INVESTISSEMENT CONSEILS
Le Magazine des Conseils en Investissement

Investissement plaisir : joindre l'utile à l'agréable

Entre le cœur et la raison, l'achat plaisir balance. Pour amortir des frais associés à une résidence secondaire ou d'un investissement « coup de cœur », certains propriétaires optent pour la location ou le développement d'une activité commerciale. Le projet immobilier s'appuie ainsi sur un plan d'exploitation et un modèle économique très rationnel. De quoi transformer une passion en source de revenus complémentaires, à défaut d'y trouver une véritable rentabilité…

C'est un marché qui ne connaît (presque) pas la crise. Peu touché par le ralentissement de l'immobilier « traditionnel » et la hausse des taux d'emprunt, l'investissement plaisir reste une niche préservée, relativement déconnectée de la conjoncture et des aléas du secteur.

Et pour cause : pour ce type d'achat, guidé à la fois par le cœur et la raison, la rentabilité n'est pas nécessairement la priorité. *« Les acheteurs de ce marché sont des investisseurs matures, à l'assiette financière sérieuse, moins impactés par l'inflation et le durcissement des conditions de financement, qui ont l'oreille attentive aux aléas du secteur immobilier »*, résume Olivier Colcombet, président d'OptimHome.

Du chalet dans les alpages à la villa en bord de mer, en passant par la maison de caractère nichée au cœur de la forêt et les domaines de chasse, équestres ou viticoles, l'achat immobilier lié à la passion d'un secteur, ou au coup de foudre patrimonial ou régional, ne se démode pas.

Résidences secondaires

Après avoir connu un rebond post-Covid, le marché des résidences secondaires a retrouvé des couleurs, avant d'évoluer vers de nouveaux modèles. *« Les résidences secondaires représentaient 10 % des transactions en 2019 et 13 % en 2022, après la crise sanitaire »*, observe Ludovic de Jouvancourt, cofondateur de la start-up Prello, spécialisée dans l'achat de résidence secondaire à plusieurs (cf. encadré ci-dessous).

Olivier Colcombet, président d'OptimHome.

Thomas Prud'Homoz, notaire associé chez KL Conseil.

Le rythme des ventes s'est toutefois ralenti en 2023, notamment le segment de marché entre 800 000 et 2 millions d'euros (le prix moyen d'une résidence secondaire s'établit à 300 000 euros, contre 250 000 euros pour une résidence principale). *« Le nombre d'acquéreurs est retombé, pour des raisons de solvabilité, sur un marché où les prix sont très hétérogènes selon les zones géographiques »*, ajoute Olivier Colcombet.

Si, autour du lac d'Annecy, la liste d'attente est longue pour acquérir un bien, d'autres reculent, à l'image de l'île de Ré. Le télétravail a, en outre, modifié les habitudes, transformant les maisons de vacances en résidences semi-principales. Autre élément dissuasif pour les propriétaires, la fiscalité sur les loyers qui peut atteindre le taux marginal de 45 %. *« La taxe d'habitation n'a pas été supprimée pour les résidences secondaires – elle est même majorée dans certaines communes –, les taxes foncières ont gagné 10 % et les charges fixes – énergie, entretien – ne cessent d'augmenter »*, précise le président d'OptimHome. Il constate que la résidence secondaire familiale, à utilisation strictement personnelle, cède du terrain aux locations saisonnières, dont les revenus locatifs viendront gommer une partie des dépenses à effectuer.

Calcul de la rentabilité locative

Reste l'équilibre à trouver entre rendement locatif et occupation du bien. *« En louant, au minimum, cinq semaines par an, les propriétaires peuvent trouver le point mort, profiter de leur bien tout en ramenant à zéro les frais générés par leur résidence secondaire qui, elle, se valorise dans le temps, en fonction de son emplacement géographique »*, estime Olivier Colcombet. Les critères d'achat sont les mêmes que pour une résidence principale (proximité des axes de transport, gare TGV ou aéroport, des services, activités et commerces), auxquels s'ajoute l'attractivité touristique de la région. Le montant du loyer sera fixé en fonction de la demande et de la saisonnalité. Les résidences secondaires situées à la montagne ou en bord de mer peuvent rapporter jusqu'à 3 % de rendement net à l'année.

Mais les prix au mètre carré y sont aussi plus élevés. *« Les investisseurs s'inscrivent moins dans une logique financière que dans une optique de valorisation à long terme »*, constate Ludovic de Jouvancourt.

Les maisons de campagne, nécessitant souvent des travaux, affichent des prix à l'achat moins élevé et un rendement plus intéressant. *« Ces propriétés situées à proximité des zones urbaines, louées le week-end par des citadins désireux de se mettre au vert, sont la typologie* →

Et pourquoi pas l'achat partagé ?

Un Français passe moins de quarante-cinq jours par an dans sa résidence secondaire. Partant de ce constat, la start-up Prello a développé une offre d'achat partagé. *« Nous sommes allés chercher une fraction minimale et nous avons créé une SCI pour acheter des biens que l'on rénove »*, relate Ludovic de Jouvancourt, cofondateur de Prello.

Ludovic de Jouvancourt, cofondateur de Prello.

Les investisseurs peuvent ainsi acquérir 1/8e d'une propriété, chaque SCI détenant huit parts correspondant à quarante-quatre nuitées, dans la limite de quatre parts par personne. Les biens détenus par la SCI sont rénovés et la start-up gère les travaux, la conciergerie, l'entretien et la mise en location du bien. Pour 113 000 euros, il est ainsi possible de s'offrir une ou plusieurs parts dans une propriété localisée à Saint-Ouen-de-Thouberville, dans l'Eure, composée de cinq chambres, d'une piscine couverte et chauffée et d'une salle de jeux, valorisée à 904 000 euros. A cela, s'ajoutent 99 euros mensuels pour les frais de conciergerie et la commission de 10 % des revenus locatifs reversée à Prello. Le rendement brut annoncé est de 12 % sans occupation et s'élève entre 7,5 et 8 % avec jouissance du bien. *« Nous avons intégré une dizaine de règles qui assurent l'équité entre les associés, et mis en place un calendrier intelligent permettant de réserver une quote-part de nuitées. Une semaine en haute saison est garantie entre le 1er juillet et le 31 août, et les propriétaires peuvent réserver librement en basse et moyenne saisons. Il n'est pas possible de préréserver l'intégralité de ses quarante-quatre nuitées afin que tous les associés aient du choix »*, décrit le cofondateur.

