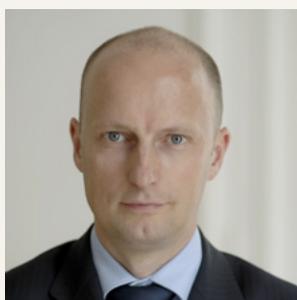


Résidences services : répondre à un besoin public

Organismes d'investissement dans l'immobilier, les SIIC comme les SCPI et les OPCI répondent à une demande croissante de résidences services. Leur professionnalisme garantit l'équilibre des intérêts en présence.



Arnaud Dewachter
Délégué général de l'ASPIM

Au gré des évolutions de la société, de l'augmentation de l'espérance de vie et de la mutation des territoires, les besoins des usagers en hébergement changent également. Émerge ainsi une réelle demande de résidences services, en phase avec le besoin qu'à l'investisseur de diversifier ses placements. Dans cette relation multipartite, les SIIC comme les SCPI (société civile de placement immobilier) et les OPCI (organisme de placement collectif en immobilier) jouent un rôle déterminant.

De nouveaux besoins

Longtemps positionnées uniquement sur le marché des bureaux et commerces, les SCPI investissent notamment le secteur des résidences gérées. Établissements de santé, Ehpad, résidences étudiantes, résidences de tourisme... la palette d'actifs immobiliers s'élargit.

▲▲
Lorsque l'investissement fait l'objet d'un coup de pouce fiscal, l'intermédiation garantit que ces dépenses budgétaires sont consenties opportunément.

▲▲ « Cette évolution répond aux besoins croissants d'aménagement des villes et à la mobilité des résidents, explique Arnaud Dewachter, délégué général de l'ASPIM. Ces résidences services sont parfaitement adaptées aux spécificités de plusieurs catégories de locataires : personnes âgées, étudiants ou encore travailleurs saisonniers. En cela, elles prennent le relais du secteur public qui connaît de fortes contraintes de son outil budgétaire. »

Les atouts d'une intermédiation professionnelle

Ces résidences sont financées par l'investisseur retail, en direct ou par l'intermédiaire des SCPI et OPCI. Cette épargne du « grand public » gagne à être drainée par les véhicules collectifs. Pour Arnaud Dewachter, « en effet, un fonds

est bien plus qu'une addition d'investisseurs. Il est animé par un professionnel de l'investissement immobilier qui veille à ce que la relation B2B2C entre le promoteur immobilier, l'exploitant et l'investisseur contribuable soit durablement équilibrée. Sans ce type d'intermédiation, le petit porteur peut parfois se trouver en situation de faiblesse et la qualité de son placement compromise. L'exemple des résidences de tourisme en zones de montagne, dont les équipements immobiliers ont mal vieilli, est à ce titre symptomatique car la performance globale du placement peut être mise à mal. »

Des dépenses fiscales protégées

De plus, lorsque l'investissement fait l'objet d'une incitation fiscale au bénéfice du particulier investisseur, l'opération engage les recettes de l'État. « À ce titre, l'intermédiation garantit que ces dépenses fiscales sont effectuées efficacement, estime Arnaud Dewachter. Les pouvoirs publics l'ont compris. En témoigne la récente éligibilité de l'investissement en résidences gérées à travers un fonds d'investissement au régime BIC des loueurs en meublé non professionnels (LMNP) par la loi Macron du 6 août 2015. C'est un rapport gagnant-gagnant pour toutes les parties prenantes à l'opération et cela favorise l'intérêt général. »

Dans ce registre, l'ASPIM (Association française des sociétés de placement immobilier) mène une réflexion sur la financiarisation de l'investissement résidentiel, en logements nus. « Nous réfléchissons à l'après-Pinel avec un fonds visant la retraite des particuliers et finançant la construction et la rénovation énergétique du logement, sans carotte fiscale à l'entrée. L'équation est complexe mais il en va de notre responsabilité de professionnels du secteur de réfléchir sur un sujet d'une telle importance sociétale », conclut Arnaud Dewachter.