Image not found or type unknown

jf jf Guinot Conseil Geode

Fiche pratique publié le **17/08/2018**, vu **1254 fois**, Auteur : Fernand GUINOT

Savoir investir en Ehpad en 2016 (Loi Bouvard)

Savoir investir en Ehpad en 2016 (Loi Bouvard)

02e=1539820800&v=beta&t=ormx-4B0XV0xTCWHnatTCi9UmGTVHmo4zRkpmM5gNts

Image not found or type unknown

Les chambres en résidences médicalisées représentent un marché de niche assez convoité. Bien que les besoins en établissements de ce type soient avérés, un certain nombre de précautions s'imposent pour sécuriser son placement.

L'achat de chambres en établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad) séduit de plus en plus d'investisseurs en quête de revenus locatifs stables. Selon un sondage réalisé par l'Ifop, +60 % des sondés se disent intéressés par ce type de placement.

« Les chambres en Ehpad sont un support qui rassure. Elles sont adossées à un marché de besoin, pas de confort ».

Les données démographiques sont, certes, implacables. Selon les derniers chiffres de l'Insee, le nombre de personnes âgées de plus de +85 ans s'élève à +2 millions en 2015, contre +1,5 million en 2012

Alors que les besoins en lits ont été chiffrés à plus de 7 500 par an, les ouvertures de nouveaux établissements se font de plus en plus rares, faute d'agrément et de financement public.

Les programmes de réhabilitation d'établissement devraient constituer l'essentiel de l'offre cette année, même si quelques programmes neufs sortent quand même de terre .

Pour l'achat, les premiers prix d'une chambre en éhpad tournent généralement autour de 140 000 e (HT), dans une petite ville de province, que ce soit dans un programme neuf ou en réhabilitation, mais ils peuvent grimper bien au-delà pour des emplacements plus cotés. C'est le cas en région parisienne, dans les grandes villes de -province ou sur la Côte d'Azur. Une chambre d'une vingtaine de mètres carrés se vend autour de 210 000 e (HT) au Cannet (Alpes-Maritimes) et 195 000 e (HT)dans le Xe arrondissement de Marseille. Toutefois, à la différence des marchés classiques de l'immobilier neuf ou ancien, le prix des chambres en éhpad peut difficilement faire l'objet d'un étalonnage. La part relative des lots de services et des communs (au moins

équivalente à 50 % de la surface totale de la résidence) dans la composition du prix, notamment, est une variable significative, pourtant rarement chiffrée par les vendeurs. « C'est le niveau de rentabilité qui fait le prix de ce type d'actif. À ce titre, un tel investissement est davantage à rapprocher d'un placement obligataire financier que d'un pur placement dans la pierre, même si la composante sous-jacente reste l'immobilier », estime Daniel Znaty. De même, en cas de revente, ce sont les niveaux de rentabilité exigés par le marché qui conditionneront le prix de rachat du bien. En moyenne, le taux de rendement pour ce type de produit s'affiche à + 4,5 % bruts. « Lorsqu'on est très au-dessus de ce ratio, méfiance. On arrive à des niveaux de loyers qui peuvent être compliqués à tenir », estime Jean-François Gobertier, président de GDP Vendôme. Dans l'ancien non réhabilité, les rendements bruts peuvent grimper au-delà de + 5 %.

Il faut toutefois garder à l'esprit que c'est la qualité de l'exploitant qui fait la pérennité du placement. « Les loyers ne sont garantis que si votre exploitant tient debout. S'il vacille, c'est tout l'investissement qui tombe à terre », prévient Christine Vassal-Largy, directrice du pôle immobilier chez Thesaurus. Mieux vaut se fier aux noms connus de la profession : DOMIDEP, Korian, Orpea, Médica, GDP Vendôme ou encore le Noble âge, pour peu qu'ils exploitent directement l'établissement. On ne s'improvise pas exploitant de résidence médicalisée.

Au final, il faut privilégier les exploitants ayant une quinzaine d'années d'expérience et gérant au moins une trentaine d'établissements.

