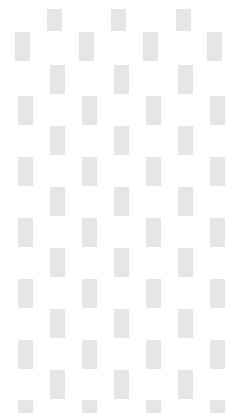


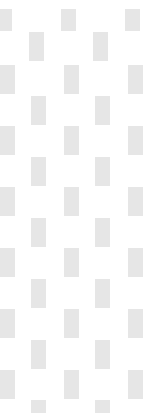
Résidences de tourisme et développement des destinations touristiques



Ingénierie touristique



Résidences de tourisme et développement des destinations touristiques



En 30 ans, les résidences de tourisme ont connu une croissance exceptionnelle pour constituer aujourd'hui en France l'un des principaux modes d'hébergement marchand, en termes de lits et de nuitées touristiques, géré de manière professionnelle aux côtés de l'hôtellerie et de l'hôtellerie de plein air.

Elles offrent ainsi une capacité d'hébergement de 192 000 logements représentant 790 000 lits, alors que l'hôtellerie compte 1 200 000 lits. Les 2 292 résidences de tourisme sont aujourd'hui présentes sur de nombreux territoires. Nées et conçues initialement pour les destinations montagne et littorale, elles ont également su répondre à la demande des voyageurs d'affaire et de courts séjours loisirs en ville mais aussi, de manière plus contrastée, à la demande culturelle et de loisir à la campagne.

Avec un taux moyen d'occupation annuelle de 63% toutes destinations confondues, la résidence de tourisme contribue donc fortement au développement touristique de très nombreux territoires et à leur internationalisation avec un taux de clientèles étrangères de 25%.

A l'heure où la France a l'ambition d'accueillir plus de 100 millions de visiteurs internationaux dans les prochaines années et où le rythme de développement de nouvelles résidences se ralentit, il nous a semblé utile de proposer un état des lieux détaillé et de tracer les perspectives futures de ce mode d'hébergement.

Que les enjeux concernent la création de nouvelles résidences ou la nécessité de rénover les appartements, afin de maintenir les

usages locatifs professionnels dans un lien propriétaire-exploitant longue durée, la notion de partenariat et celle d'équilibre contractuel entre les acteurs de la chaîne de production deviennent toujours prégnantes.

Alors que le cadre juridique, fiscal et réglementaire a fortement évolué ces dernières années, les initiatives sont nombreuses et concernent tout autant les exploitants, les promoteurs, les commercialisateurs que les associations de propriétaires. L'Etat et les collectivités sont également pleinement mobilisés au regard de cette filière économique qui pèse pour plus de 3,5 milliards € chaque année et dont une grande partie des retombées sont captées par les territoires où sont implantées les résidences.

Conscients des enjeux stratégiques liés à ce secteur qui a connu de nombreux mouvements d'acteurs ces dernières années, Atout France et le SNRT ont souhaité actualiser le précédent guide technique publié en 2006. Cette nouvelle publication a vocation à décrypter les évolutions et les bonnes pratiques en cours, permettant à chaque acteur concerné de mieux maîtriser les risques de développement et de construire des partenariats équilibrés, créateurs de valeur pour tous.

Après la parution récente du guide des retombées économiques, elle s'efforce aussi de donner à tous et plus spécifiquement aux collectivités territoriales qui ont vocation à accompagner un projet de développement lié à une résidence de tourisme, en création ou lors d'une phase de rénovation, des clés de compréhension opérationnelles.

Pierre Margeridon
Président du SNRT

Christian Mantei
Directeur Général de Atout France

SOMMAIRE



- 5 Préface
- 6 Sommaire



8

8 Partie 1 Un mode d'hébergement marchand contribuant au développement des destinations touristiques

- 10 1. Définition
- 11 2. Un impact économique significatif constitué d'un socle de clientèles familiales françaises et internationales
- 12 3. Une dynamique de développement plus modérée que dans les années 2000
- 16 4. Un modèle économique d'investissement spécifique
- 18 5. Un montage qui s'est adapté à des opérations de transformation et rénovation de patrimoine ancien



20

20 Partie 2 Un contexte en forte évolution dans un marché devenu mature

- 22 1. Un cadre juridique et fiscal moins incitatif
- 24 2. Des contraintes réglementaires ayant renchéri le coût de production
- 26 3. Une activité de promotion moins prépondérante dans les processus de développement
- 28 4. Des exploitants en phase de consolidation
- 31 5. Des commercialisateurs caractérisés par la concentration
- 34 6. Des acquéreurs au profil d'investissement en évolution
- 38 7. Des collectivités fortement sensibilisées aux enjeux de maintien de l'exploitation touristique

40 Partie 3 L'opportunité de construire de nouveaux partenariats

- 42 1. Des évolutions du lien entre le propriétaire et l'exploitant favorisant un cadrage contractuel et transparence
- 45 2. Une clarification des conditions économiques
- 51 3. La mobilisation des professionnels
- 54 4. L'organisation des associations de propriétaires
- 57 5. Les enjeux spécifiques liés au renouvellement du bail
- 65 6. La diversification des modes d'investissement et des outils de financement

70 Conclusion



44

PARTIE 1

Un mode d'hébergement marchand
contribuant au développement
des destinations touristiques



1. Définition	10
2. Un impact économique significatif constitué d'un socle de clientèles familiales françaises et internationales	11
3. Une dynamique de développement plus modérée que dans les années 2000	12
4. Un modèle économique d'investissement spécifique	16
5. Un montage qui s'est adapté à des opérations de transformation et rénovation de patrimoine ancien	18



1. Définition

Selon l'article D. 321-1 du code du tourisme, « la résidence de tourisme est un établissement commercial d'hébergement classé, faisant l'objet d'une exploitation permanente ou saisonnière. Elle est constituée d'un ou plusieurs bâtiments d'habitation individuels ou collectifs regroupant, en un ensemble homogène, des locaux d'habitation meublés et des locaux à usage collectif. Les locaux d'habitation meublés sont proposés à une clientèle touristique qui n'y élit pas domicile, pour une occupation à la journée, à la semaine ou au mois. La résidence de tourisme est dotée d'un minimum d'équipements et de services communs (accueil, ménage, petit-déjeuner, fourniture de linge). Elle est gérée dans tous les cas par une seule personne physique ou morale. »

Les résidences de tourisme sont classées de 1 à 5 étoiles¹.

Par extension on inclut dans le secteur étudié les résidences hôtelières, même non classées, à condition que l'exploitation intègre trois des quatre services réglementés : petit déjeuner, nettoyage régulier des locaux, fourniture de linge de maison ou réception même non-personnalisée de la clientèle. Dans ce cas, les résidences sont dans le champ de la TVA.

Le classement d'un établissement dans la catégorie des résidences de tourisme n'est possible que si celui-ci est constitué d'un minimum de 100 lits et qu'au moins 70% des logements sont confiés en gestion à un exploitant unique pour une durée minimum de 9 ans.



1. Il s'agit d'un classement officiel (art. L 321-1 à L321-4 du Code du Tourisme). L'obtention du classement est conditionnée au respect d'un niveau d'exigences relatives à la qualité des équipements et services délivrés. www.classement.atout-france.fr/espace-residence_tourisme

2. Un impact économique significatif constitué d'un socle de clientèles familiales françaises et internationales

Le décret du 16 mars 2015 a abaissé ce seuil à 55 % pour les résidences exploitées depuis plus de neuf ans. La résidence de tourisme classée bénéficie d'un régime fiscal particulier s'appuyant principalement sur le recours à l'investissement des particuliers / propriétaires qui s'engagent à louer leur logement à l'exploitant pendant une durée minimale de 9 ans.

