



REVENU PIERRE

Des revenus immobiliers sécurisés responsables

# LE GUIDE DU LMNP 2021

---

16 PAGES POUR COMPRENDRE  
L'INVESTISSEMENT EN  
RÉSIDENCES GÉRÉES



# SOMMAIRE

Edito	04
La location meublée en résidence gérée	05
Le marché de la revente	11
L'approche de Revenu Pierre	13

## **REVENU PIERRE**

Bureaux : 10 rue Beffroy -  
92200 Neuilly-sur-Seine  
Téléphone : +33 (0)1 46 43 90 10  
Mail : [contact@lerevenupierre.com](mailto:contact@lerevenupierre.com)  
Site : [www.revenupierre.com](http://www.revenupierre.com)

# EDITO

## **Revente de meublés en résidences gérées : un marché organisé et en croissance.**

Le marché de la revente de meublés en résidences services gérées a de beaux jours devant lui. Comme la plupart des placements immobiliers, l'investissement locatif en meublé est généralement réalisé dans une optique de long terme. Pour autant, il arrive que les propriétaires souhaitent se séparer de leur bien, pour diverses raisons. Les unes peuvent être d'ordre personnel, comme par exemple un besoin de liquidité, un divorce, un décès, un changement dans son projet de vie. Les autres peuvent tenir à l'évolution de la résidence services dans laquelle le bien est situé : dans cette seconde hypothèse, ce peut être le départ de l'exploitant qui justifiera la décision de se séparer de son bien, ou encore une modification de la destination initiale de la résidence...

Peu importe : au vu des 350 000 lots neufs vendus ces 25 ans dernières années, on entrevoit aisément les nombreuses opportunités de revente susceptibles de se présenter aujourd'hui.

L'arrivée à échéance depuis 2019 du dispositif Censi-Bouvard vient encore gonfler le flux de lots à revendre. Pour mémoire ce dispositif d'incitation fiscale, créé en 2009, permet de bénéficier d'une réduction d'impôt liée à l'acquisition d'un logement, à condition de s'engager à le louer en meublé pendant au moins 9 ans. C'est pourquoi les propriétaires qui ont investi sous ce dispositif lors de son entrée en vigueur en 2009 recouvrent cette année la liberté de céder leur bien.

En tout état de cause, l'investissement en location meublée dans des résidences gérées présente de nombreux avantages : très peu, voire pas du tout fiscalisé, il offre un rendement entre 4 et 5 %, sans commune mesure avec celui de l'assurance vie tombé autour de 1%. Contrairement à un investissement locatif classique – avec une location en direct -, il épargne de plus au propriétaire tous les problèmes et les aléas de la gestion locative.

Le marché de la revente est encore plus avantageux que l'investissement en location meublée dans le neuf, puisque l'acquéreur peut se fonder sur l'historique de l'exploitation de la résidence et juger par conséquent sur pièce la qualité du gestionnaire : c'est la valeur ajoutée de Revenu Pierre qui apporte cette expertise à ses partenaires et investisseurs.

En 2020, la société a stoppé les reventes sur les résidences d'affaires, très impactées par la crise sanitaire et ne prévoit pas de revenir sur ce marché avant mi 2022. La société, très peu exposée aux résidences de tourisme, oriente ses référencements vers les segments étudiants ou seniors (médicalisées ou non) qui ont prouvé leur résilience.

Quant au prix du bien, il est souvent moins élevé. Et à défaut de l'être, il sera à tout le moins mieux corrélé à la réalité du marché. Enfin, l'acheteur perçoit des loyers dès son acquisition.

Signe du succès du marché secondaire, environ 700 lots sont actuellement revendus chaque année par Revenu Pierre.

Le Revenu Pierre

# LA LOCATION MEUBLÉE EN RÉSIDENCES GÉRÉES

Les résidences gérées avec services se sont développées depuis une trentaine d'années, notamment avec l'entrée en vigueur de dispositifs fiscaux incitatifs (LMP, LMNP, Censi-Bouvard...). Et elles ont encore de beaux jours devant elles, en particulier les résidences étudiantes et les résidences senior ou les EHPAD (Etablissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes).

On manque en effet cruellement de logements étudiants, tandis que l'allongement de la vie laisse augurer des besoins croissants de résidences médicalisées, où les pathologies lourdes peuvent être prises en charge et les personnes dépendantes être hébergées.

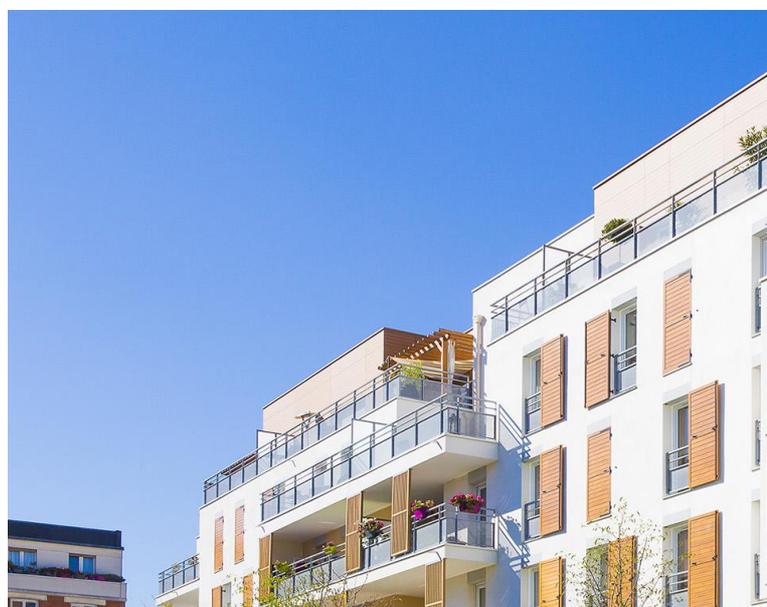
Investir dans un meublé en résidence services gérée offre ainsi la garantie d'un risque de vacance limité, et bien d'autres avantages encore.

