



## Mise en garde concernant les résidences de services

Les résidences de services sont des défiscalisations de plusieurs types. Ces résidences doivent être meublées, et proposer au minimum 3 services para-hôteliers tels que :

- 🕒 un accueil-réception
- 🕒 un service de ménage
- 🕒 un service de fourniture de linge
- 🕒 un service de laverie
- 🕒 un lieu de petits déjeuners - restaurant
- 🕒 une salle de sport

Pour s'aventurer dans une telle acquisition, ne vous arrêtez pas seulement aux avantages que vous énumère le conseiller, débusquez surtout les inconvénients et les risques qui seraient dissimulés.

## Sommaire

<b>I. Les avantages</b>	<b>2</b>
<b>II. Nos conseils</b>	<b>2</b>
<b>1. L'emplacement</b>	<b>2</b>
<b>2. Le prix</b>	<b>2</b>
<b>3. La crédibilité de l'exploitant</b>	<b>2</b>
<b>4. Le bail</b>	<b>3</b>
a) Le loyer	3
b) Le mandat permanent	3
c) L'indexation des loyers	3
d) Les gros travaux	3
e) La clause résolutoire	3
<b>III. Ce qui peut arriver si vous ne procédez pas à ces contrôles</b>	<b>4</b>
<b>1. D'un point de vue fiscal et administratif</b>	<b>4</b>
a) La TVA	4
b) La réduction d'impôts	4
c) Le bail commercial	4
<b>2. Défaillance de l'exploitant</b>	<b>4</b>
a) Retard des paiements de loyer	4
b) L'exploitant en difficulté financière	4
c) Les locaux accueillant les trois services	5
<b>IV. Précautions à prendre au cas où</b>	<b>5</b>
<b>V. Information importante</b>	<b>5</b>

## I. Les avantages

Nous ne nous attarderons pas sur les avantages, ils sont connus et les conseillers sauront magnifiquement vous les vanter.

Investir dans une résidence de services vous permet d'être remboursé de la TVA, soit 20% du montant de votre acquisition TTC. Selon le type de défiscalisation, vous pourrez aussi prétendre à une réduction de vos impôts.

## II. Nos conseils

**Soyez particulièrement vigilants concernant ces quatre points :**  
**Le lieu d'implantation de la résidence, le prix, la crédibilité de l'exploitant et le bail commercial.**

### 1. L'emplacement

Pour que votre investissement dans une résidence de services puisse vous apporter une rentabilité souvent affichée à 4 ou 5%, elle doit avoir un taux d'occupation des lieux maximal. Pour ce faire, le choix de l'emplacement est primordial.

Une résidence de tourisme au soleil aura un grand taux de remplissage si elle est face à la mer, et non à 3 km ou plus. Une résidence de tourisme de montagne sera privilégiée si elle est située dans une station cotée et en bas d'une piste de ski. Une résidence d'affaires a toutes les chances d'être rentable si elle est en centre-ville à proximité d'une gare, d'un aéroport ou d'un centre d'affaires de type « Wall Street ». Une résidente étudiante aura une rentabilité performante si elle est implantée à côté d'un campus universitaire, à condition que la ville ait une structure d'enseignement supérieur qui attire des étudiants de toute la France et même de l'étranger.

### 2. Le prix

Prenez garde : Les résidences de services sont souvent surcotées à 50%, voire plus. Si tel est le cas, vous aurez de graves pertes financières à la revente. Renseignez-vous auprès des agences locales, qui connaissent le tissu locatif de leur ville.

### 3. La crédibilité de l'exploitant

En quelque sorte, vous allez être « pieds et poings liés » avec votre exploitant par un bail commercial que vous lui concédez pour une durée de 9 ans, et parfois même 11 ans.

Il est donc utile de connaître la qualité de l'exploitant que vous propose le promoteur, par l'intermédiaire de ses conseillers. Cette exploitant est-il connu ? Son activité est-elle récente, ou au contraire, existe-t-elle depuis de nombreuses années ? Pour vérifier la bonne santé de l'exploitant proposé, vous pouvez surfer sur des sites spécialisés dans l'information comptable et juridique d'entreprises et de sociétés, tels que VERIF « <https://www.verif.com> » ou encore INFOGREFFE « <https://www.infogreffe.fr> ».

## 4. Le bail

Il est signé pour une durée minimum de 9 ans et un mois. Il convient de procéder aux vérifications suivantes :

### a) Le loyer

Vérifiez qu'il ne soit pas surévalué. Si tel est le cas, l'exploitant demandera très vite une baisse de loyer importante, de 30% jusqu'à 70%. Votre rentabilité va alors rapidement et considérablement dévisser.

Au motif d'une rentabilité moins forte que prévue, l'exploitant peut aussi demander une conséquente baisse de loyer, composé d'un montant fixe faible et d'un pourcentage sur les bénéfices, qui ont de grandes chances d'être inexistantes.

### b) Le mandat permanent

Refusez un bail dans lequel il vous est imposé « un mandat permanent de représentation » au profit de l'exploitant. En effet, vous lui signeriez quasiment un « blanc-seing ». Vous ne saurez plus ce qu'il se passe dans votre résidence, car vous risquez de ne recevoir, ni convocation aux assemblées générales, ni ordres du jour, ni comptes rendus de ces AG.

### c) L'indexation des loyers

Sur le bail, n'acceptez jamais d'indexation de loyers plafonné à 1 ou 2%. Si le marché repart à la hausse, vous ne seriez pas gagnant.