La résidence de tourisme est généralement placée sous le statut de copropriété des immeubles bâtis fixé par la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 modifiée².

En villes surtout, les résidences de tourisme sont souvent appelées « appartohotels ».

Aujourd'hui, les résidences sont portées en termes d'investissement à hauteur de 85% par des particuliers, 5% par des exploitants individuels, et 10% par des investisseurs institutionnels.

Le concept de résidence de tourisme a fait son apparition il y a une trentaine d'années³. Ce secteur a connu un formidable essor car l'offre proposée correspondait aux attentes des clientèles et a bénéficié de plusieurs systèmes successifs de défiscalisation à destination des particuliers investisseurs visant à transformer leur impôt en patrimoine⁴.

Les résidences de tourisme, par leur offre spécifique d'hébergements accompagnés de services hôteliers, ont ainsi assuré au cours des 30 dernières années, un complément d'hébergement touristique très significatif par rapport à l'offre traditionnelle de l'hôtellerie et de la location meublée classique.

Elles offrent aujourd'hui une capacité d'hébergement de 192 000 logements représentant 790 000 lits répartis dans

2. Elle peut aussi être placée sous le régime des sociétés d'attribution d'immeubles en jouissance à temps partagé défini par la loi n° 86-18 du 6 janvier 1986 relative aux sociétés d'attribution d'immeubles en jouissance à temps partagé

3. Premier statut défini par l'arrêté du 22 juillet 1983

4. Récupération de la TVA sur le prix du bien à condition de le conserver 20 ans ou de le revendre après 9 ans avec une continuité de bail. A partir de 1996, dispositif dit « Périssol » (déduction du prix d'acquisition du logement neuf à 10% sur les 4 premières années et 2% sur les 20 suivantes). Puis à compter de 1999, dispositif dit « Demessine » (réduction d'impôt sur le revenu pour l'acquisition d'un logement neuf ou achevé depuis plus de 15 ans en vue de sa réhabilitation et faisant partie d'une résidence de tourisme classée située en Zone de revitalisation rurale et destinée à la location nue). En 2009 est créé le dispositif dit « Censi-Bouvard » sur le principe suivant : en contre partie d'un engagement de mise en location d'un minimum de 9 ans, le propriétaire investisseur bénéficie d'une réduction d'impôt du prix HT du bien immobilier pour une durée de 9 ans

2 292 résidences présentes sur de très nombreuses destinations.

Au-delà des enjeux liés aux taux d'occupation et à la fréquentation tout au long de l'année, il est également intéressant de s'intéresser au profil des clientèles accueillies. Une étude conduite en 2013/2014 par Atout France en partenariat avec le SNRT⁵ sur le profil des clientèles montre qu'elles sont à dominante familiale et de CSP+.

Près d'un quart des clients sont par ailleurs internationaux, ces derniers ayant des dépenses en moyenne supérieures à celles des clients français. Il existe également de fortes variations suivant la localisation de la résidence (dépense plus élevée par exemple à la montagne).

En moyenne, la dépense s'élève à 35 € par jour et par personne hors dépense d'hébergement, et s'avère majoritairement captée par le territoire situé dans un rayon de 50 kms maximum de la résidence.



« La croissance des résidences de tourisme a permis au parc d'hébergements touristiques marchands français de se maintenir sur les 10 dernières années. Grâce à ce mode d'hébergement, de nombreux territoires bénéficient aujourd'hui d'une capacité à attirer des clientèles familiales et étrangères alors que la France est très concurrencée sur ce segment. En favorisant l'internationalisation des flux touristiques, la résidence de tourisme capte une clientèle à 25% étrangère. »

Philippe Maud'hui
Atout France



3. Une dynamique de développement plus modérée que dans les années 2000

L'accroissement du nombre des résidences de tourisme sur les 30 dernières années s'est fait à un rythme très soutenu. Ce secteur a constitué un levier de développement de l'offre d'hébergements marchands en France dans un contexte où le parc touristique marchand a eu tendance à stagner par rapport à ses concurrents européens.



Dijon - Odalys les Cordeliers

1995

	Nombre de résidences de tourisme	Nombre d'appartements	Nombres de lits	T.O.*	Durée de séjour	% étrangers
National	644	60 800	263 200	66	6.6	31
Montagne	184	22 000	103 000	63	7	42
Mer	318	28 000	123 500	64	7.3	27
Campagne	37	3 000	13 500	79	5	6
Ville	105	7 800	23 200	70	8.2	48

2005

	Nombre de résidences de tourisme	Nombre d'appartements	Nombres de lits	T.O.*	Durée de séjour	% étrangers
National	1 399	113 899	479 262	68	7	31
Montagne	451	38 127	182 220	68	7	35
Mer	624	48 196	209 102	65	7.7	30
Campagne	106	8 613	37 910	71	5	13
Ville	218	18 963	50 030	73	7.6	52

Entre 1996 et 2005, le nombre de résidences a progressé de 755 unités et le nombre d'appartements a presque doublé.

2015

	Nombre de résidences de tourisme	Nombre d'appartements	Nombres de lits	T.O.*	Durée de séjour	% étrangers
National	2 292	191 359	785 870	63,2	4,3	25,2
Montagne	676	52 150	264 190	62,1	5,9	30
Mer	823	62 539	273 605	68	4,7	21
Campagne	248	22 950	104 127	62	3,9	21
Ville	545	53 720	143 948	69,2	3,1	33

* Les Taux d'occupation sont calculés sur les périodes d'ouverture

5. Les retombées économiques des résidences de tourisme sur le territoire, édition Atout France, Collection Observation touristique n°39

Entre 2005 et 2015, 893 résidences de tourisme ont été construites faisant progresser le nombre d'appartements de 68%. Le nombre de lits est passé quant à lui de 479 000 lits à près de 800 000 lits. Cependant, le rythme s'est ralenti au cours des quatre dernières années. La production de logements a diminué, passant de 8 000 à 10 000 nouveaux logements annuels représentant 30/40 000 lits par an dans les années 2 000, à 3 000/3 800 logements annuels représentant 12/15 000 lits par an aujourd'hui.

Après avoir concerné les zones touristiques à forte attractivité (zones littorales et montagne) et les secteurs ruraux, qui bénéficiaient de mesures fiscales particulières (ZRR⁶), le développement des résidences de tourisme tend aujourd'hui à se recentrer sur les destinations urbaines qui s'adressent à la fois aux clientèles de loisirs et d'affaires et bénéficient plus fortement des dynamiques d'internationalisation, notamment en provenance des marchés non européens.

Cette croissance du parc des résidences de tourisme s'est faite alors que le parc de l'hébergement marchand n'a pas progressé contrairement à nos principaux concurrents européens. Le développement accéléré et récent, grâce à Internet, de la location entre particuliers a également changé la donne. Les produits proposés étant surtout des appartements, comme les résidences de tourisme, les propriétaires sont tentés, surtout au moment du renouvellement des baux, d'essayer cette formule sans contrainte.