Créée en août 2021, Prello a levé 2 millions d'euros à son lancement, puis 13 millions d'euros en décembre dernier. En février, l'entreprise a fait l'acquisition de la société Je Rêve d'une Maison, dédiée à la chasse immobilière de résidences principales.

d'actifs que nous vendons le plus », indique le fondateur. Pour une propriété de cent-vingt mètres carrés dans le sud de la France, il annonce une rentabilité moyenne de 3,5 %. Un revenu duquel il faut cependant soustraire la commission versée aux plates-formes de réservation en ligne, le cas échéant, de l'ordre de 18 à 20 %.

Prello propose une maison normande à Saint-Ouen-de-Thouberville, de 292 m², avec cinq chambres et quatre salles de bain, à 113 000 € la part.

Le grand boom de la location saisonnière

L'essor des plates-formes de location et des conciergeries proposant des solutions clés en main pour gérer l'accueil et le départ des vacanciers a contribué à standardiser la location saisonnière et à lever les freins affectifs ou psychologiques des propriétaires à céder leur maison de vacances à des étrangers.

Selon J'affiche Complet, agence de *Revenue Management* spécialisée dans le domaine de la location saisonnière (cf. encadré ci-dessous), en partenariat avec AirDNA, le marché de la location saisonnière enregistre une croissance continue depuis près de dix ans. En 2022, il a généré plus de 13 milliards de dollars, soit près de 12 milliards d'euros, plaçant la France en deuxième position mondiale derrière les Etats-Unis.

Les chiffres du premier trimestre 2023 confirment la vitalité du marché. Les annonces disponibles ont augmenté de 16 % ; les nuitées réservées ont connu une hausse de 29 % ; le taux d'occupation a progressé de 6,7 % depuis avril 2022 ; le prix moyen de la nuitée a enregistré une augmentation significative de 15 %. En outre, les réservations à venir en France connaissent une hausse prometteuse, avec une augmentation significative par rapport à l'année précédente, avec des prévisions de réservation pour les mois de juillet et août en hausse respective de + 20 %... Et jusqu'à + 60 % en septembre. Toutefois, un point de vigilance demeure : la réglementation qui vise à encadrer la location saisonnière. Les villes de plus de deux cent mille habitants y sont soumises d'office. Cette réglementation impose aux propriétaires un contrôle des usages et, dans certaines métropoles, l'application d'un système de compensation (proposer l'équivalent en surface d'habitation de chaque mètre carré destiné à l'usage de location saisonnière). Les petites communes peuvent, elles aussi, appliquer ces restrictions, voire l'interdiction, à leur demande.

Mieux vaut garder un œil attentif à l'évolution du marché locatif dans les communes ciblées et anticiper les éventuelles décisions préfectorales.

Comment maximiser son rendement locatif

L'agence de *Revenue Management*, spécialisée dans le domaine de la location saisonnière, J'affiche Complet, aide les particuliers à déterminer le bon prix de location dans le but d'optimiser leur rendement locatif. *« La tarification des locations saisonnières fluctue en fonction de la demande, selon les saisons haute ou basse : nous transmettons aux investisseurs les outils et nous les formons pour qu'ils puissent maximiser leur chiffre d'affaires »*, explique Elise Ripoche, fondatrice de J'affiche Complet.

Elise Ripoche, fondatrice de J'affiche Complet.

L'agence ajuste les prix de la location en fonction de la durée du séjour, les promotions, les conditions d'annulation ou encore les frais de ménage. *« Profiter de sa résidence en juillet et août et louer le reste de l'année ne fonctionne pas. Il faut mettre en place un véritable modèle économique en portant une attention soutenue à la décoration et l'équipement du bien. C'est ce qui fera la différence auprès des locataires en quête d'une expérience hôtelière, sur un marché très concurrentiel. On ne s'improvise pas loueurs ! »*, martèle la fondatrice qui constate que le secteur s'est fortement professionnalisé, après sa rationalisation lors de la pandémie : *« seuls les loueurs les plus solides sont restés, laissant peu de place à l'amateurisme et à la location à l'ancienne »*. Elle conseille de s'orienter vers des villes moyennes qui ne restreignent pas (encore) l'accès à la location courte durée (par exemple, les communes à proximité de Marseille, plutôt que Marseille même qui restreint l'exploitation en courte durée) et où l'activité est présente toute l'année sans se limiter à la courte durée... ni aux bords de mer. *« De plus en plus de particuliers recherchent des séjours de moyenne durée, à mi-chemin entre le travail et le loisir, qui sont des leviers de remplissage en hors saison »*, assure Elise Ripoche.

Grâce à ses instruments de pilotage des prix, elle promet une hausse des revenus de 10 à 30 % des revenus annuels des propriétaires (et 20 % de croissance annuelle, garantis pour ceux bénéficiant de la formation délivrée par l'agence).

Créée en 2019, J'affiche Complet indique avoir formé une centaine de personnes par an depuis quatre ans et gère en délégation mille sept-cents biens situés dans toute la France.

A chaque projet, sa structure juridique

En fonction des problématiques de chaque foyer, plusieurs approches juridiques existent. *« Il est possible d'acheter en son nom propre – et c'est encore la majorité des cas – via une société civile (SC) soumise à l'impôt sur les sociétés (IS) ou à l'impôt sur le revenu (IR), ou une Sarl de famille avec un objectif de location. L'arbitrage se fait en fonction des priorités de l'investisseur »*, indique Thomas Prud'Homoz, notaire associé chez KL Conseil.