## DÉFINITION DE LA LOCATION MEUBLÉE

La location meublée consiste à donner à bail un logement suffisamment équipé pour que le locataire puisse l'habiter avec un niveau de confort convenable, en n'y apportant que ses effets personnels.

Un décret paru au Journal Officiel du 5 août 2015 est venu préciser les équipements qu'un logement meublé doit comporter à minima pour mériter d'être qualifié comme tel.

Le texte mentionne entre autres une literie avec couette ou couverture, des plaques de cuisson, un four classique ou à micro-ondes, un réfrigérateur ainsi qu'un congélateur distinct ou, au moins un réfrigérateur assorti d'un bac à glace, de la vaisselle, une table et des sièges, des étagères de rangement, du matériel pour l'entretien ménager du logement...



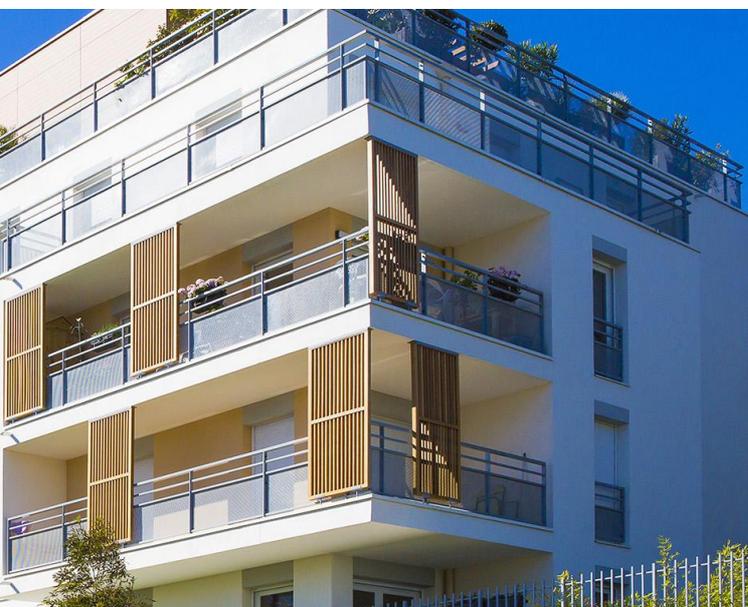
## LES AVANTAGES DE LA LOCATION MEUBLÉE

La location meublée présente de nombreux avantages en comparaison de la location vide, à commencer par des loyers de 10 à 20 % supérieurs. Investir dans un logement meublé permet ainsi de générer des revenus locatifs autrement plus conséquents.

Le propriétaire s'expose en outre à un risque d'impayés moins élevé compte tenu du profil des locataires : professionnels dans les résidences services d'affaires, étudiants dans les résidences étudiantes, ces derniers bénéficiant généralement de l'engagement de caution de leurs parents en garantie du paiement de leurs loyers...

Autre avantage de la location meublée, sa réglementation plus souple, avec toutefois un inconvénient : compte tenu d'un préavis réduit à un mois pour le locataire, la rotation des occupants peut être en effet supérieure à celle d'une location vide, à moins d'investir dans un meublé en résidences services.

Car dans ce cadre, et c'est un atout essentiel de la résidence gérée, l'exploitant s'engage à verser les loyers au propriétaire pendant toute la durée du bail commercial qu'il conclut avec lui, que le bien soit réellement occupé ou non puisque l'exploitant est le locataire ! Enfin, la fiscalité de la location meublée est particulièrement favorable au propriétaire comme nous le verrons plus loin.



## QU'ENTEND-ON PAR RÉSIDENCE GÉRÉE ?

Les résidences gérées, qu'on appelle aussi «résidences services», sont des lieux d'hébergement meublés, donnés en location. Elles proposent des prestations aux résidents finaux.

Ce type de résidences, à mi-chemin de l'appartement classique et de l'hôtel, est destiné à une clientèle ciblée (étudiants, professionnels, personnes âgées...). Les logements et services proposés sont ainsi conçus de manière à répondre à leurs besoins spécifiques, ce qui garantit un meilleur taux de remplissage.

La durée de la location meublée est variable selon le type d'occupants : quelques jours dans les résidences d'affaires, l'année universitaire dans les résidences étudiantes, des années dans les EHPAD ou résidences senior.

Cette durée variable n'est toutefois pas un problème pour le propriétaire, puisque ses loyers sont garantis par son locataire, qui est l'exploitant lui-même, via le bail commercial qui les lie.

C'est ensuite à l'exploitant qu'il revient d'assurer une bonne gestion de sa résidence pour pouvoir payer ses loyers et les charges de son entreprise, d'où le rôle extrêmement important de Revenu Pierre de contrôle et de vérification de la gestion historique des résidences proposées.

Les services annexes proposés sont eux-mêmes divers en fonction du type de résidence : accès sécurisé, accueil, conciergerie, lingerie, ménage, petit-déjeuner, espace collectif de détente ou de coworking, aide à la personne...

## MÉCANISME JURIDIQUE ET FISCAL DE L'INVESTISSEMENT

Concrètement, investir dans un meublé en résidence services gérée, consiste à acheter un bien immobilier, puis à en déléguer la gestion à un exploitant professionnel – le gestionnaire de la résidence dans le cadre d'un bail commercial.

Cette solution a l'avantage d'éviter au propriétaire du bien meublé tout problème lié à la gestion locative, puisque son seul interlocuteur est l'exploitant.

