertise immobilière de la valeur locative du bien a-t-elle été pratiquée préalablement à sa commercialisation ?

Si oui, à l'initiative de quel intervenant (promoteur, commercialisateur, exploitant, autre) ?

Sur la base de quelle méthodologie ?

Le contenu de l'expertise a-t-il été communiqué aux investisseurs LMP/LMNP, et/ou à d'autres intervenants (promoteur, commercialisateur, exploitant, autre) ?

Modalités de revalorisation des loyers :

Rapport bailleurs/locataires

Répartition des travaux (prise en charge des petits/grands travaux) :

Provision pour travaux :

Prise en charge des mises aux normes :

Clause de droit de préférence (oui/non) :

Engagement de rachat (oui/non):

Si oui, justifications de la faisabilité de ce rachat ?

Renouvellement du bail

Modalités de renouvellement (résiliation triennale) :

Les clauses de renouvellement du bail sont-elles déjà prévues et intégrées dans le bail d'origine ?

Quelle est la méthode/ le process de renouvellement des baux commerciaux employée à l'issue du premier terme ?

5. RELATION BAILLEUR

Disposez-vous d'un service propriétaire ? Si oui, comment est-il organisé (site web, front office, FAQ...) ?

Gestion des litiges/sinistres ?

Disposez-vous d'une structure de revente/achat ?

6. ENVIRONNEMENT EXTERIEUR

La société a-t-elle déjà fait l'objet :

de condamnations judiciaires?

Nombre de contentieux liés à l'exécution du bail en cours ? Sujet précis du contentieux ?

Nombre de contentieux liés au renouvellement des baux ? Sujet précis du contentieux ?

Avez-vous d'autres types de réclamations (non-contentieuses) en cours ?

7. GESTION DES ALEAS

Y a-t-il un service de gestion des risques ?

Si oui, de combien de personnes est-il composé ?

Quels risques sont suivis par les personnes en charge de la gestion des risques ?

Existe-t-il un service juridique interne /externe ?

Si externe, Qui ?

Comment la société gère-t-elle les éventuels conflits d'intérêts qui peuvent apparaître entre employés, gestionnaires, filiales ou maison mère, sociétés affiliées,...

8. IMAGE

Prix obtenus :

récompenses produits :

revue de presse (facultative)

ANNEXE 6 : l'expertise immobilière

Pour établir la valeur locative d'une chambre de résidence gérée, les experts immobiliers utilisent principalement 3 méthodes (auxquelles s'ajoute la méthode « EBITDAR », plus récente, d'origine anglo-saxonne, et qui est de plus en plus souvent utilisée pour confronter à la réalité économique les valeurs locatives ainsi obtenues) :

1) La méthode des comparables :

On se base sur les valeurs locatives de résidences de même destination, gamme et localisation.

C'est la méthode la moins utilisée en matière de résidences gérées ; certains experts se refusent même systématiquement à l'employer car :

- la population des comparables est parfois très réduite
- il est difficile d'évaluer objectivement les critères différenciants d'une résidence à une autre
- la concurrence fausse largement l'évaluation (notamment dans le secteur hôtelier)
- et surtout, les loyers étant de plus en plus souvent contestés, ils ne sont certainement pas une source d'évaluation objective !

➔ On évitera cette méthode, et on se bornera éventuellement à comparer les résultats obtenus par les autres méthodes à la réalité du marché, tout en restant prudent sur les différences notamment qualitatives entre l'existant géographiquement proche et la résidence existante ou future que l'on cherche à évaluer.

2) La méthode par capitalisation

On peut déterminer la valeur du bien que le bailleur aurait dû payer (et non pas le prix réellement payé !) sur la base du livre « La cote annuelle des valeurs vénales immobilières et foncières » (Editions Callon),

On corrige cette valeur de l'érosion monétaire depuis l'acquisition du bien (chiffres d'inflation de l'INSEE).

On multiplie alors le chiffre obtenu par la rentabilité locative usuellement constatée sur le marché pour des résidences de même destination, gamme et localisation (p.ex. 4,50% en 2016 en EHPAD).

NB : Cette méthode conduit le plus souvent à une sous-évaluation du loyer de l'ordre de 30% (sauf en région PACA où les loyers sont souvent surévalués jusqu'à +35% !! Exp : loyer effectivement constaté = 70, loyer calculé par capitalisation = 100)

➔ Là aussi, on réservera l'utilisation de cette méthode à la seule validation du prix du bien proposé par le promoteur/commercialisateur : la rentabilité locative de la résidence peut être comparée directement à celle de la concurrence, donnée connue puisque c'est généralement l'argument commercial majeur.