Dans un objectif de détention à long terme d'un lieu de vacances familial et de transmission patrimoniale, l'on passera par une SC pour éviter les indivisions et organiser la succession. Dans ce cas de figure, la location saisonnière est interdite, à moins de rattacher la SC à l'IS.

Dans une optique de location saisonnière, où le bien sera loué durant les périodes où il n'est pas occupé, la mise en place d'une Sarl de famille s'est largement démocratisée. *« Cette structure permet d'opérer une activité de loueur en meublé ou parahôtelière, tout en restant imposé à l'IR, mais en bénéficiant du régime BIC (bénéfices industriels et commerciaux) et des amortissements du LMNP (loueur en meublé non professionnel) ou LMP (loueur en meublé professionnel) »*, précise le notaire.

Alexandre Teitgen, directeur de l'offre immobilière du groupe Consultim.

Christophe Henry, responsable commercial et marketing produit chez Terrésens.

Il est également possible de créer des sociétés commerciales rattachées à l'IS si le taux d'imposition du propriétaire est élevé. Toutefois, comme le stipule Thomas Prud'Homoz, *« à moins de cinq semaines de location par an, il n'est pas forcément judicieux de s'enfermer dans un carcan commercial »*. Les locations à la montagne ne laissent pas toujours le choix, le permis de construire étant conditionné au développement d'une activité hôtelière ou parahôtelière.

Si le moyen le plus simple de rentabiliser sa résidence secondaire est la location saisonnière, les chambres d'hôte, gîtes et parahôtellerie sont plus difficiles à gérer en termes d'investissement personnel et nécessitent un *business plan* réfléchi sur la rentabilité. *« Beaucoup d'expériences de ce type se révèlent fatigantes et peu rentables à l'arrivée. Les propriétaires sont vite rattrapés par le principe de réalité »*, prévient le notaire.

Autre option, moins contraignante, l'achat de parts de sociétés civiles immobilières (SCI) dans une résidence secondaire, comme le propose la plate-forme Prello. Chaque SCI détient huit parts correspondant à quarante-quatre nuitées, pour un maximum d'achat de quatre parts par personne. De son côté, la start-up gère l'entretien, la conciergerie, le ménage, l'administratif et la location du bien (cf. encadré). Son cofondateur, Ludovic de Jouvancourt, préconise de passer par une SCI d'attribution (SCIA) qui distingue la propriété du bien et le droit de jouissance des associés. *« Le propriétaire loue un droit de jouissance et reste imposé en LMNP (micro-BIC ou réel). Il peut bénéficier d'un abattement allant jusqu'à 71 % micro-BIC grâce au meublé de tourisme »*, explique-t-il.

Un bon moyen de jouir de son bien, tout en en tirant des revenus.

C'est au cœur de la station balnéaire de Saint-Brévin-les-Pins que se trouvera la résidence Les Cottages de la Dune proposée par Terrésens.

Résidences de tourisme

Pour concilier confort et revenus locatifs, acheter un appartement dans une résidence de tourisme reste une solution à envisager dans le cadre d'un investissement plaisir. En dépit des turbulences rencontrées par le secteur durant les années Covid (renégociations violentes des loyers, propriétaires acculés par les gestionnaires, problèmes de trésorerie, etc.), les principaux acteurs du tourisme sont toujours en place et ont su démontrer leur solidité. *« Les résidences services proposent des formules d'occupation diverses et variées, en moyenne de deux à trois semaines par an, alternant moyenne et haute saison. Dans des établissements haut de gamme, l'occupation minore le rendement locatif ; toutefois, le loyer versé par l'exploitant couvre les charges du propriétaire »*, rappelle Alexandre Teitgen, directeur de l'offre immobilière du groupe Consultim.

Dans les destinations *premium*, le rendement net de charges et de fiscalité s'élève à 2 % par an et jusqu'à 4 % si le →

propriétaire n'occupe pas le logement. Il peut également découvrir d'autres résidences, dans toute la France, avec une remise de 15 à 20 % sur son séjour. *« Ces produits s'adressent principalement aux investisseurs qui disposent d'une épargne disponible, déjà investis sur différents supports leur délivrant une rente patrimoniale, et dont la motivation n'est pas le rendement, mais de se faire plaisir »*, précise le directeur. Il constate l'appétence des Français pour ce type d'hébergements, qui s'est accrue avec le télétravail.

Des modèles qui évoluent

Pour répondre aux besoins d'un public plus jeune, composé de familles, couples ou groupes d'amis, les résidences de tourisme ont agrandi les espaces de vie et enrichi leur offre de services : piscine, sauna, salle de fitness, espaces de détente font désormais partie des prestations de base délivrées par les résidences de montagne, en parallèle des activités sportives (ski, vélo, parapente, etc.) proposées à l'année par les stations. *« Les résidences sont de mieux en mieux équipées, accueillant une clientèle plus exigeante, souvent internationale »*, note Alexandre Teitgen.

Une nouvelle génération d'investisseurs, trentenaires et grands consommateurs de loisirs, a notamment jeté son dévolu sur les résidences de tourisme, jusque-là prisées par les cinquante ans et plus. *« Il s'agit de jeunes qui veulent profiter de la vie et de leurs huit semaines de congés payés et de RTT, qui organisent des séjours courts le week-end ou à l'occasion des grands ponts de mai et juin et privilégient, globalement, les loisirs et les vacances à d'autres postes de dépenses »*, poursuit le directeur. Ces nouvelles habitudes permettent aux exploitants d'élargir leur amplitude d'ouverture et de fidéliser d'autres profils de clientèle.

Une chose est sûre, les résidences de tourisme ne devraient pas connaître de problèmes de remplissage cette année : selon un sondage CSA Research pour Cofidis, le budget moyen des 60 % de Français ayant l'intention de partir cet été bondit de plus de 20 %, comparé à 2022, passant de 1 641 à 1 986 euros.