Sur le plan juridique, un bail commercial est conclu entre le propriétaire du meublé et l'exploitant de la résidence. Conformément au bail commercial, l'exploitant s'engage à verser des loyers au propriétaire pendant toute la durée du bail, et ce que le logement soit vacant ou pas.

De son côté, l'exploitant se charge de gérer les logements et la résidence, et de percevoir des recettes auprès des résidents. Il assure en outre l'entretien de la résidence, notamment des locaux de services.

Les gros travaux à réaliser le cas échéant dans les parties communes (ascenseurs, escaliers, couloirs, façades...) demeurent cependant à la charge des copropriétaires au prorata de leurs tantièmes respectifs. Toutefois, il peut arriver que ces gros travaux soient pris en charge par l'exploitant, cela est alors précisé dans le bail.

Enfin, c'est à l'exploitant qu'il revient également d'assurer la bonne gestion des services proposés aux résidents. L'investissement locatif en meublé permet de dégager des revenus non fiscalisés ou très faiblement fiscalisés sur du très long terme.

## LA FISCALITÉ DES STATUTS LMNP ET LMP

Les revenus tirés d'une location meublée sont imposés dans la catégorie des BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) et non pas des revenus fonciers comme c'est le cas des loyers perçus dans le cadre d'une location nue. Or, la fiscalité des BIC est plus avantageuse que celle des revenus fonciers.

Le statut LMNP est ouvert aux personnes qui pratiquent la location meublée hors activité professionnelle principale (voir plus loin les conditions du statut LMP).

En pratique, la plupart des bailleurs qui louent en meublé relèvent du statut du LMNP.

### Régime Micro-BIC :

A moins d'opter volontairement pour le régime réel BIC, si les loyers perçus dans l'année ne dépassent pas 70 000 euros, le loueur est soumis au régime micro-BIC.

Dans ce cas, pas de déduction de charges possible, c'est un abattement de 50 % qui s'applique en lieu et place.

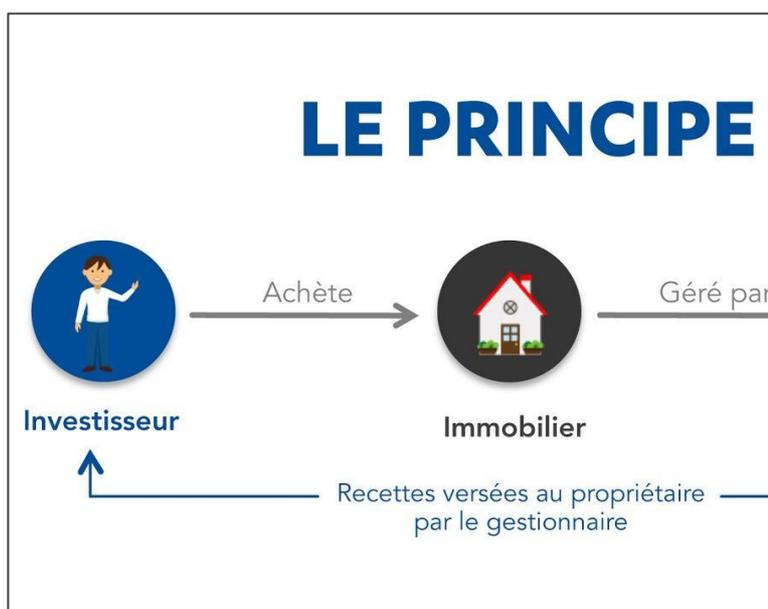
### Régime des bénéfices réels

A défaut de respecter les seuils ci-dessus, ou si l'on décide d'opter volontairement pour le régime réel, on peut déduire l'amortissement du bien, immobilier et mobilier compris, hors terrain, et ce parfois sur plusieurs dizaines d'années (voir exemple d'amortissement ci-dessous).

Cet amortissement ne peut être imputé que sur des revenus de même nature (loyers issus de locations meublées).

Dans le cas où il ne peut être utilisé, il peut être reporté sans limitation de durée. Il peut dès lors venir en diminution du résultat fiscal, lorsque celui-ci sera devenu positif, ce qui arrive notamment lorsque les intérêts d'emprunt ont été déduits en totalité.

Le régime des bénéfices réels permet en effet de déduire en outre l'ensemble des charges liées à la location meublée (intérêts d'emprunt, frais d'assurance, frais d'agence...).



En cas de cession d'un bien meublé, la plus-value réalisée par le loueur non professionnel relève du régime des plus-values des particuliers : elle est taxée à 19 % et soumise à 17,2 % de prélèvements sociaux.

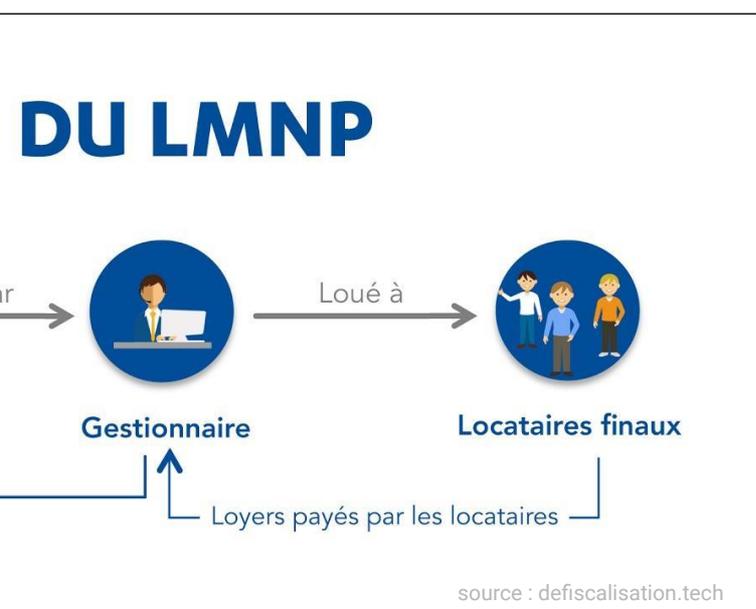
Elle bénéficie également d'un abattement selon la durée de détention du bien : exonération de fiscalité après 22 ans et de prélèvements sociaux au bout de 30 ans.