### d) Les gros travaux

Négociez avec l'exploitant qu'il prenne à charge une partie des gros travaux, voire la totalité, et que cette mention soit inscrite dans le bail.

### e) La clause résolutoire

Le bail ayant été rédigé par le promoteur-vendeur, parfois en « grande amitié » avec l'exploitant, soyez attentif à la clause résolutoire insérée dans votre bail commercial. Elle doit vous permettre d'engager une procédure contre l'exploitant défaillant, en termes de loyers ou d'inexécutions de ses obligations, dans le délai d'un mois prévu par l'article L 145-41 du Code de Commerce. Bien souvent, le bail prévoit une clause résolutoire très longue, ce qui a pour conséquences d'alourdir vos loyers impayés.

## III. Ce qui peut arriver si vous ne procédez pas à ces contrôles

### 1. D'un point de vue fiscal et administratif

#### a) La TVA

Les 20% de TVA ne sont définitivement acquis que si vous gardez le bien et que vous le louez pendant 20 ans. Si vous vendez votre bien, ou si vous ne le louez pas, volontairement ou involontairement, vous devrez restituer à l'administration fiscale cette TVA, au prorata des années de location. Par exemple, si vous avez une obligation de vente au bout de la 11<sup>ème</sup> année, vous devrez restituer au fisc 9/20<sup>ème</sup> du montant de la TVA. Par contre, si votre acquéreur concède à continuer le bail commercial en cours, cette contrainte disparaît.

#### b) La réduction d'impôts

Si vous ne louez pas, vous devrez restituer l'économie d'impôts perçue.

#### c) Le bail commercial

Vous avez signé un bail commercial de 9 ans et plus. L'exploitant est donc propriétaire de ce bail, c'est « l'actif » de son entreprise.

L'exploitant affiche souvent une garantie des loyers, qui s'avère malheureusement inopérante. Il est tenu de vous verser un loyer, que vous ayez un locataire ou non. Dans l'hypothèse où vous seriez insatisfait de ses prestations, vous ne pourrez pas vous en séparer facilement. Il vous faudra procéder à une rupture de son bail commercial et régler des indemnités d'éviction conséquentes (4 ans de loyers par propriétaire).

### 2. Défaillance de l'exploitant

#### a) Retard des paiements de loyer

Il peut être régulièrement en retard du règlement de vos loyers. Dans ce cas, vous devez très rapidement solliciter un huissier, qui lui adressera un commandement de payer. N'accumulez pas les retards de loyers, car si l'exploitant demande l'ouverture d'une procédure collective, soit vous ne verrez jamais vos loyers en retard, soit ils vous seront payés sur une période de 10 ans.

#### b) L'exploitant en difficulté financière

Il peut demander l'ouverture d'une procédure collective. Au préalable, une sauvegarde de justice (maximum 18 mois), suivie d'un redressement judiciaire (maximum 18 mois), ce qui entraîne le gel de vos loyers en retard, qu'il vous réglera pendant un moratoire de 10 ans, si cette sauvegarde de justice ou ce redressement judiciaire ne se transforme pas en liquidation judiciaire. Dans l'hypothèse où le tribunal déciderait d'une liquidation judiciaire, un repreneur de l'activité pourra se présenter. Cependant, il achètera les actifs de l'exploitant, mais sûrement pas le passif, dans lequel se trouvent engloutis vos loyers impayés.

Si vous ne trouvez pas de repreneur dans les 12 mois qui suivent la défaillance de l'exploitant, vous devrez rembourser la TVA au prorata des années louées, ainsi que la réduction d'impôts. Cela représente des sommes colossales, auxquelles se rajouteront les mensualités d'emprunt et les charges que vous devrez assumer.

### c) Les locaux accueillant les trois services

Ils appartiennent souvent au promoteur ou à l'exploitant. Dans l'hypothèse où vous vous séparez de l'exploitant par obligation ou par convenance, l'exploitant peut refuser de louer ses locaux. N'ayant plus de locaux pour les services, votre résidence perd sa qualité de résidence de services, vous entraînant dans l'obligation de rembourser la TVA au prorata des années louées et la réduction d'impôts.

**NB :** Ceci n'est pas valable pour les résidences de tourisme. En effet, la loi Alur (2014) interdit au promoteur et à l'exploitant d'être propriétaire des locaux accueillant les 3 services obligatoires de la résidence.

## IV. Précautions à prendre au cas où

- 📧 Conservez tous les mails du vendeur et du promoteur.
- 📧 Conservez toutes les plaquettes publicitaires, voire faites faire des captures d'écran par un huissier.
- 📧 Conservez tous les documents arrivés en lettre recommandée avec accusé de réception, et surtout, **gardez les enveloppes**.

## V. Information importante

L'ADIM travaille en collaboration avec des partenaires pouvant vous aider à :

- 📧 **Gérer la période de crise avec le gestionnaire ou l'exploitant**
- 📧 **Mettre en place une annulation judiciaire de la vente**
- 📧 **Mettre en place une mise en responsabilité des intervenants à la vente et/ou à l'exploitation**
- 📧 **Négocier avec l'exploitant ou le tribunal, en cas d'ouverture de procédure collective**
- 📧 **La revente sur le marché secondaire, car votre bien est transformable en logement meublé sans services et sans exploitant**
- 📧 **Mettre en place une auto exploitation**
- 📧 **Fédérer vos copropriétaires pour les actions ci-dessus précitées, qui doivent s'effectuer en collectif**