« Un placement qui fait du bien »

Alors que la clientèle se diversifie, de nouvelles formules, plus souples, voient le jour. Le spécialiste de l'immobilier de loisirs Terrésens a développé un modèle qui laisse le soin aux particuliers d'arbitrer librement, en fonction de leurs envies et leurs attentes de revenus, sur la durée d'occupation de leur résidence secondaire. *« A l'inverse des résidences de tourisme traditionnelles, nous voulons redonner la liberté aux propriétaires qui ont la main sur le calendrier de location, les clés de leur bien et peuvent séjourner dans leur chalet ou leur appartement jusqu'à six mois dans l'année, même lorsque la résidence n'est pas exploitée »*, explique Christophe Henry, responsable commercial et marketing produit chez Terrésens.

L'opérateur prend à sa charge les tâches chronophages (publicité, administratif dont la remise de TVA, entrée et sortie des vacanciers, ménages, présence et assistance dans la résidence, etc.). Si le propriétaire souhaite confier la gestion locative de son bien au groupe, il devra reverser à l'exploitant une partie du chiffre d'affaires tiré de la location. Mais il peut aussi louer par lui-même, et seulement bénéficier de services à la carte. Une minorité, selon le responsable : *« La plupart de nos clients préfèrent gérer à distance et préfèrent que l'ensemble des prestations soient prises en charge. Nous sommes, en effet, plus efficaces dans le remplissage à l'année de nos résidences, grâce à nos partenariats avec les comités d'entreprise et les plates-formes de réservation »*.

Ces dernières années, Terrésens a effectué une montée en gamme, proposant des logements de standing quatre-étoiles, notamment une piscine couverte, dès que la taille de la résidence le permet, à l'image de sa résidence de Saint-Brévin. Objectif : maximiser le retour locatif et augmenter les tarifs de la location. Pour Christophe Henry, *« l'investissement plaisir est un placement qui fait du bien »*, sur le plan patrimonial et →

Les fonds hôteliers pour diversifier les risques

Pour concilier l'amour du voyage à l'investissement immobilier, il est possible d'acheter des parts de fonds spécialisés dans l'hôtellerie et le tourisme, ou encore, participer à un *club deal*, à partir de 100 000 euros. *« Ces véhicules d'investissement permettent d'aligner les intérêts entre passion et placement financier »*, affirme Pierre Dupuy-Chaignaud, directeur associé et membre du directoire d'123 Investment Managers.

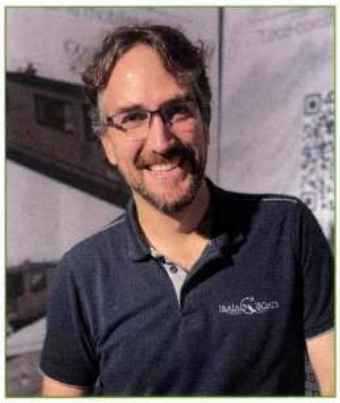
La société de gestion propose un FCPR investi majoritairement en mezzanine et orienté vers le secteur du tourisme, accessible dès 5 000 € (123 Corporate 2022) et un FPCI diversifié, investi majoritairement en capital dans l'hôtellerie et les hébergements de plein air, accessible à partir de 30 000 € (123 France Croissance 2). Le FPCI a signé, fin 2022 l'acquisition d'un camping situé dans le Val de Loire, sous la marque *Yellow Village* et d'un autre établissement sous bannière Camping Paradis, en Bretagne. Pour le directeur, le marché est porté par trois moteurs : l'expérience de loisirs, les événements professionnels (événementiel, séminaires, *team building*) et l'hébergement économique. Les véhicules d'investissement proposés par 123 IM délivrent entre 10 à 15 % de rendement brut. « L'intérêt de ces fonds est de diversifier les risques sur plusieurs actifs et opérateurs, sur un secteur qui peut être confronté à l'inattendu – à l'image de la crise sanitaire –, la volatilité et les effets de mode », explique Pierre Dupuy-Chaignaud. Son conseil : ne pas se laisser trop aveugler par les émotions – un hôtel charmant sur une crique en bord de mer n'est pas forcément rentable dès lors qu'il vit seulement deux mois dans l'année –, et se souvenir que pour n'importe quel actif, les prix ne montent jamais au ciel.

Pierre Dupuy-Chaignaud, directeur associé et membre du directoire d'123 IM.

Julien Haussy, fondateur du réseau Espaces Atypiques.

Olivier Brunet, directeur de Barnes Propriétés et Châteaux.

Martial Renaud, directeur associé et expert en chasses chez Barnes.



Thomas Serré, fondateur d'Ibaia Boats.

personnel. Il annonce des taux de rendement locatifs bruts moyens estimés entre 10 000 et 12 000 euros par an pour un T2, entre 13 000 et 14 000 euros pour un T3 et de 18 000 à 20 000 euros pour un T4.

Immobilier atypique

L'investissement passion se porte souvent sur des biens atypiques, de caractère, pour lesquels le fameux « effet waouh » joue à plein.

Qu'ils soient ultra-modernes ou dans l'ancien, effet de rareté oblige, ces actifs se paient et se louent plus cher que l'immobilier classique. *« Le prix de vente moyen d'un bien atypique s'élève à 600 000 euros, soit deux fois et demie la moyenne nationale »*, indique Julien Haussy, fondateur du réseau Espaces Atypiques, précisant qu'il s'agit de *« lieux exceptionnels, très photogéniques, qui attirent les investisseurs lassés par l'uniformisation du marché immobilier et qui veulent des biens qui leur ressemblent »*. Le groupe qui compte quatre-vingt-quatre agences en France a enregistré deux mille transactions en 2022, pour un montant d'un milliard d'euros.