Goélia - St-Colomban



« Contrairement aux interrogations de certains sur la défiscalisation dont ont bénéficié les résidences de tourisme, il n'y a aucun regret à avoir sur ce dispositif car il a conforté les capacités d'accueil touristique, ce qui ne pouvait pas se faire dans le contexte de l'époque avec d'autres dispositifs... Il a permis l'accroissement des capacités d'hébergement pour atteindre la masse critique dans certaines stations touristiques. »

Michel Bouvard
Sénateur de Savoie

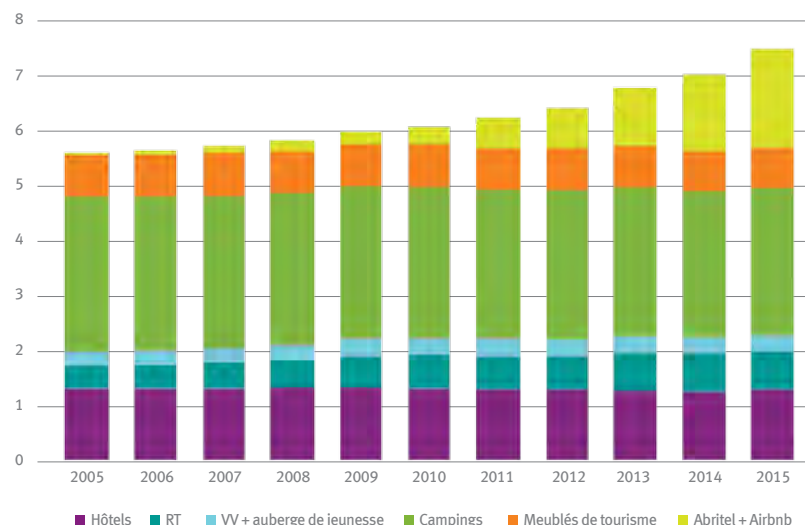
Alors que le rythme de développement des résidences de tourisme s'est très fortement ralenti, se posent aujourd'hui des questions autour des conditions de gestion de cet important patrimoine touristique et notamment :

- Des conditions de pérennité de l'exploitation au regard de la volonté des propriétaires et des exploitants de résidence de prolonger ou pas leur relation contractuelle via l'établissement d'un nouveau bail ;
- Des mécanismes de rénovation voire de réhabilitation de certains établissements dans un contexte de copropriété complexe rendant parfois difficile les décisions de réinvestissement qualitatif ;
- Des modes d'adaptation du produit aux attentes renforcées des clientèles en matière de confort, d'espace et de services.



6. Zones de Revitalisation Rurale définies par l'article 1465 A du Code général des impôts (CGI)¹, introduit par la loi d'orientation pour l'aménagement et le développement du territoire du 4 février 1995 et modifié par la loi relative au développement des territoires ruraux du 23 février 2005

PARC PAR TYPE D'HEBERGEMENT - 2005-2015 (EN MILLIONS DE LITS)

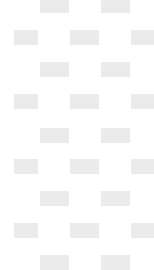


Source : MKG Hospitality

4. Un modèle économique d'investissement spécifique

Les parties prenantes professionnelles participant au développement des résidences de tourisme sont souvent appelées « opérateurs ». Ce terme générique est retenu pour désigner le trinôme qui intervient dans le « montage » d'un projet de résidence de tourisme de sa création à sa gestion : les promoteurs/constructeurs, les commercialisateurs et les exploitants, certains opérateurs pouvant regrouper un ou plusieurs de ces métiers.

Les opérations de résidence de tourisme ont en effet la caractéristique de devoir être « packagées » dès leur montage, puisque le statut de résidence de tourisme est lié à l'engagement de location de l'acquéreur pendant une durée de 9 ans minimum auprès d'un gestionnaire qui lui-même s'engage sur un montant de loyer.



Le montage associe donc, dans une chaîne prédéterminée, les métiers de :

- **Promotion/construction** : consiste à assurer la maîtrise d'ouvrage de la construction de la résidence et à intégrer, le plus souvent en amont, la fonction de recherche foncière. Les promoteurs présents sur ce marché sont spécialisés, il s'agit soit de grands groupes d'experts sur le segment de la résidence de tourisme qui intègrent la promotion, soit de promoteurs nationaux ou locaux, pour qui le produit « résidence de tourisme » fait partie de la palette d'offre de construction en « logements gérés »⁷.
- **Commercialisation** : a pour objet la vente aux particuliers des logements constituant la résidence. Elle est essentiellement aujourd'hui, et depuis l'apparition de la défiscalisation, le fait de circuits de commercialisation spécialisés, dans la mesure où la cible concerne des ménages intéressés par les produits financiers et de défiscalisation.
- **Exploitation** : il s'agit de la gestion de la résidence sous forme de location touristique loisirs ou d'affaires qui assure au propriétaire, par le paiement d'un loyer, le rendement qu'il attend de son bien. Le propriétaire consent un bail ou un mandat de gestion de 9 ans minimum à un exploitant qui assure la mise en location touristique du bien.

Ce montage « structurellement packagé » des résidences de tourisme est resté sans changement depuis l'origine.

Il constitue encore la caractéristique et aussi l'exigence de ce produit qui suppose donc :

- Soit l'intégration des 3 métiers au sein d'un même opérateur ;
- Soit la convergence de 3 opérateurs autour d'un projet avec un équilibre économique à trouver entre eux pour que l'opération soit cohérente y compris dans sa phase d'exploitation.

En revanche, la maturité du secteur a profondément modifié les équilibres dans le poids des activités de ces acteurs :

- Le développement de nouvelles résidences ayant ralenti et étant fortement concurrencé par d'autres produits de « logements gérés », les activités de promotion et de commercialisation des résidences de tourisme sont devenues moins centrales dans le processus de production par rapport aux activités de gestion.
- Le nombre des résidences de tourisme en gestion a en revanche beaucoup augmenté et entraîné une concentration des gestionnaires, après que les plus fragiles aient connu des difficultés dans la période de crise économique de 2005/2015⁸.

Les commercialisateurs se sont également renforcés en adaptant leurs pratiques et exigences au profil des nouveaux acquéreurs. Du côté des collectivités, les enjeux de rénovation et de maintien des résidences sous gestion d'un exploitant professionnel se sont progressivement substitués aux enjeux de création de nouvelles résidences. Plus que jamais, la dimension touristique et la vision de long terme sont devenues des enjeux stratégiques dans les processus de montage et complètent ceux directement liés aux questions d'investissement immobilier.

7. Logements gérés ou résidences services : ce vocable recouvre les résidences de tourisme, les résidences seniors, les résidences étudiantes et les résidences hôtelières

8. Le nombre de gestionnaires adhérents au SNRT (qui représente 60% des opérateurs) a ainsi diminué passant de 87 à 75 adhérents sur la période 2005/2015 alors que dans le même temps le parc géré par les adhérents augmentait de 60%

5. Un montage qui s'est adapté à des opérations de transformation et rénovation de patrimoine ancien

Si la majorité des résidences de tourisme ont concerné des opérations de construction neuve, il est à noter la réalisation d'un certain nombre d'hébergements touristiques dans des bâtiments anciens. Ces opérations ont été parfois comprises dans une opération de réhabilitation plus globale d'un quartier ou d'un îlot portée par la collectivité locale visant à mettre en valeur la richesse architecturale. Ce type de partenariat est particulièrement intéressant.



Dijon - Odalys les Cordeliers

La résidence de tourisme Residhome située dans l'ancienne caserne de Bonne à Grenoble en est un exemple. L'intervention dans ce bâti ancien datant du XIX^{ème} siècle a comporté des contraintes importantes qui ont amené à des prix de vente élevés. L'emplacement de premier ordre en plein cœur de la ville et la qualité de réalisation ont permis de trouver des acquéreurs pour les 100 appartements de la résidence.

Dans le centre historique de Dijon, l'appart hôtel Les Cordeliers, qui offre 74 chambres et suites pour 2 à 6 personnes, a été aménagé dans un ancien monastère. Classé par les monuments historiques, le montage s'est réalisé en utilisant le dispositif de défiscalisation de la Loi Malraux. Les copropriétaires ont acquis les logements et réalisé les travaux dans le cadre du partenariat avec l'exploitant de la résidence Odalys.

