

Immobilier locatif : le match «résidence service» contre studio dans l'ancien

[Stéphane Desquartiers](#)



[Investissement locatif](#)

Publié le 27/09/2017 à 12:39 - Mis à jour le
27/09/2017 à 12:40

Devez-vous investir dans une résidence étudiante, une résidence senior ou un studio en ville ? «A fiscalité similaire, j'ai une très nette préférence pour la petite surface en ancien qui offre plus de liberté et reste plus liquide à la revente», répond Stéphane Desquartiers, fondateur de «La maison de l'investisseur».

Nous lisons dans la presse patrimoniale à longueur d'années [les louanges du régime «meublé»](#).

Il est intéressant de comparer l'investissement dans une résidence service et l'investissement dans un studio ancien classique parce que les avantages fiscaux sont sensiblement les mêmes.

La location en meublé comporte quatre avantages majeurs :

La Souplesse

Le propriétaire bailleur échappe au bail d'habitation de 3 ans (la durée légale est de 1 an ou neuf mois pour un locataire ayant le statut étudiant). A noter que le nouveau bail mobilité 2018, de 1 à 10 mois vient assouplir la donne pour la location classique.

La Rentabilité

Vous avez la possibilité de louer plus cher en raison des équipements et de l'étroitesse de l'offre.

La Fiscalité

Avec la possibilité d'amortissement des biens, des meubles et des travaux, vous rentrez dans l'impôt beaucoup plus tard qu'avec une location classique. Si vous financez entièrement et à long terme votre acquisition vous ne créez de l'impôt (en BIC) qu'à 15-17 ans, voire plus tard avec les reports de déficits illimités dans le temps.

Alors dans le match «résidences services» ou studio en ancien près de chez vous, comment choisir ?

Le neuf comprend un avantage de taille : la récupération de TVA à 20% en résidences services

Oui, mais sur l'ancien vous n'avez pas de TVA! Des frais de mutations plus élevés que dans le neuf, mais attention la récupération de la TVA n'est

acquise qu'au bout de 20 ans ! Si vous résiliez (ou vous faites résilier par le gestionnaire ce qui est fréquent) le bail commercial, vous devez rembourser la quote part restante.

Par ailleurs les prix au m2 sont plus élevés en résidence service parce que vous achetez aussi des surfaces de «parties communes» (nécessaires au fonctionnement des services) donc cet avantage s'annule un peu (beaucoup) de par ces contraintes.

Au delà de la TVA, 3 points sont essentiels pour un investisseur, le rendement, la sécurité (des revenus) et la liquidité (la revente).

Rendement :

En facial, nous avons plus de rentabilité en ancien (5 à 7% pour l'ancien contre 4% sur le prix H.T. pour les résidences services) mais pas la régularité de la résidence service ou vous percevez votre virement tous les mois, et le changement et l'entretien du mobilier à la charge de l'exploitant (en général).

Vous avez également plus d'investissement personnel pour l'ancien, et votre temps est précieux (changement de locataire, suivi de petit chantier), donc match nul pour le rendement

Sécurité :

En résidences services on est à même de penser que le bail commercial de 9 ans vous garantit vos revenus quoi qu'il se passe, mais qui s'engage ? La société de gestion uniquement. En cas de défaillance (la société ne parvient pas à servir les rentabilités prévues ou pire, rompt le mandat la liant avec les propriétaires) c'est très compliqué et dans les faits vous pouvez vous retrouver des mois sans loyer.

Dans le même temps, votre studio à Paris, à Lyon, ou dans le centre de Bordeaux il faut se donner du mal pour ne pas le louer... donc avantage à

l'ancien. Mais si vous préférez une résidence service, soyez ultra sélectif sur l'emplacement, car si il est correct, en cas de défaillance du gestionnaire d'origine, un autre prendra le relais.

Liquidité

C'est très important la liquidité parce que la vie n'est pas un long fleuve tranquille... Même si nous projetons un investissement de long terme, perdre son job, divorcer, avoir des problèmes de santé, ce sont des évènements pas tout à fait inconcevables aujourd'hui...

En cas de revente anticipée, on note un net avantage pour l'ancien ou vous «prenez le marché» (donc + ou – l'inflation) et revendez rapidement dans les zones tendues si vous êtes au prix.

Le marché de la revente de biens en «résidences services» est un marché étroit ou vous vous privez de tous les investisseurs visant une utilisation personnelle ou familiale pendant la durée de l'investissement (studio pour les études des enfants puis location ou pied à terre, etc.)

Vous aurez comme cible potentielle uniquement des investisseurs purs et durs qui veulent une rentabilité élevée et qui ont, dans un contexte de concurrence des SCPI de rendements avec du 5% et plus (et une mutualisation du risque et une très bonne liquidité aujourd'hui). Donc, dans les faits c'est très compliqué de retrouver son prix d'achat, même hors-taxes.

Mais ne jetons pas le bébé avec l'eau du bain, tous les segments de marché des résidences services ne sont pas semblables, entre les «résidences étudiantes» plutôt fluide à la revente et les résidences de tourisme ou pour personnes âgées aux marchés de revente très étroits.

Particuliers : soyez prudents

La complexité de ces marchés qui touchent à la santé ou au tourisme

devrait réserver ces investissements à des professionnels, les particuliers n'ont rien à y faire selon moi

Vous aurez compris mon propos, a périmètre de fiscalité égal, j'ai une très nette préférence pour la petite surface en ancien qui offre beaucoup plus de liberté à l'investisseur et qui reste beaucoup plus liquide à la revente.

Si malgré tout, vous préférez la résidence service car vous ne voulez vous occuper de rien, vérifiez soigneusement son emplacement et préparez vous à une moins value significative en cas de revente avant 20 ans.