Des groupes à l'affût d'économies

Aujourd'hui, les dix plus gros acteurs du secteur représentent les trois quarts de l'offre du privé. On estime le nombre d'indépendants – possédant entre un et dix établissements – à 700 ou 800. Pourtant, ce secteur semble amorcer une phase de concentration. « Les grands groupes cherchent à s'agrandir en rachetant des établissements ou des exploitants. C'est un métier où la notion d'économies est importante. Il faut faire baisser le taux d'effort rattaché à son loyer. Plus on est de taille importante, plus on réalise des économies d'échelles pour les fournitures. Et on est plus à l'aise pour générer des marges dans l'exploitation », explique Alexis Jungels, directeur Projet Corporate et financement pour le Groupe Korian. Témoin de cette évolution, le rapprochement de GDP Vendôme et Domus Vi en début d'année. Les récentes augmentations de capital des groupes cotés vont dans le même sens. Dernière en date ? Celle du groupe Orpea, entré en Bourse depuis 2002 à hauteur de 203 millions d'euros. Cette politique de croissance est notamment liée aux barrières qui limitent l'entrée dans la profession. Un agrément des pouvoirs publics est en effet nécessaire, mais son obtention se fait de plus en plus rare.

Le bailleur, le locataire et l'occupant

Lors de l'achat d'un logement, l'investisseur (le bailleur) signe avec l'exploitant (le locataire) un bail commercial, pour une durée minimale de neuf ans (plus fréquemment douze), renouvelable par tacite reconduction (donc, 24 ans). L'investisseur est dans ce cadre assuré de percevoir un loyer ferme, réévalué à échéance fixe par le jeu des indices. Il s'agit d'un loyer commercial, assujetti à la TVA (repassée à 5,5 %) et imposé au régime des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

Autre point de vigilance, le niveau de charges qui sera à terme supporté par le propriétaire. « Il est impératif d'exiger que l'exploitant prenne en charge les travaux, et les remises aux normes qui peuvent être imposées par l'administration.

Copyright © 2024 Légavox.fr - Tous droits réservés

Une fiscalité attractive

L’investissement en éhpad dans le cadre d’un programme neuf, vendu en l’état futur d’achèvement ou achevé depuis moins de quinze ans, ayant fait ou faisant l’objet de réhabilitation ou d’une rénovation, reste éligible en 2016 à la réduction d’impôt Censi-Bouvard. Toutefois, à l’instar du Scellier, ce dispositif pourrait finalement ne pas être prolongé au-delà.

Cette réduction d’impôt, avant de disparaître, verrait d’abord son taux ramené à +11 % du montant de l’acquisition sur neuf ans (dans la limite de 300 000 e investis). Au bout des neuf ans toutefois, les loyers seront peux fiscalisés, si l’investisseur a plutôt opté pour le régime de loueur en meublé non professionnel classique.

Les acquisitions dans des résidences avec services permettent à l’investisseur de bénéficier duremboursement de la TVA (+20 %) sur le prix du bien.

En contrepartie, le propriétaire devra soumettre ses loyers à la TVA, au taux de 5,5 % (à confirmer par la loi de finances) durant vingt ans.

Malgré les sirènes du Censi-Bouvard, opter pour le régime fiscal de loueur en meublé non professionnel (LMNP) classique est particulièrement adapté.

Dans ce cadre, c’est le régime du réel qui est le plus avantageux. Celui-ci permet de déduire les charges engagées pour la location (intérêts d’emprunts, taxe foncière, etc.) et de reporter les déficits sur l’année suivante pendant dix ans.

Par ailleurs la valeur des biens mobiliers et immobiliers (hors terrain) pourra faire l’objet d’un amortissement comptable tous les ans. Pour le mobilier, cela se fera de façon linéaire, sur une durée comprise entre cinq et dix ans ; pour l’immobilier, sur une durée comprise entre douze et soixante ans.

Ces amortissements, s’ils sont supérieurs au résultat (montant du loyer moins les charges), peuvent être stockés et reportés sans limitation de durée sur les résultats futurs. « Ce principe d’amortissement déduit reporté permet, selon les modalités, de neutraliser une partie, voire toute la fiscalité sur les revenus issus de la location pendant la durée du prêt ».

La revente

Encore balbutiant il y a quelques années, le marché de la revente est toutefois en voie de restructuration. « Il y a un vrai engouement pour l’éhpad, d’autant que l’offre est appelée à se raréfier. Cela représente un quart de nos ventes et probablement plus l’année prochaine, car la demande va dans ce sens ».

De plus, lors de la revente de l'ehpad, la rentabilité ayant augmentée, donc par "effet de levier", le prix augmente, à la revente.

L' Ehpad reste quand meme, le meilleur produit locatif, pour revenus complémentaires retraite

Copyright © 2024 Légavox.fr - Tous droits réservés