L'ancien hôtel particulier construit en 1903 à Grenoble par la famille Perrin, célèbre fabricant de gants, est aujourd'hui une petite résidence de tourisme de 18 appartements détenu par un investisseur unique et géré par Privilodges.

Residhome Caserne de Bonne



Privilodges Grenoble



PARTIE 2

Un contexte en forte évolution
dans un marché devenu mature



1. Un cadre juridique et fiscal moins incitatif	22
2. Des contraintes réglementaires ayant renchéri le coût de production	24
3. Une activité de promotion moins prépondérante dans les processus de développement	26
4. Des exploitants en phase de consolidation	28
5. Des commercialisateurs caractérisés par la concentration	31
6. Des acquéreurs au profil d'investissement en évolution	34
7. Des collectivités fortement sensibilisées aux enjeux de maintien de l'exploitation touristique	38

1. Un cadre juridique et fiscal moins incitatif

Le mécanisme d'investissement dominant, aujourd'hui encore utilisé, est le portage financier des logements par des particuliers acquéreurs d'un logement d'une résidence dans le cadre de dispositifs de défiscalisation.

Grâce à ces dispositifs, l'épargne privée a pu être mobilisée pour créer des lits touristiques. En effet, les rendements moyens proposés aux acquéreurs autour de 4% n'intéressaient pas les investisseurs institutionnels mais étaient suffisamment attractifs pour les particuliers. Les avantages liés à la défiscalisation en faveur des résidences de tourisme se sont cependant érodés au fil de l'évolution des mesures réglementaires, ce qui explique en partie le ralentissement du développement du secteur :

- Le statut **LMP, Loueur en Meublé Professionnel**⁹, a été réformé en 2009. Les nouvelles conditions en restreignent considérablement le champ¹⁰ ;
- Le statut **LMNP¹¹, Loueur en Meublé Non Professionnel**, reste valable encore aujourd'hui, mais il concerne également d'autres produits concurrents : les résidences étudiantes et les résidences seniors ;
- Le **dispositif Besson-Demessine** instauré par la Loi de finances 1999 avec pour objet de favoriser les investissements locatifs dans certains territoires ruraux (ZRR) a connu une accélération en 2004 avec l'augmentation de la réduction d'impôt de 15 à 25%. Puis il a pris fin le 31 décembre 2010 ;
- Le **dispositif Censi-Bouvard** a été mis en place dans la loi de finances 2009, en parallèle du dispositif Scellier pour le logement résidentiel locatif. Il comportait une réduction d'impôt de 25% pour les investisseurs en résidence services sans condition géographique ni plafond de loyers.

9. L'Activité de LMP (Loueur en Meublé Professionnel) relève de l'impôt sur le revenu dans la catégorie des BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) - article 34 du CGI. Toutes les charges sont intégralement déductibles, qu'elles soient liées à l'investissement ou à l'activité. La particularité de ce statut est qu'il permet à l'investisseur d'imputer l'intégralité des déficits résultants de ces charges déductibles sur son revenu global (article 156-1 4° du CGI). Au terme de 5 ans à compter de la date d'acquisition, la plus-value de cession du bien est totalement exonérée d'impôt, dans la mesure où les recettes ne dépassent pas 152.450 euros l'année de la vente et la précédente (article 151 septies du CGI)

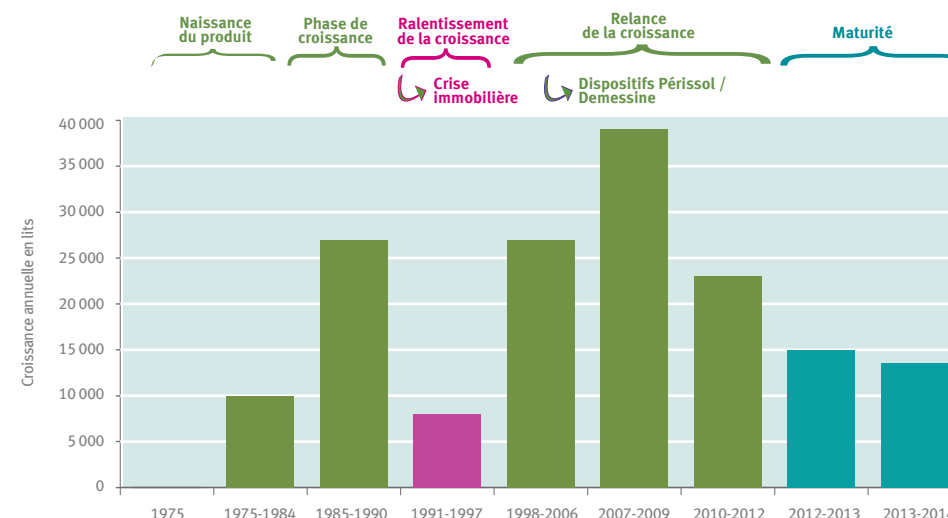
10. Désormais, pour obtenir le statut de Loueur en Meublé Professionnel, il faut remplir de façon cumulée les trois conditions suivantes (contre deux auparavant) : 1) un membre du foyer fiscal au moins est inscrit au registre du commerce et des sociétés en qualité de loueur professionnel, 2) les recettes annuelles retirées de cette activité par l'ensemble des membres du foyer fiscal excèdent 23 000 euros, 3) ces recettes excèdent les revenus du foyer fiscal soumis à l'impôt sur le revenu dans les catégories des traitements et salaires, des bénéfices industriels et commerciaux autres que ceux tirés de l'activité de location meublée, des bénéfices agricoles, des bénéfices non commerciaux et des revenus des gérants et associés

11. LMNP : Les recettes locatives doivent être inférieures à 23 000 euros par an ou représenter moins de 50% des revenus globaux du propriétaire. Si ces recettes ne dépassent pas 32 900 euros, le propriétaire peut opter pour le régime forfaitaire et bénéficier d'un abattement de 50% sur ce qu'il doit déclarer. Sinon, et au-delà de ce seuil, le propriétaire bénéficie du régime réel, l'ensemble des charges et des amortissements sont déduits des recettes



Le taux est passé à 18% en 2011, moins incitatif que le dispositif Scellier en faveur du logement locatif principal, puis à 11% en 2012, accentuant encore le décalage. Ce dispositif a été prolongé jusqu'au 31 décembre 2016 avec le même taux de réduction d'impôt de 11%.

PHASES DE DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE DES RÉSIDENCES EN FRANCE



Source : MKG Hospitality

Parallèlement, le dispositif Pinel, réservé à l'habitation principale locative, a été reconduit pour 2017 avec un taux de réduction qui va jusqu'à 21%. Ce dispositif est un élément important de concurrence sur le marché des investisseurs particuliers.

Malgré la baisse de ces avantages fiscaux, l'efficacité du modèle économique des résidences de tourisme reste en partie liée au remboursement de la TVA sur l'investissement dont bénéficient toujours les acquéreurs¹².

Le dispositif de récupération de TVA étalé sur 20 ans favorise la pérennité de l'exploitation sur cette durée puisqu'en cas de réduction de la période de location, le propriétaire doit restituer la TVA initialement remboursée, diminuée d'un vingtième par année écoulée depuis l'acquisition de l'immeuble.

2. Des contraintes réglementaires ayant renchéri le coût de production

Des modifications nombreuses et importantes concernant l'environnement réglementaire des résidences de tourisme ont contribué au cours des dernières années à perturber leur équilibre économique, essentiellement en raison de leur statut hybride entre le logement et l'hôtellerie.