« Valoriser une belle endormie »

Le marché, confidentiel il y a encore quinze ans, est devenu un segment recherché, représentant 10 à 15 % des ventes en immobilier. *« Nous disposons de deux fois plus de biens atypiques qu'il y a dix ans »*, informe le fondateur. Pour celui-ci, les investisseurs passionnés sont à la recherche de biens immobiliers offrant un *« supplément d'âme »* ou un potentiel à révéler, après réhabilitation, avec une plus-value à la clé. *« Le meilleur moyen de valoriser une belle endormie est de la remettre au goût du jour, de lui redonner une seconde vie »*, assure-t-il. Le réaménagement d'une ancienne ferme, d'un moulin ou encore d'une église pour en faire un véritable lieu d'habitation et de villégiature, nécessite un budget travaux parfois conséquent, qui doit être évalué en regard du prix au mètre carré. Les églises, par ailleurs, qui séduisent les amoureux d'histoire et de vieilles pierres, doivent être désacralisées avant de pouvoir réaliser de nombreux travaux.

Pour accompagner les investisseurs, Espaces Atypiques a créé, en 2022, un club qui les conseille, en amont et en aval de leur achat, sur les questions de financement, de décoration, de travaux et de prestations recommandées.

Développer une activité commerciale

Derrière la passion, la raison. De plus en plus d'investisseurs allient leur désir d'achat à un projet d'entreprise. *« Les acquéreurs de résidence secondaire associent quasi systématiquement leur achat passion à un plan financier. La majorité de ces clients sont des entrepreneurs, des chefs d'entreprise qui ont revendu leur activité ou d'anciens dirigeants qui ont de l'argent à placer et qui sont prêts à aborder une seconde vie professionnelle. A cinquante ans, ils ne veulent pas rester inactifs et entendent bien optimiser au mieux leur investissement-passion, en vue d'une transmission ou d'une revente de leur domaine »*, explique Olivier Brunet, directeur de Barnes Propriétés et Châteaux.

Restauration, événementiel, hôtellerie, viticulture, sorties équestres, organisation de chasse sont autant d'activités qui ont vocation à générer des recettes et amortir les charges. *« Nous vendons l'irrationnel à des clients qui veulent rationaliser leur investissement »*, précise le directeur. Cette approche commerciale repose sur une double structure, l'une propriétaire du foncier et l'autre dédiée à l'exploitation du foncier – sous forme de bail à une structure tierce ou de sous-location à un gestionnaire.

Une stratégie avantageuse pour le propriétaire, la structure commerciale et ses revenus n'entrant pas dans l'impôt sur la fortune immobilière (IFI). *« C'est grâce à ces montages spécifiques que le marché des résidences secondaires continue à vivre. Les revenus tirés de la location des bâtiments et domaines agricoles, forestiers ou viticoles permettent de sauvegarder le patrimoine et de réduire les frais de transmission »*, se réjouit Olivier Brunet.

Achats « nature » et passion

Parmi les investissements passion, les « achats nature », en lien avec la forêt, les terres agricoles ou viticoles, occupent une place de choix dans les transactions.

Domaines équestres

Les domaines équestres, incluant un haras à dominante CSO à l'attelage, jusqu'à l'activité de dressage ou d'élevage de courses, s'inscrivent dans le cadre d'un investissement passion. *« La jolie maison de maître accompagnée de toute l'infrastructure équestre (marcheur, rond de longe/rond d'Havrincourt, manège, écuries, stabulations), est le type de biens recherchés par les passionnés d'équitation »*, souligne Olivier Brunet. La pépite convoitée ? Le petit haras à moins de 3 millions d'euros à proximité de Paris, dans l'Eure ou dans l'Orne. Mais l'exploitation d'un centre équestre requiert des agréments sur la qualité des installations et des infrastructures, ainsi qu'un suivi des chevaux.

Investissements forestiers

L'investissement forestier a également le vent en poupe, en témoigne l'appétit des institutionnels pour les fonds d'investissement dédiés à la forêt (groupements forestiers d'investissement). Et pour cause : les cours du bois se sont appréciés significativement ces dernières années. Acheter une forêt implique une sensibilité écologique et une relative implication. *« La loi impose qu'à partir de vingt-cinq hectares de forêt, le propriétaire présente un plan de gestion »*, explique Olivier Brunet. Il constate, depuis un an, un engouement des familles pour l'achat de forêts, en particulier des grands-parents qui souhaitent transmettre ce patrimoine à leurs petits-enfants, avec la volonté de recréer de belles propriétés sylvicoles à leur nom. Côté tarif, comptez 3 000 euros l'hectare pour des taillis sous futaie et jusqu'à 45 000 euros pour des chênes centenaires dans les plus anciens massifs français.

La viticulture

L'achat de vignobles fait rêver nombre d'investisseurs… souvent rattrapés par la réalité. *« La maison de maître située dans l'arrière-pays varois, avec un hectare d'oliviers et deux hectares de vignes, relève de la carte postale, pas de l'exploitation. La viticulture est un vrai métier avec d'importantes barrières à l'entrée pour un particulier »*, prévient Olivier Brunet, constatant que beaucoup de propriétaires affichent une approche incomplète du milieu du vin. *« Il faut constituer un groupement foncier agricole et mettre en place une société d'exploitation, parfois des salariés, et aligner les revenus de l'activité commerciale avec le montant des loyers et le remboursement des emprunts ou les charges de l'éventuelle dette »*, ajoute le directeur, rappelant que le sous-jacent viticole (le matériel de vinification, l'outil viticole et vinicole nécessaire à la production) est souvent plus important que le sous-jacent immobilier.

De son côté, Thomas Prud'Homoz insiste sur l'importance d'une bonne connaissance du droit rural. *« L'acquisition d'un domaine viticole suppose un projet agricole précis, tant au regard du contrôle des structures que de l'intervention systématique de la Safer »*, prévient-il. Autre difficulté, la vie à la campagne, tout au long de l'année, car une telle activité ne se pilote pas à distance, à moins d'acquérir un domaine clé en main déjà exploité, réservé aux très grandes fortunes.

L'achat de **vignobles** fait rêver nombre d'investisseurs… souvent rattrapés par la réalité.