L'investissement locatif en location meublée en résidences services permet par ailleurs, sous certaines conditions, de récupérer 20 % de la TVA sur le prix d'acquisition du bien.

Le statut LMP s'applique lorsque les deux conditions ci-après sont réunies :

- les recettes générées par la location meublée dépassent 23 000 euros sur l'année civile,
- elles excèdent les autres revenus d'activité du foyer fiscal (salaires, bénéfices industriels et commerciaux - autres que ceux tirés de l'activité de location meublée, bénéfices agricoles et bénéfices non commerciaux...).

A noter, les pensions de retraite et les revenus financiers ne sont pas des revenus d'activité.



Depuis le 19 février 2018, les personnes qui louent des logements meublés n'ont plus à justifier de leur inscription au registre de commerce et des sociétés pour être reconnues en qualité de loueur en meublé professionnel. (Pour aller plus loin : <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F32805>)

A défaut de remplir une seule de ces deux conditions, le loueur sera considéré comme non professionnel. Mis à part le cas où le loueur professionnel exerce son activité via une société soumise à l'impôt sur les sociétés, les revenus générés par la location meublée en LMP relèvent eux aussi de la catégorie des BIC.

Le loueur déclare l'ensemble des loyers perçus dans le cadre de la location meublée, dont il peut déduire les charges (frais d'entretien et de réparation, impôts locaux, cotisations d'assurance, intérêts d'emprunt...). Comme le loueur non professionnel, le loueur en LMP peut amortir le bien, le mobilier et les travaux.

Il existe toutefois une différence entre les deux statuts qui tient à la possibilité pour le loueur professionnel d'imputer l'éventuel déficit généré par la location meublée sur son revenu global, sans limitation de montant, ce qui peut permettre de réduire son imposition.

Les revenus issus de la location gérée sous statut LMP étant considérés comme des revenus professionnels, le loueur est tenu de s'affilier au régime social des indépendants (RSI).

Par ailleurs, en cas de revente du bien meublé, la plus-value réalisée est en principe imposée comme une plus-value professionnelle. Avec une exonération possible sous certaines conditions, dont l'exercice de l'activité de loueur de meublé professionnel pendant au moins 5 ans.

## MÉCANISME DE L'AMORTISSEMENT SOUS LE STATUT DU LOUEUR EN MEUBLÉ

L'amortissement en LMNP est une notion comptable qui représente la perte de valeur du bien sur une période déterminée.

C'est ainsi généralement un expert-comptable qui choisit la durée d'amortissement du bien. Tous les éléments qui le composent sont susceptibles d'être amortis, qu'il s'agisse du logement ou du mobilier, dès lors que leur durée de vie supposée dépasse un an. Les terrains ne sont en revanche jamais amortissables.

L'amortissement en LMNP est calculé de manière linéaire sur la durée normale d'utilisation du bien. On considère que celle-ci est généralement de l'ordre de :

- 5 à 7 ans pour le mobilier ;
- 25 à 40 ans pour l'immobilier.

## EXEMPLE D'AMORTISSEMENT EN LMNP

Un appartement a été acquis au prix de 100 000 euros HT + 10 000 euros HT de mobilier.

Il est composé des éléments suivants :

- Construction : 90 000 euros HT
- Terrain : 10 000 euros HT (hypothèse de 10 % du prix d'acquisition)
- Mobilier : 10 000 euros HT

Soit au total : 110 000 euros HT

Ce bien génère donc une réserve totale d'amortissement de 100 000 euros (immobilier +mobilier). Prenons pour hypothèse que la construction est amortie sur 30 ans, l'amortissement annuel sera égal à :  
 **$90\,000 : 30 = 3\,000$  euros**

Si l'on considère que le mobilier est amorti sur 7 ans :  
L'amortissement annuel du mobilier sera égal à :  
 **$10\,000 : 7 = 1\,428$  euros**

Dès la première année, le loueur peut donc amortir :  
 **$3\,000 + 1\,428 = 4\,428$  euros.**

Le bien meublé ayant été acheté moyennant un rendement de 4,5 %, le loyer annuel perçu s'élève à :  
 **$100\,000 \times 4,5\% = 4\,500$  euros**

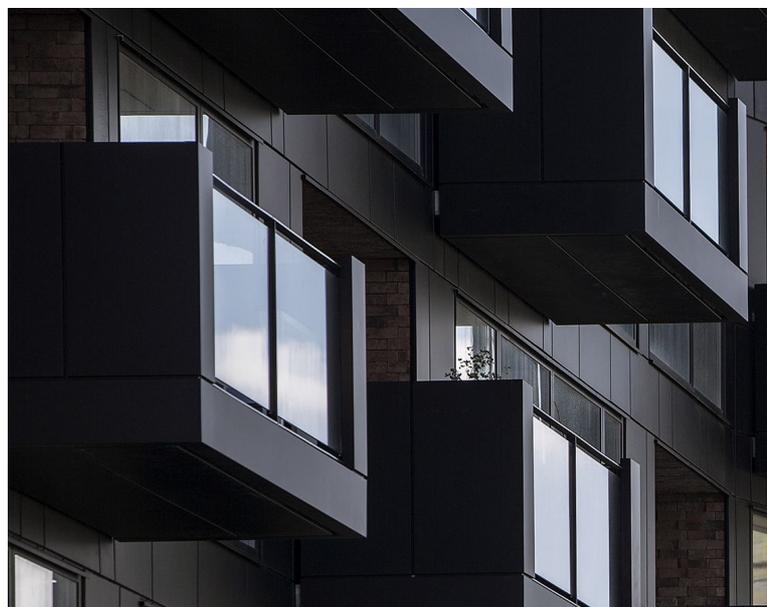
Chaque année, pendant les 7 premières années, l'acquéreur va pouvoir ainsi déduire de son loyer l'amortissement du mobilier et de l'immobilier, de sorte que son bénéfice imposable dans la catégorie des BIC sera égal à :  
 **$4\,500 - 4\,428 = 72$  euros**