L'on peut retenir parmi les évolutions les plus significatives les points ci-contre :

SÉCURITÉ

A la suite d'une sollicitation du Ministère de l'Intérieur, le Conseil d'Etat a rendu en mars 2009 un avis qui faisait entrer les résidences de tourisme dans le champ d'application des Etablissements Recevant du Public (ERP). Les résidences de tourisme, initialement assujetties à la réglementation applicable aux bâtiments d'habitation¹³, puis placées sous la réglementation spéciale pour l'habitat de loisirs à gestion collective¹⁴ et celles du Code de la Construction Habitation (CCH), se retrouvaient ainsi assimilées à des hôtels.

→ CONSÉQUENCES

- Modification de l'environnement réglementaire de l'instruction des permis de construire et du mode de construction ;
- Perturbation de l'équilibre économique de l'exploitant (réception 24h/24, investissement en équipements...).

Cette situation a été clarifiée fin 2011¹⁵ en réintroduisant le régime antérieur pour les copropriétés dont les contraintes étaient incompatibles avec le régime des ERP, alors que les résidences de tourisme avec un investisseur unique sont soumises aux règles des ERP.

ACCESSIBILITÉ

A la suite d'une requête d'une association d'aides aux personnes handicapées, le Conseil d'Etat a annulé en juillet 2009 le décret¹⁶ qui depuis mai 2006 permettait aux résidences de tourisme de déroger à la règle « 100% accessible » de l'habitation, à condition de proposer à leur clientèle 5% de logements spécialement adaptés pour l'accueil des personnes à mobilité réduite. Cette annulation a conduit, par exemple, pour un logement de 2 pièces d'une superficie d'environ 30 m² en résidence de tourisme classée 3 étoiles et conçu pour une capacité de 4 ou 5 personnes à augmenter la surface jusqu'à 44m² sous le nouveau régime. Le loyer unitaire se trouvait donc mécaniquement augmenté de 35% à 40% pour une capacité d'accueil inchangée.



→ CONSÉQUENCES

- Durant cette période les opérateurs ont été conduits à produire des appartements plus grands, donc plus chers ;
- Mais surtout ceci a généré une évolution dans la programmation des résidences avec une distribution des surfaces supplémentaires contreproductive au point de vue du confort de vie, les chambres à coucher devenant plus grandes que les salons qui perdaient généralement + de 3m².



Le décret du 14 mars 2014 a permis de rétablir la possibilité, pour les résidences de tourisme, de déroger au 100% accessible à condition de proposer à leur clientèle 10% d'appartements adaptés.

12. C'est la taxation des loyers facturés à la société exploitante qui a pour corollaire la possibilité, pour le propriétaire de l'immeuble, d'exercer la déduction de la TVA ayant grevé l'acquisition de son investissement immobilier

13. Décret 69-596 du 14 juin 1969

14. Arrêté du 30/01/78

15. Arrêté du 25/10/11

16. Codifié à l'article R111-18-3 du Code de la Construction et de l'Habitation

3. Une activité de promotion moins prépondérante dans les processus de développement

Pendant de nombreuses années, l'activité de promotion immobilière a constitué le moteur de la production des résidences de tourisme.

Ce dynamisme pouvait s'expliquer par plusieurs facteurs :

- Une capacité à dégager d'importantes marges de financement public dans un marché immobilier haussier bénéficiant par ailleurs d'une croissance structurelle du marché touristique alimenté par les flux internationaux ;
- Des acheteurs intéressés par la défiscalisation proposée générant une rentabilité additionnelle au rendement proposé dans le cadre du bail négocié avec l'exploitant ;
- Des disponibilités foncières dans des destinations touristiques attractives à des prix raisonnables ;
- Des collectivités très motivées à accroître la capacité de leur offre d'hébergement touristique et disposant de certaines marges de financement publiques permettant le cas échéant de cofinancer des équipements de loisir complémentaires de l'offre de logement *stricto sensu* ;
- Des mécanismes d'incitation fiscale favorisant l'implantation de résidences en dehors des zones touristiques les plus attractives.

Durant les dernières années, ces différents paramètres ont évolué remettant au centre de la réflexion stratégique de montage l'économie de l'exploitation touristique :

- L'attractivité de la destination ;
- La qualité du site d'implantation ;

- Le potentiel de fréquentation envisagée et de prix pratiqués au regard du contexte concurrentiel ;
- Le niveau de loyer et la rentabilité potentielle susceptibles d'être proposés aux acquéreurs ;
- Les savoir-faire marketing et commercial de l'exploitant.

Autre élément ayant impacté les priorités d'action des promoteurs, l'élargissement de la palette des produits bénéficiant de dispositifs de défiscalisation. Les résidences de tourisme sont désormais incluses dans le périmètre des « Résidences Services » comprenant d'autres produits de « logements gérés » : résidences étudiantes et résidences seniors. Celles-ci ont globalement pris le pas, en termes de dynamique de construction, sur les résidences de tourisme dont le rythme évolue aujourd'hui à une trentaine de résidences nouvelles par an, dont une majorité est ouverte en ville.

Les difficultés d'exploitation de certaines résidences bien souvent mal montées (localisation



Pierre&Vacances Premium - Houllgate © R. Cortin

insuffisamment attractive, mauvais dimensionnement, rendements promis trop élevés par des exploitants non professionnels, montage privilégiant les logiques de marges de promotion à court terme...) et les recours longs et coûteux concernant certains projets, ont aujourd'hui partiellement terni l'image du produit. Ces événements ont en tout cas amené les opérateurs de la filière à réagir.

La construction des résidences de tourisme, sauf dans le cas des groupes intégrés (comme par exemple Pierre&Vacances - Center Parcs), est réalisée par les groupes de promotion nationaux (Bouygues Immobilier, Eiffage, Nexity, Vinci, Altarea Cogedim, BDP Marignan...) et locaux. Ces opérateurs interviennent désormais sur le segment de la résidence de tourisme avec une sélectivité accrue sur le choix de l'emplacement et sur la qualité du futur exploitant de la résidence de tourisme, et principalement à la demande expresse d'une collectivité.

Les exploitants professionnels et crédibles sont très sollicités et se trouvent en situation de choix. Cela rend nécessaire pour les promoteurs le développement d'une stratégie préalable de placement correspondant



Pierre&Vacances - Plagne 1800 © Eric Bergeond

« La profession est attaquée par les associations et fédérations de propriétaires¹⁷ dans un discours anti-résidence de tourisme, parfois justifié, mais reposant sur les excès et erreurs des années 2005 à 2010, alors que la résidence de tourisme est d'utilité publique. Il ne faudrait pas qu'elle disparaisse car les promoteurs ne demandent qu'à construire des résidences secondaires dans les secteurs porteurs où la Résidence de Tourisme a vraiment du sens économiquement, et il ne faut pas oublier tout ce qu'elle apporte aux économies communales, ni qu'elle répond aux besoins d'une clientèle familiale européenne. »

Patrick Labrune
Goélia

17. Ces fédérations ont été créées suite aux problèmes rencontrés par certaines résidences de tourisme. Elle regroupe aujourd'hui une centaine d'associations de copropriétaires en résidences gérées (résidences de tourisme, résidences étudiantes, résidences hôtelières, résidences seniors...) représentant 10 000 copropriétaires



CGH - Les granges du soleil - La Plagne

4. Des exploitants en phase de consolidation

En 10 ans, le panorama des exploitants a fortement évolué.