3) La méthode hôtelière

On reconstitue un chiffre d'affaires théorique HT (calculé lot par lot et semaine par semaine) : taux d'occupation * prix de journée catalogue (hors réductions des discounters type booking.com) ➔ Ex : 100

On en déduit le cas échéant (surtout dans le secteur du tourisme) une décote de 30 à 40% pour prendre en compte l'intervention des discounters ➔ Ex : 65 (cette décote peut être nulle pour certains secteurs non discountés type EHPAD, SSR).

On y applique un taux de charges (ou « taux d'effort ») compris entre 25 et 40% en résidence hôtelière ➔ Ex : 21.125 pour un taux de charges médian de 32.5%.

Lorsque les parties communes sont détenues par le bailleur, le chiffre d'affaires théorique HT ainsi obtenu est majoré : soit forfaitairement de 10 à 15%, soit plus précisément en appliquant une grille de pondération selon la surface et la destination des éléments qui les composent (cuisine, bureaux, restaurant, locaux techniques,...), lorsque ce degré de détail est disponible (ce qui est peu fréquent).

NB : La méthode hôtelière conduit le plus souvent à une sous-évaluation d'environ 50% de la valeur locative ➔ Ex : loyer effectivement constaté = 42.25 au lieu de 21.125. La raison en est l'extrême variabilité du taux d'effort retenu, lequel n'est une donnée ni très objective, ni très intuitive...

Afin de réduire l'incertitude grevant généralement l'établissement du taux d'effort, on peut avoir recours à...

- 4) ...la méthode « EBITDAR* » (également appelée méthode professionnelle)
(*«*Earnings before interest, taxes, depreciation, amortization and rent*», soit " *résultat avant intérêts, impôts, amortissements, dépréciation des stocks et des immobilisations, loyers* ")
Cette méthode est largement inspirée des techniques d'analyse financière anglo-saxonnes de portefeuilles d'établissements de santé. Elle est de plus en plus utilisée en France, y compris par les experts immobiliers et même les tribunaux, qui y voient à juste titre un moyen de recouper avec le réel les valeurs locatives obtenues avec les autres approches « traditionnelles », voire même de les affiner.
Son utilisation n'est cependant possible que pour les résidences qui publient des comptes (ou un business plan) séparés, et dont les liasses fiscales permettent alors de garantir leur sincérité autant que faire se peut.

On extrait des comptes d'exploitation du Groupe dont elle fait partie (voire d'une ou plusieurs résidences de caractéristiques voisines) le ratio Loyer/EBITDAR moyen des x dernières années (x pouvant aller de 2 à 5 et ans). Ex : ratio Loyer/EBITDAR de 65% entre 2012 et 2014 inclus pour les EHPAD d'un groupe coté notoire.

On extrait des comptes ou du business plan l'EBITDAR de la résidence concernée, si possible moyenné sur x années (x pouvant aller de 2 à 5 et ans). Ex : EBITDAR de 100 entre 2012 et 2014.

On obtient une valeur locative totale de la résidence de $65\% \times 100 = 62.5$.

On pourra au passage vérifier que les ratios Loyer/CA, Loyers/Charges totales d'exploitation ou Résultat Net/CA correspondent aux ordres de grandeur observés dans des établissements de destination, gamme et localisation comparables, ou au sein du groupe concerné, ou de groupes concurrents.

Quelle que soit la méthode utilisée, on constate que l'expert corrige le plus souvent la valeur locative obtenue, prenant ainsi en compte les spécificités du bail (ex : Art.606 = minoration de 2% à 3%; taxe foncière acquittée par le preneur = minoration de 0.5% à 1%).

En synthèse, pour obtenir une valeur locative satisfaisante, chaque expert défend sa « recette » personnelle, pouvant par exemple combiner plusieurs méthodes selon une moyenne, pondérée ou non.