Pendant les 23 années suivantes, il pourra déduire l'amortissement de l'immobilier, soit 3 000 euros par an, de sorte que son bénéfice imposable en BIC sera égal à :  
 **$4\,500 - 3\,000 = 1\,500$  euros**

Imaginons par ailleurs que l'acquéreur a financé l'acquisition de son bien au moyen d'un apport personnel de 30 000 euros et d'un emprunt de 70 000 euros sur 15 ans au taux de 1,80 % assurance comprise, ce qui correspond à des échéances mensuelles de remboursement de 453,36 euros, soit 5 440 euros par an.

Le contribuable pourra déduire ces intérêts chaque année pendant 15 ans, de sorte que son investissement sera totalement défiscalisé, même hors amortissement :  
 **$4\,500 - 5\,440 = -940$  euros.**

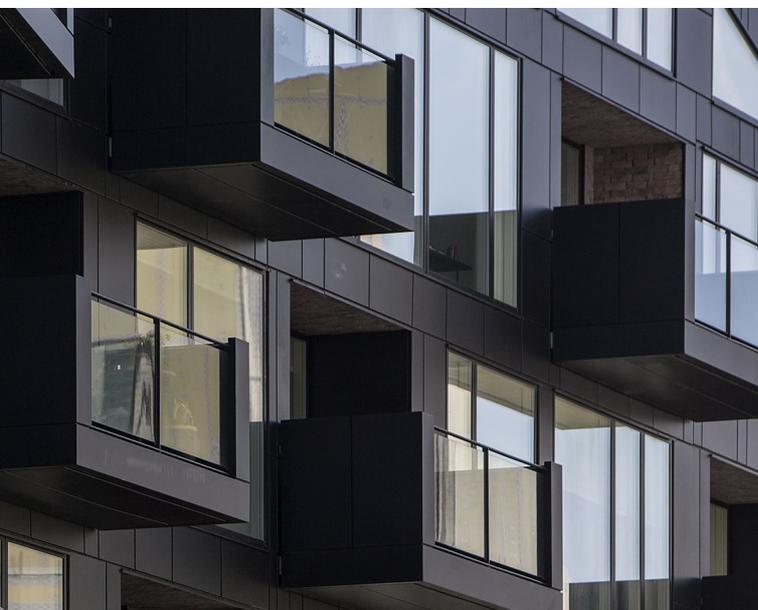
Mais au-delà des 15 ans, il pourra alors déduire de ses loyers sa réserve d'amortissements non utilisée, sans limitation de durée.



## INTÉRÊT DE L'INVESTISSEMENT EN LOCATION MEUBLÉE DANS UNE RÉSIDENCE GÉRÉE

On l'aura compris, investir dans un meublé en résidence services gérées pour le louer sous le régime LMNP présente de nombreux avantages pour l'investisseur.

Quasiment défiscalisé, cet investissement à haut rendement offre en effet les atouts de l'immobilier sans les contraintes, en permettant à l'investisseur de déléguer et de sécuriser la gestion immobilière de son bien :



- Le montage lui épargne tout souci de gestion locative, celle-ci incombant à son locataire, lui-même exploitant de la résidence ;
- Le versement des loyers est garanti pour la durée du bail commercial (au minimum de neuf ans), et ce que le bien soit loué ou pas, de sorte que le propriétaire n'a pas à se soucier du risque de vacance de son bien ;
- Il n'a pas d'autres charges à supporter que celles qui sont liées aux grosses réparations, et éventuellement la taxe foncière, l'entretien étant assuré par l'exploitant ;

- La fiscalité du statut LMNP permet de générer des revenus non fiscalisés notamment grâce à l'amortissement du bien, immobilier et mobilier compris, qui vient s'ajouter à la déduction des frais immobiliers habituels. En meublé, nul besoin de créer des charges supplémentaires en engageant des travaux de rénovation, comme ce peut être le cas dans un investissement immobilier classique, soumis à la fiscalité des revenus fonciers. Le bien acheté lui-même est une charge déductible ;
- Ce type d'investissement offre un rendement qui se situe entre 4 et 5 %, ce qui le hisse au rang des meilleurs produits financiers du moment, sans les risques et aléas de la Bourse.

## POUR RÉPONDRE À QUELS BESOINS ?

Inscrit dans la durée, l'investissement en LMNP en résidences gérées est tout indiqué pour les personnes qui souhaitent se constituer une future retraite ou un complément de revenus.

Il s'adresse également à ceux qui désirent optimiser une épargne dormante, investie par exemple dans un contrat d'assurance vie, occasion de passer d'un rendement de 1,5 % à 4,5 %.

Même les plus jeunes, dans une tranche d'âge de 30-40 ans, peuvent se lancer dans une telle opération, sans disposer d'une épargne conséquente.

Les banques seront prêtes à les accompagner dès lors que le bien meublé est situé dans une résidence de qualité, gérée par un exploitant sérieux.

Le loyer perçu chaque mois permettra ensuite de couvrir, dans la plupart des cas, les échéances du prêt, le tout sans fiscalité.