La progression du nombre de résidences a engendré dans un premier temps une multiplication du nombre de gestionnaires intégrés ou non aux autres opérateurs. Leur rôle dans la phase de développement des résidences de tourisme était de donner une forme de « garantie » aux investisseurs sur la perspective de loyer attendu de leur investissement. De ce fait, dans un certain nombre de cas, des promoteurs ont alimenté « l'emballement » du marché en créant des structures de gestion ou en filialisant l'activité de gestionnaire afin d'assurer la location de leurs programmes dans des conditions de loyer qui se sont révélées intenables sur le long terme. Parallèlement, certains exploitants, poussés parfois par la concurrence de quelques « gestionnaires de complaisance », se sont beaucoup développés notamment par croissance externe, pour faire face à l'augmentation de la demande et atteindre une taille critique.

A partir de la crise économique de 2008, la défaillance de plusieurs gestionnaires a mis en exergue les difficultés du secteur. Celles-ci ont concerné des exploitants de toutes tailles et aux positionnements variés.

Outre les points évoqués précédemment, les exploitants ont dû également faire face à un changement du régime de TVA (passage de 5,5% à

10% sur les locations en meublé à compter du 01 janvier 2014) et une dichotomie d'évolution entre les prix de la construction (l'indice ICC sur lequel étaient indexés les loyers aux propriétaires a augmenté de près de 40% entre 2001 à 2011) et les prix des services touristiques, dont la croissance a été nettement plus faible (contexte concurrentiel renforcé lié notamment au poids grandissant des acteurs numériques et au développement de la location entre particuliers).

Ce contexte difficile a généré certaines défaillances et s'est traduit par un phénomène global de concentration de la filière.

L'activité des gestionnaires tend à s'exercer désormais sur une taille de lots gérés beaucoup plus importante que par le passé : Pierre&Vacances Center Parcs gère 30 199 logements en France, Odalys en exploite 15 285, Appart'City, 14 276, Réside Etudes 6 372, Lagrange : 5 236, avec également quelques opérateurs de taille moyenne : Goélia, Néméa, Citadines, MMV, CGH, Mer&Golf, Exhore... et des opérateurs de taille plus réduite.

Les exploitants insistent aujourd'hui sur leur position paradoxale d'opérateurs de bout de chaîne, garants de la pérennité des résidences dans le temps, alors qu'ils ne sont pas déci-



sionnaires *stricto sensu* dans l'économie des programmes des résidences de tourisme lors de la phase de montage. La plupart d'entre eux considèrent que la baisse du nombre des exploitants a permis de professionnaliser le secteur. Cette baisse les a aussi obligés à déterminer une stratégie plus précise et a limité *de facto* la situation de rivalité vis à vis des promoteurs qui pouvait parfois se produire en les mettant en concurrence au moment de la négociation des niveaux de loyer.

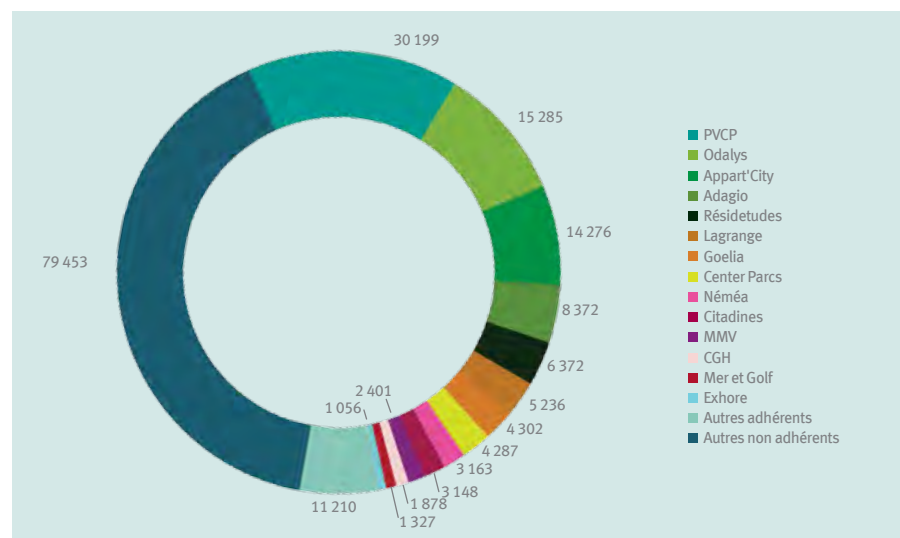
La relation avec les promoteurs et les commercialisateurs est aujourd'hui considérée comme plus équilibrée. Les conditions de l'exploitation et le cahier des charges de la résidence s'avèrent désormais de plus en plus négociés en amont avec le promoteur, en intégrant la vision du futur exploitant de la résidence de tourisme.



« Au moment où le promoteur lance son projet, le travail se fait en amont pour que la construction se fasse selon notre cahier des charges, en intégrant les évolutions des modes de consommation. Par exemple : aujourd'hui cela se traduit par le décroisement des parties communes. En mixant les espaces accueil, salon, petit-déjeuner, ces parties communes tendent à devenir des lieux de rencontre et d'échange pour les clients de l'aparthotel et s'ouvrent d'autant plus sur le quartier et son environnement. Ces espaces permettent de faire évoluer l'expérience client, en leur proposant des services tels que cuisine à partager, épicerie, bibliothèques d'objets et de livres, espace co-working ou livraison de repas, des animations tels que tournois de baby-foot, cours de cuisine, sessions de sport (jogging et yoga), dégustations de vin ou événements locaux... Cela apporte plus de vie dans nos lobbies, rompt l'isolement de la clientèle long séjour et crée du lien avec le personnel, les habitants de l'aparthotel, le quartier ou la ville. »

Etienne Mercier
Aparthotels Adagio

ADHÉRENTS DU SNRT : PARTS DE MARCHÉ



Source : SNRT

Les difficultés rencontrées par les gestionnaires ont parallèlement généré l'apparition de nouveaux opérateurs qui se sont spécialisés dans la reprise de résidences. Vacancéole, créé en 2007, gère 45 résidences de tourisme, toutes des reprises. La société Exhore, sous sa marque Cerise, voit son développement dans la reprise de résidences suite à des consultations d'associations de propriétaires. Terre de France, créé en 2009, s'est spécialisé dans la reprise de résidences de tourisme situées en milieu rural. Il gère aujourd'hui onze résidences dont 9 à la campagne. Ces nouveaux opérateurs interviennent suite à la défaillance des gestionnaires et le plus souvent après une période durant laquelle les propriétaires, constitués en association, ont tenté de gérer la résidence de tourisme par eux-mêmes. Face aux difficultés à assurer toutes les tâches que requiert le métier de gestionnaire, les copropriétaires ont recherché un nouvel opérateur. Un travail de pédagogie est généralement mené par ce dernier afin que ce soit l'économie de la gestion future qui détermine le montant des loyers.

La défaillance des gestionnaires a aussi engendré la création de nouvelles sociétés de conseil spécialisées dans l'accompagnement des associations de propriétaires déterminées à gérer

elles-mêmes la résidence. Ces nouveaux venus sur le marché de la gestion interviennent comme prestataires de services. Ils offrent des services juridiques, économiques ou techniques, réalisent des audits, et accompagnent les associations de propriétaires de la reprise à l'exploitation.



Odalys Gassin Le Clos Bonaventure

Autre tendance du secteur, l'internationalisation en cours. Ce mouvement s'exprime aujourd'hui par l'entrée au capital des principaux exploitants du secteur d'investisseurs étrangers notamment chinois (Odalys, Pierre&Vacances-Center Parcs) amenés à faciliter l'export du concept dans le monde mais également à stimuler la venue de ces clientèles en forte croissance en France.