Ex : valeur locative = (méthode hôtelière + 2*méthode par capitalisation) / 3

Une suggestion consiste donc à utiliser chaque méthode pour ce qu'elle fait le mieux :

- D'abord la méthode EBITDAR : elle permet de valider la pertinence économique du chiffre d'affaires théorique établi par la méthode hôtelière. Ou en d'autres termes de calibrer plus précisément la plus subjective des 3 variables de la méthode hôtelière : le taux d'effort, en le confrontant à la réalité.
- Puis la méthode hôtelière, à l'aide du taux d'effort ainsi calibré et des deux autres variables : le taux d'occupation (généralement très précisément connu ou anticipé) et le prix de journée catalogue corrigé ou non d'un abattement prenant en compte l'effet « discount » des plateformes internet.
- Enfin, la méthode par capitalisation permet de vérifier la cohérence de la valeur locative : on divise la valeur locative par le prix affiché du bien, et on compare le rendement obtenu avec ceux de résidences de même destination, gamme et localisation.

ANNEXE 7 : la clause recette

Il s'agit d'un loyer fixe + d'un pourcentage des recettes de location

L'enjeu est de savoir si ces revenus peuvent continuer à être qualifiés de revenus de location meublée ou s'ils deviennent des revenus d'une activité hôtelière ou para hôtelière, considérant alors le bailleur comme participant à la gestion de l'exploitant ? Dans les 2 cas, cela reste du BIC mais en revanche, cela impacte la fiscalité du propriétaire investisseur !

Si les conditions financières du bail sont telles que le bailleur est considéré comme participant à la gestion de l'exploitant, alors la qualification en loueur en meublé n'est plus applicable : ces revenus BIC sont alors des revenus d'une activité de prestations de service à caractère para hôtelier.

Dans le cadre d'un investissement en Censi Bouvard, cela serait de nature à remettre en cause la réduction fiscale (non-respect de l'engagement de location en meublé pendant 9 ans).

Dans le cadre d'un investissement avec dotations aux amortissements ou pour les Censi Bouvard de plus de 9 ans, il faut considérer

- d'une part l'imputation des déficits

Point, peut-être, positif : l'article 39 du CGI (le montant de l'amortissement déductible ne peut pas dépasser la différence entre les produits et les autres charges afférentes au bien : l'amortissement ne peut pas rendre le résultat du loueur déficitaire) ne s'applique pas à l'activité para hôtelière et offre ainsi la possibilité de constater des résultats déficitaires.

En revanche, un changement de qualification en cours de location pourrait être de nature à entraîner une déperdition des déficits antérieurs (seulement imputables sur les revenus de **même** nature).

Par ailleurs, les déficits non imputés sont reportables 6 ans (au lieu de 10 ans en location meublée)

- d'autre part le régime des plus-values de cession

le prestataire de service de para hôtellerie relève des plus-values professionnelles et non plus des plus-values immobilières privées.

Il semblerait en revanche qu'un changement de régime n'aurait pas d'impact sur la (non)restitution de TVA puisque les loyers restent dans les 2 cas soumis à TVA de plein droit.

ANNEXE 8: Building Information Model (BIM) **ou Modélisation des informations du bâtiment (MIB)**

Madame Sylvia Pinel, ministre du Logement, de l'Égalité des territoires et de la Ruralité a lancé le 24 juin 2014 une mission sur le numérique appliqué au bâtiment, afin notamment de permettre une **généralisation du recours aux outils numériques par l'ensemble des acteurs dans le bâtiment à l'horizon 2017**. Ainsi, le 20 Janvier 2015, Sylvia Pinel a officiellement nommé Bertrand Delcambre président du Comité de Pilotage du Plan Transition Numérique dans le Bâtiment, qui constitue l'un des 3 plans de relance de la construction, avec comme fer de lance le BIM !

Le BIM est constitué de l'ensemble des processus collaboratifs d'intégration, de production, de gestion et de visualisation de toute l'information technique nécessaire à la construction, à l'entretien, aux réparations, à d'éventuelles modifications ou agrandissements et la déconstruction d'un ouvrage bâti. Ces processus collaboratifs alimentent la maquette numérique qui, ainsi, n'est pas seulement une visualisation en 3D ! La maquette numérique génère des informations standardisées, des données partageables, qui vont être utiles pour mieux concevoir, simuler, repérer des erreurs, améliorer la qualité de la construction et exploiter un bâtiment tout au long de son cycle de vie.