# ENCORE PLUS AVANTAGEUX, LE MARCHÉ DE LA REVENTE

Le marché des résidences services gérées s'est développé depuis une trentaine d'années, notamment les résidences étudiantes à partir des années 90, afin de faire face à l'explosion du nombre d'étudiants. De même, l'accroissement de la durée de vie a nécessité la création d'habitats adaptés aux besoins de personnes âgées autonomes ou en très légère perte d'autonomie.

Et il y a fort à parier que de nouvelles résidences verront encore le jour dans les prochaines années au vu des chiffres de la démographie : on estime en effet qu'à l'horizon 2050, 12 millions de Français auront plus de 75 ans.

Or l'offre de résidences services seniors ne satisfait à l'heure actuelle que 10 % des besoins. Pas moins de 350 000 lots ont été ainsi vendus ces vingt-cinq dernières années.

Mais le temps passant, les acquéreurs de ces meublés peuvent vouloir s'en séparer pour divers motifs, les uns liés à la résidence elle-même, les autres d'ordre personnel.

## QU'EST-CE QUI DISTINGUE LE MARCHÉ PRIMAIRE DU MARCHÉ SECONDAIRE ?

Le marché primaire de l'investissement en location meublée en résidence services gérée nécessite d'être un minimum averti. Le mécanisme juridique et fiscal du statut LMNP peut en effet paraître complexe pour le non-initié.

L'investisseur, le plus souvent un particulier, a de plus affaire à un professionnel, l'exploitant de la résidence, à qui il est lié par un bail commercial.

Lorsqu'il souhaite revendre son bien, parce qu'il a, par exemple, besoin de liquidités, il ne sait pas comment se libérer de ce bail.



Ce point peut d'ailleurs parfois engendrer une réticence de la part des investisseurs privés : tentés par les nombreux atouts de ce type d'investissement, ils peuvent y renoncer faute de se sentir aussi libres de revendre ultérieurement leur bien, que s'ils l'avaient acquis dans le cadre d'un investissement immobilier classique. Sans compter que l'exploitant, en sa qualité de professionnel, peut jouir d'un certain rapport de force en sa faveur face à un bailleur privé.

Enfin, l'achat sur le marché primaire ne peut se faire que sur la base de prévisionnels : la résidence étant neuve, l'investisseur n'a aucune visibilité sur la manière dont l'exploitant va la gérer. C'est donc une forme de pari qui a pu parfois coûter cher à certains, le prix ayant été surévalué...

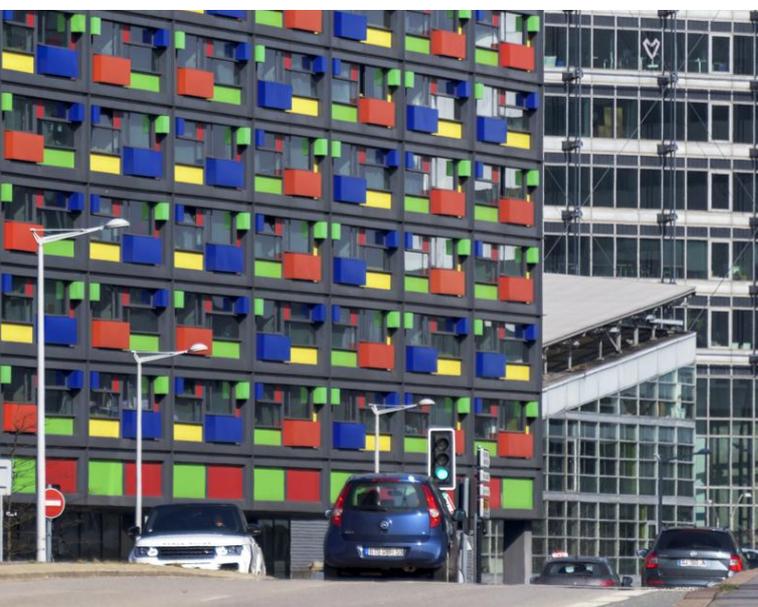
## LES ATOUTS DU MARCHÉ SECONDAIRE

Le marché de la revente de meublés dans des résidences existantes s'est développé depuis une dizaine d'années. Il n'a d'abord attiré que quelques investisseurs avertis, conscients des atouts des lots de la revente, notamment en termes de prix.

Quelques exploitants, en particulier dans les résidences étudiantes et résidences d'affaires, ont commencé à mettre en place un service dédié à la revente au bénéfice de leurs propriétaires. Puis ce marché s'est organisé, et Revenu Pierre y a largement contribué. Les banques et CGP se sont mis à proposer ces lots à revendre à leurs clients.

Or en face, la demande est elle-même de plus en plus forte, compte tenu des avantages du marché secondaire : à la différence d'un achat de meublé dans une résidence neuve, où l'on ne peut se fonder que sur un prévisionnel, sur le marché de la revente, l'acquéreur connaît l'historique de la résidence.

Le prix est dans ce cas généralement mieux connecté avec la réalité du marché, ainsi que le loyer versé. L'investissement sur le marché secondaire est de ce fait beaucoup plus sécurisé.



Ce marché secondaire est aujourd'hui en plein essor. Le volume de biens à la revente est en continuelle augmentation. Cela s'explique pour diverses raisons. C'est en premier lieu un effet mathématique de la commercialisation de nombreuses résidences services ces dernières années.

Autre explication, certains baux commerciaux arrivant à échéance, les propriétaires de meublés peuvent vouloir en profiter pour revendre leur bien.

Enfin, l'arrivée à terme de dispositifs de défiscalisation, comme la réduction Censi-Bouvard, peut également inciter de nombreux propriétaires à revendre.



