



PATRIMOINE

Les bonnes stratégies pour investir

Dans l'ancien et dans le neuf, les formules d'achat avec location sont à géométrie variable. Ce scénario constitue une parade efficace pour rentabiliser son bien et absorber les coûts fixes.

Acheter un bien à la montagne est au départ un investissement plaisir. Afin que cette propriété ne devienne pas trop coûteuse sur la durée, la location meublée à la semaine s'avère une parade efficace pour rentrer dans ses frais, voire rentabiliser ce placement. Pour mémoire, « 80 % des revenus locatifs sont réalisés en hiver », rappelle Sébastien Tonnelier, responsable des ventes de l'agence Athérac de La Clusaz. Ce scénario est facile à mettre sur pied pour les propriétaires de chalets et d'appartements anciens situés dans des copropriétés traditionnelles. « Ces revenus locatifs d'appoints permettent ainsi d'absorber les charges de copropriété, le chauffage et de régler d'éventuels travaux de rénovation », précise Jean-Jacques Botta, membre du conseil d'administration de la [Fnaim](#) Savoie Mont-Blanc.

• LA TACTIQUE POUR L'ANCIEN

Rien n'empêche de s'occuper en « solo » de la programmation de ses locations, mais cette activité est chronophage car la rotation des locataires est rapide, quasiment toutes les semaines en haute saison. Aussi, le mandat de gestion signé avec un agent immobilier implanté localement permet de se faciliter la tâche. Ce dernier propose des prestations à la carte, et notamment des formules de gestion complète englobant la commercialisation, la

remise et la réception des clefs, le nettoyage, et si besoin les petites réparations et un système de conciergerie. En contrepartie de ces services, ce professionnel facturera entre 25 à 30 % du montant du loyer.

• LE RÉGIME DU LOUEUR EN MEUBLÉ

Dans les programmes neufs, la formule d'investissement la plus fréquente est celle dite de « la gestion para-hôtelière ». Cette offre se décline souvent dans des résidences de standing, à taille humaine (de 10 à 30 lots) dont les appartements offrent des surfaces généreuses (du 3 au 6 pièces), avec de grands séjours, des terrasses plus des services dignes d'un 5 étoiles ou d'un palace. En contrepartie d'un engagement de location pendant 20 ans, il récupère la TVA de 20 % environ trois mois après son acquisition. L'acheteur s'engage donc par une convention à louer son bien lorsqu'il ne l'occupe pas.

Cela passe par la signature d'un mandat de gestion avec un agent de son choix qui se chargera de « remplir » les lieux en son absence. « Ce mode de gestion est assez souple pour le propriétaire. La fixation du loyer est libre, le choix des semaines d'utilisation est à volonté », explique Benjamin Berger de Cimalpes.

« S'il souhaite séjourner "chez lui" », le propriétaire doit d'ailleurs se régler un loyer qu'il encaissera par la suite une fois déduits les frais de para-hôtellerie », précise Joffray

Vallat, PDG de Vallat. Attention, ce mode de location ne garantit aucun taux d'occupation, ni de rendement. Le mode de location est ici le régime du Loueur meublé non professionnel (LMNP) ou LMP.

Ce dispositif permet d'amortir le bien et le mobilier sur une longue période et donc de limiter, voire d'annuler l'imposition sur les revenus locatifs. Étant donné les prix élevés pratiqués à la montagne, il ne faut pas oublier que cet investissement est saisonnier. Les semaines de location étant limitées à l'été et à l'hiver, la rentabilité n'est pas mirobolante. « On peut tabler raisonnablement sur 1 à 1,5 % par an », indique Joffray Vallat. « Cela peut atteindre 3 % », ajoute un autre professionnel plus optimiste.

« Un tiers de nos clients ayant d'abondantes liquidités considèrent un immobilier de luxe à la montagne comme un placement pur et dur. Ils estiment que cet actif est susceptible de se valoriser dans le temps », affirme Jean-Thomas Olano, président de Promo 6. « Pour profiter de ce genre de bien et le louer, mieux vaudra choisir une station ouverte en été », conseille Stéphane van Huffel, cofondateur de Netinvestissement.

• LA RÉSIDENCE DE TOURISME

Enfin, une dernière formule consiste à acheter un appartement neuf





dans une résidence services avec le dispositif Censi-Bouvard. Cette solution est peu choisie, les investisseurs préférant le LMNP avec un bail commercial. Dans ces résidences de tourisme, les appartements sont vendus meublés à des particuliers. Toutefois, l'ensemble immobilier est géré par un exploitant qui en devient le locataire unique. Chaque bailleur est, dès le départ, tenu de respecter un calendrier strict d'occupation (maximum 2 à 6 semaines, avec un mix entre semaines d'été et d'hiver), le reste du temps étant réservé à la location.

Certaines résidences proposent souvent des petits prix à des rendements séduisants. En ce moment, la plateforme Cerenicimo commercialise deux opérations à Vars et aux Deux-Alpes avec un prix d'entrée respectif de 90.722 € et de 113.600 € (hors taxe) assorti d'un rendement annuel de 4 % et de 4,2 %. Attention, il convient de bien se renseigner. Il s'agit parfois d'une rémunération maximale, avec peu ou pas de jouissance. Si le propriétaire souhaite venir le maximum de semaines autorisées, ce rendement fondra comme neige au soleil. « Pour quatre semaines d'occupation par an, la rentabilité annuelle peut avoisiner 1,5 % », indique Nicolas Grizard, directeur commercial de MGM Constructeur.

Le modèle de la résidence de tourisme a vécu car trop rigide et finalement peu profitable aux particuliers investisseurs. Au fil des décennies, ce système a même fait beaucoup de mécontents. En cours de bail ou à son terme, des propriétaires ont eu parfois la mauvaise surprise de voir le rendement « garanti » baisser. Plus récemment, d'autres propriétaires, organisés en association, ont dû batailler ferme pour récupérer des loyers non payés au cours des premiers mois de la crise sanitaire.

« Avec ce mode de gestion imposé, le copropriétaire a les pieds et les mains liés avec une société exploi-

tante unique. D'ailleurs, l'investisseur est embarqué dans un bail commercial de 9 à 11 ans, soit de longue durée », alerte un conseiller en gestion de patrimoine. -

— L. B.

« En meublé, on peut raisonnablement tabler sur 1 à 1,5 % de rentabilité par an. »

JOFFRAY VALLAT
PDG de Vallat





Louer son bien en montagne permet de l'amortir sur une longue période et donc de limiter, voire d'annuler, l'imposition sur les revenus locatifs. *Photo Francois Henry/RÉA*