« La viabilité et la pérennité d'une résidence de tourisme sont étroitement liées à l'implication de l'opérateur exploitant dans la définition et la réalisation conformément à son positionnement, d'une part, à la relation opérationnelle et efficace qu'il développera avec le ou les propriétaire(s) immobilier(s) en capacité de l'accompagner à tous les stades de l'évolution de son activité, d'autre part. La CDC soucieuse de favoriser la création d'activité sur tous les territoires, faisant à ce titre du tourisme un vecteur privilégié, contribue par des apports en capital à la création de sociétés immobilières constituant des propriétaires uniques professionnels, adaptés au développement de l'activité d'exploitation de résidences de tourisme. »

Christophe des Roseaux
Caisse des Dépôts et Consignations

5. Des commercialisateurs caractérisés par la concentration

La commercialisation des résidences de tourisme reste marquée par les spécificités de l'accès aux investisseurs particuliers qui recherchent les avantages de la défiscalisation. On pourrait presque dire que c'est la défiscalisation qui a créé le métier des commercialisateurs.

La commercialisation est aujourd'hui concentrée sur quelques opérateurs spécialisés qui vendent également d'autres logements gérés bénéficiant de défiscalisation : les résidences étudiantes et les résidences seniors notamment. Deux modèles coexistent :

- Les commercialisateurs adossés à un réseau bancaire : c'est le modèle d'Iselection, créé en 1996, qui appartient à 100% au Groupe Nexity et dispose d'une force de vente interne importante (90 commerciaux). Ce commercialisateur est adossé à un réseau bancaire d'où provient l'essentiel de ses clients. Celui-ci développe également une activité spécifique d'achat en bloc auprès des promoteurs pour une revente à la découpe. L'investissement est lourd compte tenu de la valeur moyenne d'une résidence : 15 à 18 M€. Les délais de commercialisation sont donc essentiels.

- Les commercialisateurs qui font de l'intermédiation auprès des réseaux des Conseils en Gestion de Patrimoine (CGP) : c'est le modèle de Cerenicimo créé en 1995. Ce commercialisateur ne vend pas directement les programmes mais en assure la sélection, voire participe à leur montage financier amont avec les promoteurs pour les présenter en aval aux réseaux des CGP. Ce sont les CGP qui arrivent à toucher les cibles fiscales, grâce à des centaines de commerciaux répartis sur tout le territoire qu'ils ont fédérés depuis 20 ans.

Ces commercialisateurs, aujourd'hui peu nombreux, orientent de fait une partie significative du développement de l'offre des résidences de tourisme. Ils assurent un rôle de sélection des programmes, des opérateurs, voire des opérations dans la mesure où ils sont susceptibles d'arbitrer pour favoriser un produit de logements gérés au détriment d'un autre :

- Sélection des programmes : Cerenicimo élabore « un scoring » des implantations sur la base de 90 critères qui portent notamment sur la valeur patrimoniale et la valeur d'exploitation de la résidence. Il est complété par une analyse juridique et une mise en forme par le service marketing ;
- Sélection des opérateurs : il n'est pas rare que le commercialisateur demande au promoteur de « changer » de gestionnaire pour choisir un gestionnaire qu'il agrée ;
- « Fonction de régulateur économique » : ils ont la capacité d'arbitrer entre l'offre de prix du promoteur et la demande de loyer du gestionnaire.

Cette position est considérée par d'autres opérateurs comme un frein au développement de l'offre. Ils la considèrent comme un facteur induisant une adaptation de l'offre à l'évolution des conditions de la défiscalisation dont bénéficient les clients investisseurs et non pas au marché touristique prioritairement. La baisse des avantages fiscaux peut, en effet, conduire aujourd'hui à une baisse de la taille des logements commercialisés au prix moyen de 150 K€ HT. Le risque selon les gestionnaires est que ces unités deviennent inadaptées à la demande de la clientèle notamment étrangère qui apprécie les grands espaces.



« Peu de promoteurs peuvent vendre directement du produit défiscalisant. Il faut une vraie force de vente nationale pour commercialiser du Logement Meublé Non Professionnel (LMNP) ou du Censi-Bouvard, donc il est nécessaire de faire appel aux grands réseaux de commercialisation. Le produit géré est tellement financiarisé et délocalisé que la vente n'est pas de même nature qu'en résidentiel. »

James Pelluard
Bowfonds Marignan

La critique formulée à leur égard par les autres opérateurs de la chaîne concerne l'importance des honoraires qu'ils prélèvent (de 10 à 15 % du chiffre d'affaires promotion) sans rapport avec leur prestation ou le niveau de risque qu'ils assument.

« L'offre d'hébergement touristique française est généralement trop souvent formatée par l'investissement immobilier soumis à des cycles immobiliers brutaux. C'est l'exploitation qui devrait toujours prévaloir pour la conception des produits. »

Philippe Maud'hui
Atout France

Cerenicimo précise que la rémunération de commercialisation payée par le promoteur est répartie de la manière suivante :

- 60% chez les distributeurs : le reversement est aujourd'hui entre 7 et 9% du chiffre d'affaires de l'opération.
- 40 % chez Cerenicimo soit après rétrocession : 5,5%, dont 2% affectés à des coûts de structure et le solde en résultat.

« Il faudrait une évolution franche des modes de commercialisation pour qu'il y ait à nouveau du développement en résidences de tourisme. »

Patrick Labrune
Goelia



Center Parcs Les 3 Forêts Hattigny © Ton Hurks Fotografies

6. Des acquéreurs au profil d'investissement en évolution

Les propriétaires des logements en résidences de tourisme doivent être essentiellement considérés comme investisseurs : ces derniers font un investissement patrimonial qui leur assure un rendement constitué par le loyer servi par l'exploitant de la résidence de tourisme.

Deux types d'investisseurs se sont positionnés historiquement sur le marché des résidences de tourisme : les investisseurs institutionnels et les particuliers.

Mais de la même manière que pour tout autre investissement immobilier, il devrait être pris

en compte une rentabilité globale cumulant le rendement locatif (loyer - charges) et la plus-value éventuelle de cession à terme du bien (prix de revente du bien - prix d'achat). Ceci est souvent peu pris en compte par les investisseurs particuliers qui ne sont pas des professionnels.

Le groupe PVCP a fait mesurer par l'Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière la rentabilité réelle de l'investissement pour les acquéreurs des logements de ses résidences. Cette étude, réalisée en mars 2014, établie sur tous les biens acquis auprès de PVCP de 1990 à 2012

et revendus par eux a démontré le caractère exceptionnel de l'investissement (rentabilité globale autour de 7%) en raison d'une double caractéristique : faible volatilité (investissement peu risqué) et rendement élevé.

L'étude met en exergue que la faible volatilité est due essentiellement à la situation des résidences dans des zones touristiques très attractives. Et les rendements ont été d'autant plus élevés qu'ils ont bénéficié d'une indexation hors marché de loyers. Les chiffres doivent donc être relativisés mais restent instructifs.

Une faible présence des investisseurs institutionnels

La situation est sans changement par rapport à celle décrite il y a 10 ans, les investisseurs institutionnels ne s'étant que marginalement intéressés à cette classe d'actifs. Les investisseurs institutionnels actifs traditionnellement sur le marché immobilier français sont les banques, les compagnies d'assurances, les

caisses de retraite, les mutuelles et les sociétés foncières. Des investisseurs étrangers sont également présents, notamment les fonds de pension, mais ceux-ci fonctionnent avec des logiques de retour sur investissement beaucoup plus rapides que la pratique traditionnelle des investisseurs français. Les investisseurs institutionnels qui ont acheté des résidences de tourisme dans les années 1980 sont, depuis, quasi absents de ce marché. Avec un rendement de 4% moyen, ce type d'actif, du fait de son taux de risque, se trouvait jusqu'ici en deçà des rendements recherchés par ces investisseurs sur le marché de l'immobilier.