# L'APPROCHE DE REVENU PIERRE

Leader et spécialiste de la revente, Revenu Pierre met son expertise « investisseur » au service des particuliers qui souhaitent acheter des lots sur le marché secondaire. Une expertise acquise pendant vingt ans à titre personnel par ses fondateurs, puis depuis dix ans sous l'enseigne de Revenu Pierre. Sa longue expérience du marché de la location meublée confère à Revenu Pierre une connaissance historique de la gestion des résidences existantes, qu'il met à profit dans la sélection des lots.

## UNE SÉLECTION RIGoureuse

Cette sélection est très rigoureuse : sur 100 lots passés au tamis, Revenu Pierre, n'en retient que 30. Il s'agit en effet de ne retenir que des résidences sûres, rentables, pérennes dans le temps, peu fiscalisées, pour générer des rentes durables, sans accidents de parcours.

L'objectivité de ce choix est par ailleurs garantie par l'indépendance dont jouit Revenu Pierre à l'égard de tout promoteur, distributeur ou exploitant de résidences services.

## DES CRITÈRES PRÉCIS

Revenu Pierre s'appuie sur les critères suivants :

- Un loyer et un prix en phase avec la réalité économique ;
- L'emplacement de la résidence ;
- La conformité de la résidence aux normes requises en fonction de ses spécificités ;
- Les possibilités de reconversion de la résidence ;
- La solvabilité de l'exploitant ;
- L'historique de l'exploitation de la résidence ;
- Le taux de remplissage ;
- Les conditions du bail commercial ;
- Les travaux d'entretien réalisés...



## DES RÉSIDENCES CIBLÉES

Revenu Pierre cible sa sélection sur les résidences étudiantes et d'affaires (résidences urbaines en cœur de ville), les EHPAD et les résidences senior.

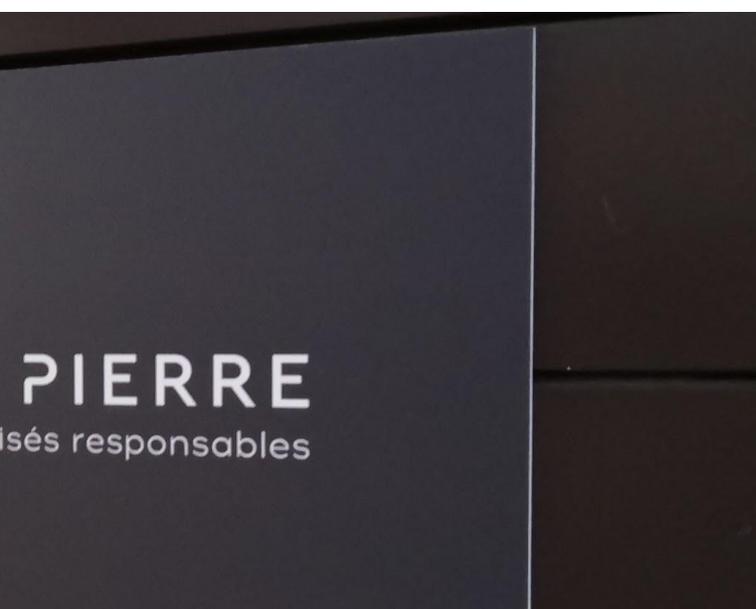
Il accorde une grande importance à la possibilité de reconvertir ces résidences sans nécessiter de restructuration lourde, afin de permettre sans difficulté une seconde vie pour ces résidences.

Sauf cas très particuliers, il évite en revanche les résidences de tourisme, secteur qui a pu parfois connaître certaines déconvenues.

## UN STOCK RENOUVELÉ EN PERMANENCE

L'offre de Revenu Pierre est nationale. Les résidences qu'il sélectionne sont bien entendu situées dans le top des villes françaises les plus recherchées (Paris, Lille, Lyon, Bordeaux, Marseille, Montpellier, Nice, Strasbourg, Nantes, Grenoble...).

Mais Revenu Pierre peut également s'intéresser à un micro-marché, lorsque ce dernier répond à un besoin local identifié. Il sélectionne 3 ou 4 nouveaux lots par semaine sur 10 ou 12 proposés, et dispose en permanence de 80 à 100 lots. Autant dire que l'offre ne manque pas.



## UN ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT DANS LA DURÉE

Revenu Pierre assiste le client aux différentes étapes de l'acquisition du lot, tant à l'égard du vendeur, de la banque qui finance l'opération, que du notaire, et auprès de l'exploitant en contribuant à la renégociation du bail commercial, si besoin.

Au-delà de l'acquisition à proprement parler, il continue d'accompagner l'investisseur dans la durée. Il assure un suivi des lots revendus en assistant aux assemblées générales des copropriétaires des résidences gérées, excellent moyen s'il en est de se tenir au courant de leur gestion et d'anticiper les éventuelles difficultés.

## LE MOT D'ETIENNE JACQUOT, CO-FONDATEUR DE REVENU PIERRE

### En quoi consiste votre activité ?

**EJ :** Notre entreprise est un acteur historique du marché secondaire des investissements en locations meublées en résidences services gérées.

A ce titre, il peut nous arriver d'intervenir en qualité d'acheteur-revendeur. Mais le plus souvent, c'est en tant qu'intermédiaire entre le vendeur du lot et son acquéreur que nous agissons.

Dans ce second cas de figure, nous assistons l'acheteur lors des différentes étapes de l'opération, tant à l'égard de la banque qui finance l'acquisition, du vendeur, que du notaire.

Nous pouvons même intervenir dans la renégociation d'un bail si nécessaire. Au-delà de l'achat du lot, nous accompagnons nos clients dans la durée.

Nous assurons en effet un suivi des résidences, notamment par notre présence aux assemblées générales de copropriétaires et nos rencontres périodiques avec des exploitants.