Les propriétés de chasse

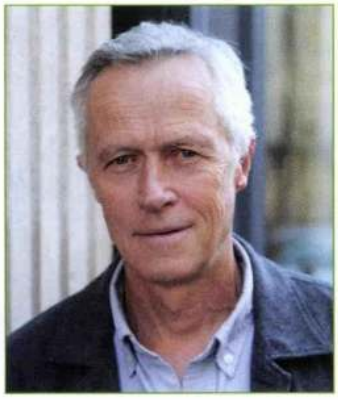
Les propriétés de chasse s'adressent à une population avertie – on compte un million de chasseurs en France –, qui tend à se diversifier. Si les domaines de Camargue, Sologne ou de la Dombes emportent toujours l'enthousiasme des amateurs, la région ciblée dépend du type de chasse(s) pratiquée(s). *« Selon que l'on recherche du petit ou grand gibier, des plaines ou des étangs, ou une mixité, le bâti et le domaine ne seront pas les mêmes. Chaque propriété possède sa propre cynégétique »*, souligne Martial Renaud, directeur associé et expert en chasses chez Barnes.

En outre, les réglementations sur la pratique de la chasse diffèrent selon les régions : un arrêté préfectoral est publié tous les ans et donne le cadre de la saison. Sur le plan immobilier, les domaines de chasse sont aussi bien rattachés à des châteaux, maisons bourgeoises, longères ou fermes. Le propriétaire des terres peut choisir de confier à un tiers la gestion d'une activité commerciale sur son domaine, telle que l'organisation de chasses commerciales à destination d'entreprises ou de particuliers français et internationaux. Une partie des charges et des frais d'exploitation seront ainsi couverts par ces recettes.

En plus de présenter un élément de diversification dans un portefeuille d'actifs immobiliers et fonciers, l'attrait fiscal est également un argument pour les investisseurs. *« Les propriétaires de domaines forestiers disposant d'un plan simple de* →

Catherine Jousselin, directrice de Terres d'Oc Immobilier Sotheby's International Realty.

Olivier Roche, PDG et CEO de Sotheby's International Realty Megève et Courchevel



Patrice Besse, président des agences immobilières Patrice Besse.

Agnès Rouffiac, directrice générale adjointe d'Histoire & Patrimoine.

gestion peuvent bénéficier d'un abattement de 75 % à l'IFI de la valeur de la forêt pour les donations, ainsi qu'à l'IFI », indique Martial Renaud, précisant que *« les propriétaires qui touchent 50 000 euros issus de la vente du bois par an et entre 3 et 5 % de rentabilité de l'exploitation de leur forêt ne sont pas imposés sur leurs revenus nets »*. A titre d'exemple, un domaine de moins de deux cents hectares, dont l'activité de chasse commerciale gérée par son propriétaire qui générait 100 000 à 120 000 euros de revenus annuels, s'est récemment vendu 2 millions d'euros. *« A la lecture de ces quarante dernières années, parier sur les valeurs foncières reste un bon placement et une valeur sûre qui se bonifie avec le temps »*, estime-t-il. Pour ce dernier, le prix des terres agricoles en France, moins élevé qu'ailleurs en Europe, assure une plus-value à long terme. D'autant que le marché s'ouvre à de nouveaux profils d'acheteurs, épris de nature.

S'acheter un bateau

Et pourquoi pas… un bateau ? Grand classique de l'immobilier atypique, l'habitat flottant est une micro-niche pour les investisseurs à la fibre écologique qui souhaite développer une offre touristique « verte », fortement valorisée. La start-up Ibaia Boats a lancé, en 2022, un concept de bateau-maison à faible impact environnemental, équipé d'un système de propulsion solaire, qui répond aussi bien à un investissement locatif qu'à un projet de vie alternatif. Les bateaux stationnaires peuvent être loués à la semaine ou au week-end, et les bateaux navigant à la journée. *« Dans le bassin d'Arcachon, le prix de la location d'un bateau sans permis dépasse les 2 000 euros par semaine en été et 1 800 euros hors saison. Quant aux locations Airbnb, elles se louent entre 1000 et 1200 euros la semaine dans le Canal du midi ou le centre de la France »*, calcule Thomas Serré, fondateur d'Ibaia Boats.

Attestant d'une forte demande sur la location de bateau sans permis, il parie sur un développement rapide du réseau fluvial français. *« Laissées à l'abandon depuis des années, les activités fluviales se développent à grande échelle depuis la crise sanitaire. Le tourisme fluvial connaît une croissance à deux chiffres »*, indique-t-il.

Autre avantage, les bateaux ne requièrent pas de permis de construire et ne sont pas imposés à la taxe d'habitation. Il faut toutefois payer une place de port à l'année, dont le prix varie largement selon l'emplacement.

Mais Thomas Serré en est certain, les particuliers pourront rapidement rentabiliser leur bateau en l'exploitant de manière intensive ou, tout simplement, en profiter. Deux bateaux de quinze et dix-sept mètres (l'un maritime, l'autre fluvial) sont actuellement en construction, à des prix allant de 350 000 à 800 000 euros. L'intérieur sera entièrement équipé (lave-vaisselle, machine à laver, salle de bain, chauffe-eau, VMC) : *« un appartement monté sur coque avec un moteur électrique »*, résume Thomas Serré. Une solution d'investissement dans les métropoles où le prix du mètre carré dépasse les 10 000 euros.

Immobilier de luxe

Sur le marché du luxe, les résidences secondaires se vendent comme des petits pains. *« Les clients fortunés qui n'ont plus confiance dans les placements financiers investissent dans la pierre, pour 90 % d'entre eux en cash, souvent à travers une holding animatrice qui gère la structure, établit un* business plan *et confie la location du bien à une conciergerie de luxe neuf à dix semaines par an, dans le but d'amortir leur achat »*, souligne Catherine Jousselin, directrice de Terres d'Oc Immobilier Sotheby's International Realty.