Donnons des exemples **appliqués aux résidences de services** en fonction de quelques étapes du cycle de vie d'un bâtiment :

- La construction : on estime que les informations relatives à un bâtiment sont saisies en moyenne 7 fois pendant sa phase de conception. Ces saisies répétées sont sources d'incohérences, de retards de livraisons et d'augmentation du coût de l'ouvrage bâti, sources d'insécurité juridique (car pouvant conduire à des procès longs et coûteux). Côté promoteur/constructeur, **cela permettrait de maîtriser les coûts**.
- L'achat/vente : cette maîtrise des coûts pourrait avoir plusieurs impacts
 - o Le maître d'ouvrage (propriétaire, investisseur...) bénéficierait alors d'une **valorisation « exacte » du bien** grâce à des informations fiables et de qualité qui préserveraient son investissement. Dans un second temps, ces informations lui permettraient de **gérer efficacement son patrimoine** (centre de coût / centre de profit)
 - o Le gestionnaire n'aurait pas besoin de faire « miroiter » des loyers plus élevés que nécessaires puisque l'acquisition serait à son juste prix (rendement). Cela **améliorerait la compétitivité d'acteurs économiques** sur un marché ultra concurrentiel, **favoriserait leur pérennité**, et limiterait les renégociations de baux qui mettent certains copropriétaires en extrême difficulté
- L'exploitation, la gestion des installations.
 - o Côté gestionnaire : permettrait une meilleure visualisation et donc anticipation et prise en charge des entretiens et réparations nécessaires au bon fonctionnement de la résidence afin **d'améliorer l'exploitation du bâtiment**.
 - o Côté copropriétaire : permettrait d'une part un meilleur suivi de l'exploitation de leur résidence, en toute transparence avec leur gestionnaire au niveau du travail **d'entretien effectué** ; et d'autre part toujours par cette transparence, une **connaissance exacte des coûts réels d'exploitation** (renégociation de loyers).

ANNEXE 9: Fiche synthétique des points à vérifier impérativement concernant :

Produit d'investissement	<ul style="list-style-type: none"> • contrôler les assurances et RCP du promoteur/constructeur <input type="checkbox"/> • vérifier la destination du permis de construire et si celui-ci est purgé du recours des tiers <input type="checkbox"/> • demander une note juridique attestant du classement de la résidence, vérifier les services proposés <input type="checkbox"/> • comparer le loyer et le prix au m² avec ceux du marché de référence <input type="checkbox"/> • vérifier l'adéquation de l'offre et la demande <input type="checkbox"/> • vérifier l'implantation géographique <input type="checkbox"/> • se procurer l'ensemble des plans (masse, étage, lot, parking,...) <input type="checkbox"/> • étudier les clauses du bail avec très grande attention <input type="checkbox"/> • évaluer la vraisemblance de la rentabilité locative <input type="checkbox"/>
Investisseur	<ul style="list-style-type: none"> • horizon de placement <input type="checkbox"/> • aversion au risque <input type="checkbox"/>
Promoteur / commercialisateur	<ul style="list-style-type: none"> • Vérifier leur appartenance à une organisation professionnelle ou à une organisation disposant d'une charte ou d'un code de bonne conduite <input type="checkbox"/> • Rechercher des informations sur sa réputation/e-réputation, vérifier notamment l'existence de sinistre, d'enquête de satisfaction, fonctionnement d'un service de revente <input type="checkbox"/> • Appréhender les canaux de distribution et vérifier les taux de commissions <input type="checkbox"/>
Gestionnaire	<ul style="list-style-type: none"> • Vérifier si existence d'une société ad hoc et garant <input type="checkbox"/> • Etablir l'expérience du gestionnaire / type de résidence <input type="checkbox"/> • Connaitre les liens de nature capitalistiques ou juridiques (degré d'indépendance) entre les syndics des résidences déjà en exploitation et le gestionnaire <input type="checkbox"/> • Rechercher des informations sur sa réputation/e-réputation, vérifier l'existence de sinistre, d'enquête de satisfaction <input type="checkbox"/> • Vérifier l'appartenance à une organisation professionnelle ou à une organisation disposant d'une charte ou code de bonne conduite <input type="checkbox"/> • Obtenir les comptes, ou prévisionnels <input type="checkbox"/> • vérifier le taux de remplissage des autres résidences déjà en exploitation et gérées par le même gestionnaire <input type="checkbox"/> • Définir l'organisation interne du gestionnaire <input type="checkbox"/>
Intervenants connexes	<ul style="list-style-type: none"> • Vérifier si interventions d'autres professionnels (avocat, expert immobilier, banque,...) <input type="checkbox"/>