### Quelle philosophie vous guide dans l'exercice de cette activité ?

En créant Revenu Pierre, nous avons souhaité mettre à la disposition des investisseurs privés le savoir-faire et l'expertise de ses fondateurs dans la revente de lots en résidences gérées.

Notre approche est ainsi avant tout empreinte d'une forte culture « investisseur », acquise pendant vingt ans à titre familial, puis depuis dix ans à titre professionnel, sous l'enseigne de Revenu Pierre.

Concrètement, nous opérons une sélection rigoureuse sur le marché de la revente, en portant notre choix sur les résidences gérées les plus sécurisées, qualitatives, rentables et pérennes dans le temps.

Notre objectif est de permettre à l'acheteur de bénéficier de rentes le plus durables possible, avec un risque d'accident de parcours limité au maximum.

Le ratio rendement-sécurité revêt une grande importance à nos yeux. Nous ne recherchons pas à tout prix la plus forte rentabilité ; celle-ci doit être couplée avec la meilleure sécurité, ce qui induit une notion de durée.

Pour répondre à ces divers objectifs, nous misons en grande partie sur les résidences étudiantes et résidences d'affaires (résidences urbaines en cœur de ville), mais aussi les EHPAD et résidences senior.

Nous traitons moins en revanche les résidences de tourisme, qui nous semblent plus hasardeuses, compte tenu du caractère aléatoire de leur exploitation, de la saisonnalité et des conditions moins maîtrisables de cette activité.

En sus de nos critères habituels de sélection, nous attachons une importance particulière à une parfaite adéquation du prix au m2 au marché local, ainsi qu'à une possibilité de deuxième vie de l'immobilier : seules les opérations susceptibles de répondre à ces deux critères peuvent répondre favorablement à nos analyses.

### Quels sont les atouts de votre entreprise ?

Revenu Pierre est une société familiale, indépendante de tout promoteur, distributeur ou exploitant de résidences services. Cette indépendance est un gage pour les acquéreurs de la qualité et de l'objectivité de notre sélection.

Nous apportons d'ailleurs un grand soin à cette dernière, que nous effectuons de manière drastique. Nous ne retenons que les meilleurs biens, soit un tiers seulement de ceux qui nous sont proposés.

Leader sur le marché secondaire des investissements en location meublée en résidences services gérées, nous en avons une bonne connaissance pour y avoir investi pendant vingt ans.

Notre expertise est d'ailleurs reconnue dans la profession, comme en attestent les prix qui nous sont régulièrement décernés.

Pour ne citer que les derniers, Revenu Pierre s'est par exemple classé 3ème dans le palmarès Gestion de Fortune 2018 dans la catégorie Plateformes Immobilières, et ce pour la 6ème année consécutive.

Nous sommes en outre arrivés au 1er rang des Pyramides de la Gestion de Patrimoine, qui distinguaient les sociétés préférées par les CGPI en 2018, avec un 1er prix des conseillers pour les résidences gérées.

Un autre point fort de notre entreprise, lié bien sûr à sa présence historique sur ce marché, tient à l'importance de son carnet d'adresses, ce qui peut être utile lorsqu'il s'avère par exemple nécessaire de pourvoir au remplacement d'un exploitant.

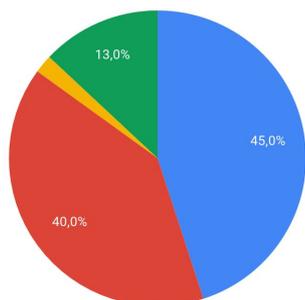
Nous travaillons par ailleurs avec des conseillers en gestion de patrimoine, des banques grand public ou privées et des family offices - gestionnaires de grandes fortunes -, autant de partenaires drainant une clientèle haut-de-gamme.



# CHIFFRES CLÉS

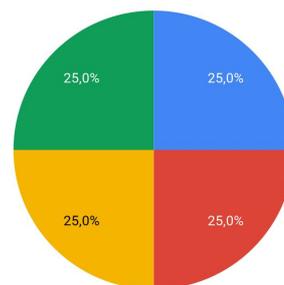
## SECTEURS D'ACTIVITÉS

● Etudiants ● EHPAD ● Affaires / Tourisme ● Séniors



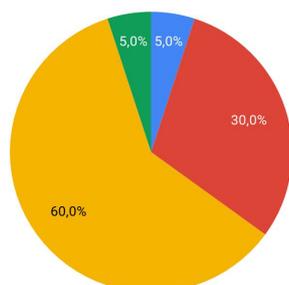
## PRIX D'ACQUISITION

● Moins de 100 k € ● de 100 k à 200 k € ● de 200 k à 300 k € ● plus de 300 k €



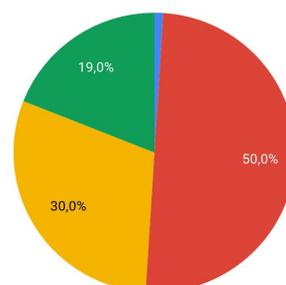
## AGE DES RÉSIDENCES

● Moins de 5 ans ● De 5 à 10 ans ● de 10 à 15 ans ● Plus de 15 ans



## RENDEMENTS

● Moins de 4 % ● De 4 à 4,5 % ● De 4,5 à 5 % ● Plus de 5 %



**+ de 8 000 lots**

revendus depuis 2007

**100 à 150 lots**

disponibles en permanence

**70 à 80 M€**

de volume d'affaire par an

**+ de 2 700 CGP**

dans notre réseau

**14 collaborateurs**

dont 5 en régions

**4,3 % HT/HT**

de rendement moyen sur nos lots



REVENU PIERRE

## CONTACT

**Etienne Jacquot**

**Co-fondateur et Directeur du développement**

Téléphone : 06 60 91 44 40

Mail : [eja@lerevenupierre.com](mailto:eja@lerevenupierre.com)