La France est le deuxième marché mondial de Sotheby's International Realty, attirant 50 % de clientèle internationale. *« L'arrivée de propriétaires anglais dans les années 2000 a entraîné une montée en gamme, et une professionnalisation de la rénovation et de la décoration des biens immobiliers, valorisant d'autant le prix des locations. Puis la tendance de l'investissement dans le grand luxe locatif a été lancée dans les années 2015, avec la naissance des conciergeries de luxe et l'intérêt pour l'architecture d'intérieur »*, raconte la directrice.

Positionnée dans les régions de Perpignan et Narbonne, l'agence voit les prix des biens haut de gamme augmenter de façon exponentielle chaque jour, dans une région qui a encore de la marge à rattraper pour atteindre le niveau de la Côte d'Azur ou basque. Une belle demeure qui se vendait 800 000 euros en 2019 se chiffre aujourd'hui à 1,2 million d'euros.

Pas de quoi décourager les aspirants à l'achat : *« Affiché à 3,2 millions d'euros, un hameau de vingt-trois hectares et 500 m², regroupant plusieurs mas d'habitation, de dépendances et d'espaces de loisirs – piscine, salle de sport, terrain de tennis – sur les hauteurs de Collioure et doté d'une vue à 360 degrés sur la mer et les vignobles, a recueilli deux offres le même jour. Ce type de bien est impossible à trouver dans le département car le droit de l'urbanisme a évolué »*, explique Catherine Jousselin. Cette bâtisse sera louée 12 500 euros la semaine et générera une plus-value à la revente de 200 000 euros. *« La tendance haussière du marché transforme les achats coup de cœur en achats de raison »*, ajoute-t-elle. Après avoir réalisé 550 000 euros travaux, d'anciens propriétaires ont ainsi revendu 750 000 euros un *ryad* catalan de charme, perché à flanc de montagne, acheté, en première vente, à 350 000 euros près de Vinça dans les Pyrénées-Orientales, des paradis secrets se vendent 2,6 millions d'euros à des acquéreurs, parfois célèbres, qui recherchent la tranquillité et la discrétion.

Beaucoup s'offrent un haras et des chevaux, par passion. *« Notre région détient les derniers bastions de luxe à conquérir en France. Il faut avoir le temps d'attendre que les prix montent encore »*, concède Catherine Jousselin.

Cette belle demeure aux portes de Collioure est postée en nid d'aigle sur ses vingt-trois hectares face à la mer, ses 500 m² de bâti. Son prix s'affiche à 3 200 000 € chez Terres d'Oc Immobilier Sotheby's International Realty.

Immobilier de montagne

A Megève, Chamonix ou Courchevel, l'immobilier de luxe affiche une santé excellente. Sur ce marché florissant, les investisseurs ont l'habitude de mélanger *business* et plaisir, en bénéficiant du régime fiscal de la parahôtellerie, notamment, la récupération de TVA et l'exonération de plus-value sur le montant de la revente après cinq ans, en contrepartie de services hôteliers apportés aux locataires, tels que le service petit-déjeuner, le nettoyage des locaux, la fourniture du linge de maison et l'accueil de la clientèle (paragraphe b du 4° de l'article 261 D du Code général des impôts) et d'une obligation de location entre sept et douze semaines par an.

Les efforts déployés par les communes pour désaisonnaliser les activités des stations de ski portent leurs fruits. *« Depuis la crise sanitaire, la montagne connaît un regain d'intérêt de la part de nos clients. Les stations de ski sont désormais formatées pour être performantes l'été et accueillir de nouveaux touristes. Les villages vivent à l'année, attirant une forte demande locative »*, se réjouit Olivier Roche, PDG et CEO de Sotheby's International Realty Megève et Courchevel. Résultat, le stock reste faible et les prix grimpent. A Megève, le coût de l'immobilier très haut de gamme s'affiche entre 15 000 et 22 000 euros le mètre carré. Un chalet de 110 m² avec trois chambres et offrant de belles prestations (matériaux de qualité, espace *wellness*, home cinéma, salle de gym et de massage, *ski room*, etc.) se vend entre 1,5 et 2 millions d'euros.

Dans la station, la rentabilité locative s'établit entre 4 et 6 % nets, selon l'emplacement du bien (ski au pied à Méribel, connecté au village à Megève). Mais depuis trois ans, l'intérêt des investisseurs se porte aussi sur des biens connectés à la nature, isolés, dans les alpages, avec du terrain ou en rez-de-jardin. Megève attire les habitants de la première couronne suisse, de Milan, Lyon, Grenoble, voire Dubaï. Les gens viennent plus souvent, passer un week-end de quatre jours ou en fin de semaine, à la montagne. Beaucoup y ont trouvé refuge pour travailler au calme et se mettre au vert pendant les manifestations et les grèves.

Pour Olivier Roche, l'investissement dans l'immobilier de luxe à la montagne est un placement sans risques, qui se valorise avec le temps. *« Certains clients réalisent jusqu'à 50 à 60 % de plus-value à la revente »*, affirme-t-il. Son conseil : opter pour une station-village « quatre saisons » pour optimiser le taux de remplissage à l'année.

Châteaux et belles demeures

Le segment des châteaux, belles demeures et bâtiments classés conjugue l'amour de la pierre à l'investissement patrimonial. Patrice Besse, spécialiste du marché depuis près de cent ans à travers son réseau immobilier international et son école de formation, a vu évoluer le profil des acquéreurs : plus jeunes et souvent porteurs d'un projet de développement économique de la propriété. *« La plupart des acquéreurs s'emparent de ces actifs pour en vivre et y vivre »*, résume-t-il. Ce dernier est d'ailleurs mécène, en France sous l'égide de la fondation Mérimée du prix Jeune repreneur, aux côtés d'Axa et, en Europe, de Rothschild & Co, avec l'association *European Historic Houses*, du Prix NextGen. De nombreux propriétaires développent des modèles mixtes mêlant chambres d'hôtes, mariages, séminaires, *coworking*, activités muséales, location pour cinéma, par exemple, ou bien importent leur propre activité professionnelle (antiquaire, éditeurs de livres →

d'art, etc.) dans l'enceinte du château. *« Il y a des milliers de mètres carrés à utiliser. Il faut avoir des étoiles dans les yeux pour y aller, car ce type d'investissement est rarement rentable »*, prévient Patrice Besse. Les charges fixes d'un édifice de caractère peuvent aller de 20 000 à 30 000 euros par an jusqu'à dépasser les 300 000 euros. Difficile d'amortir ces frais. *« Les détenteurs de ces lieux ont un vrai goût de la pierre, ainsi qu'un intérêt marqué pour la conservation et la restauration du patrimoine. Ils n'espèrent pas réaliser un bon coup financier, ni même de transmettre le bien à leurs enfants. Ils ont une approche de passionnés, avec un biais économique et entrepreneurial, impliquant, dans la majorité des cas, d'importants travaux. Il s'agit de projets immobiliers dont la vocation est à 100 % patrimoniale »*, explique le spécialiste.

Dans le cadre d'un investissement locatif, des propriétaires réunis en coopérative, à l'image de Votre Château de Famille, louent leur château pour un événement, une semaine ou même quinze jours. Des holdings familiales investissent également, à une plus grande échelle, pour créer des boutiques hôtels ou des chaînes hôtelières. Le prix d'un château s'établit en fonction de son histoire, de son emplacement, de sa surface et de son architecture remarquable. La fourchette pour un « vrai » château s'étend de 700 000 euros à plus de 50 millions d'euros.

> Le segment des **bâtiments classés** conjugue l'amour de la pierre à l'investissement patrimonial.

Un marché soutenu par des dispositifs fiscaux

Afin de soutenir les propriétaires de château et les inciter à investir dans la rénovation de leur bien, l'Etat a mis en place deux dispositifs efficaces : les lois Malraux et monuments historiques. *« Ces deux outils répondent à la même problématique : compenser le coût de la réhabilitation qui est deux à trois fois plus élevé que celui de la construction et réduire la charge des travaux pour les particuliers »*, résume Agnès Rouffiac, directrice générale adjointe d'Histoire & Patrimoine.

Les clients peuvent bénéficier d'un avantage fiscal soit au titre du dispositif monuments historiques, permettant de déduire de ses revenus les travaux et intérêts payés sans plafonnement, soit au titre du Malraux permettant aux investisseurs de bénéficier d'une réduction d'impôts allant jusqu'à 30 % du montant des travaux, dans les deux cas avec des conditions de location et de détention du bien.

Histoire & Patrimoine cible les villes touristiques de charme, détenant beaucoup de patrimoine, à l'image d'Avignon, Nancy, Metz, Dreux ou Troyes. Le groupe réhabilite, pendant une durée de deux ans en moyenne, des biens classés ou inscrits aux monuments historiques, ou éligibles au Malraux à un taux de défiscalisation de 30 %, pour une rentabilité évoluant entre 2 et 3 % par opération. A Troyes, par exemple, Histoire & Patrimoine a réuni les anciens grands magasins du centre-ville pour en faire un ensemble de soixante-neuf logements éligibles aux monuments historiques, commercialisés depuis le mois de juin.

Deux autres programmes en monuments historiques ont également été lancés en 2023 : le monastère Saint-Nicolas à Vitré, en Bretagne, qui comptera, lui aussi, soixante-neuf logements (à partir de 171 000 euros pour un studio) et le château des Salles, à Guingamp. *« Ce joyau patrimonial, entouré d'un parc et d'un moulin, illustre parfaitement l'achat-passion »*, confirme la directrice. Il comprendra vingt-deux logements, du studio au T3, dédiés à l'investissement locatif, à partir de 202 000 euros.

Eugénie Deloire

Investissement locatif au Portugal : attention à la législation !

Réaliser un investissement locatif à Lisbonne ou en Algarve, c'est la promesse d'allier revenus réguliers et vacances au soleil.

Attention, cependant, car le Portugal est en train de durcir la législation sur les locations touristiques, et tout particulièrement celles passant par les plates-formes de type Airbnb. « A Lisbonne, il y a déjà des quartiers où il n'est plus possible d'obtenir un nouveau permis et la loi devrait s'étendre au littoral, à l'exception des maisons et du centre du pays », explique Cécile Goncalves, membre du conseil du groupe Libertas (Maison au Portugal).

Cécile Goncalves, membre du conseil du groupe Libertas (Maison au Portugal).

Cette dernière conseille aux investisseurs de s'orienter vers les produits alternatifs, de type résidences de tourisme, qui se développent, depuis quelques années, dans le pays. *« Selon les contrats, les propriétaires ont la possibilité de résider dans leur bien ou d'en confier l'exploitation à un loueur. Il s'agit d'investissements clés-en-main, proposant des services para-hôteliers »*, précise-t-elle. Ces résidences, idéalement situées près des plages sont équipées de piscine, d'un service de conciergerie et de ménage. La rentabilité attendue s'élève entre 4 et 5 % nets de charges avant impôts pendant trois ans, avec un usufruit de deux semaines par an pour les studios et les deux-pièces, ou une rentabilité variable avec une utilisation personnelle de neuf mois par an pour les duplex, et les trois et quatre-pièces.

Dans la résidence quatre-étoiles *Upon Bay Mundet*, localisée à Seixal, de l'autre côté du Tage, face à Lisbonne, le prix moyen d'un studio démarre à 350 000 euros jusqu'à 1 290 000 euros pour un *penthouse* de quatre-pièces situé au dernier étage, avec une terrasse et sa piscine privée, et une vue imprenable sur la baie.

La rive gauche du fleuve séduit de plus en plus d'investisseurs, avec des prix au mètre carré divisés par deux, comparé à ceux de la capitale lisboète. Assurant ainsi une meilleure rentabilité et une plus-value à la revente.