La baisse des taux monétaires et la tendance confirmée à un maintien durable sur des niveaux faibles redonnent désormais de l'attractivité aux « logements gérés ».

Mais les investisseurs institutionnels, s'ils recommencent à s'intéresser au marché des

résidences seniors et étudiantes, n'ont fait qu'un retour timide sur le marché des résidences de tourisme, exclusivement sur des opérations d'envergure ou dans des résidences urbaines.

→ EXEMPLES D'OPÉRATIONS

Le Center Parcs Domaine du Bois aux Daims, situé dans le nord de la Vienne, représente un investissement de 250M€ pour 800 cottages et 135 M€ pour les équipements de loisirs. Les cottages ont été vendus à 75% à des institutionnels institutionnels (Amundi, Maif) avec un rendement de 6% triple net.

Le tour de table financier monté par BNP Paribas pour Village Nature a permis en 14 mois de lever 360 M€ auprès d'investisseurs institutionnels.

L'évolution du profil des particuliers : de l'investissement de loisir à l'investissement financier

Ce sont les investisseurs particuliers qui continuent en majorité à acquérir les logements des résidences de tourisme en régime de copropriété. Ils achètent un produit immobilier « packagé » puisque l'exploitant et le niveau du loyer sont déterminés au moment de l'achat. La négociation avec l'exploitant porte résiduellement sur la durée d'utilisation personnelle du bien qui détermine le taux de rendement. Par exemple, pour un loyer de base représentant 4% du prix de l'acquisition, la réservation prioritaire d'une semaine en période de vacances scolaires ramène le taux à 3,5%.

Contrairement aux investisseurs institutionnels pour lesquels le rendement est la motivation principale, les motivations des propriétaires particuliers peuvent être multiples :

- **Financières** : le particulier attend un loyer qui constitue le rendement de son investissement et qui vient couvrir tout ou partie du prêt souscrit pour financer l'acquisition du bien ;
- **Fiscales** : le particulier attend une réduction de son impôt sur le revenu ;
- **Patrimoniales** : le particulier souhaite disposer d'une jouissance du logement ou de la disponibilité de son bien au terme de la période de 9 ans de location. C'est notamment le cas pour les produits adaptés à cet usage, résidences localisées au bord de mer, résidences de catégorie 4*.

Les opérateurs de la filière jugent que le profil des investisseurs particuliers a radicalement changé au cours des dix dernières années. La stratégie des acquéreurs est désormais plus



financière que patrimoniale. Les unités tendent à être plus petites car elles correspondent à des investissements plus faibles souscrits par des catégories socio-professionnelles moins aisées, qui parfois ne sont même pas propriétaires de leur résidence principale. L'investissement en résidence de tourisme correspond donc à un placement financier souscrit avec un fort taux de financement bancaire. Il sert également pour le propriétaire à se constituer un patrimoine.

Cette évolution explique la forte tension qui existe parfois sur le sujet de la renégociation des loyers, ces investisseurs ayant des revenus limités, contrairement aux générations précédentes d'acquéreurs.



« Depuis 15 ans, l'activité des résidences de tourisme s'est progressivement centrée sur des segments où les investisseurs attendent un revenu financier ou une économie fiscale plutôt qu'un bien pour leur usage propre. Ils ne sont plus qu'investisseurs. Ce changement dans les attentes de la clientèle a créé une révolution dans la commercialisation. La contrepartie de la prise en location est désormais à près de 100% des loyers financiers, avec peu de périodes d'usage propre. La rentabilité servie est autour de 4% net. »

Jean Chabert
Groupe PVCP

« La base des clients s'est élargie. Auparavant exclusivement issus des CSP+, elle englobe aujourd'hui des classes moyennes qui profitent des taux bas et anticipent leur besoin de revenus à la retraite. Les premiers clients se positionnaient sur des opérations de 500 à 600 k€ pour dépasser 23k€ de loyers annuels et bénéficier du statut de LMP. Aujourd'hui l'investissement moyen se situe entre 100 et 250k€. Les acheteurs ont un souci essentiel de sécurité et de rentabilité parce qu'ils font là des placements retraite long terme. Contrairement au produit « vacances » qui était vendu antérieurement dans lequel ils pouvaient se projeter, la résidence de tourisme est aujourd'hui perçue comme un produit financier. La défiscalisation Censi-Bouvard représente plus de la moitié des ventes, ce dispositif étant parfois plus facile à appréhender pour le client que celui de l'amortissement. »

Stéphane Duloup et Isabelle Ceyrat
Iselection

7. Des collectivités fortement sensibilisées aux enjeux de maintien de l'exploitation touristique

Depuis toujours, les collectivités locales ont généralement été favorables à l'implantation des résidences de tourisme sur leur territoire, car ce dispositif permettait de flécher de l'investissement privé sur une offre nouvelle de lits marchands (dits aussi lits banalisés ou lits chauds), en accompagnement des investissements publics qu'elles réalisaient pour créer de l'attractivité touristique et donc de l'emploi. Cette offre permettait en effet de rentabiliser les équipements touristiques et commerciaux publics et privés d'une station par l'économie qu'elle induisait.

Par ailleurs, les collectivités locales étaient confrontées dans les stations touristiques, notamment de montagne¹⁸, au phénomène des « lits froids¹⁹ ». Les résidences de tourisme sont rapidement devenues à la fois un

levier pour accroître la capacité d'hébergement et un moyen de développer une offre de lits touristiques compensant la sortie des circuits de commercialisation de certains meublés devenus hors marché. **La résidence de tourisme apportait ainsi une double garantie : celle d'un produit neuf adapté aux attentes des clientèles et celle d'une occupation touristique importante au regard de la capacité de commercialisation de l'exploitant.**

Comme indiqué précédemment, le concept s'est principalement développé dans les destinations touristiques, mais parfois des considérations en matière d'aménagement du territoire ont favorisé la création de résidences au regard des dispositifs de défiscalisation proposés (dispositif lié aux ZRR).

Cette dynamique s'est traduite par de multiples partenariats techniques et financiers, notamment en zones rurales. Selon leurs compétences, les collectivités sont intervenues de la manière suivante :

- Les communes et leurs groupements en finançant l'aménagement des terrains d'assiette des projets, ainsi que leur desserte ;
- Les départements en participant au financement des équipements de loisirs ;
- Les régions en accompagnant le développement économique au travers de la formation ou de la promotion touristique.

Quel que soit le regard porté sur le modèle de développement des résidences de tourisme et les défaillances intervenues au cours des dernières années, le secteur représente aujourd'hui près de 800 000 lits et les 2 292 résidences de tourisme irriguent de très nombreuses collectivités, produisant annuellement un impact économique local de 3,5 Milliards €.

Deux enjeux principaux concernent aujourd'hui les collectivités :

- Le maintien de l'exploitation touristique des résidences de tourisme existantes, ceci nécessitant généralement la mise en place de processus de réinvestissement voire de réhabilitation plus importants, l'organisation de nouvelles relations contractuelles entre les propriétaires et l'exploitant de la résidence et la construction de nouveaux partenariats avec la collectivité pour consolider le développement touristique de la destination ;
- La capacité à favoriser de nouvelles implantations en ayant au préalable à la fois défini la vision de son développement touristique et structuré en amont, les conditions à proposer aux acteurs des résidences de tourisme, le promoteur immobilier et l'exploitant.

La loi Montagne en préparation fin 2016 devrait améliorer les outils dont disposent les collectivités dans le domaine de la réhabilitation.

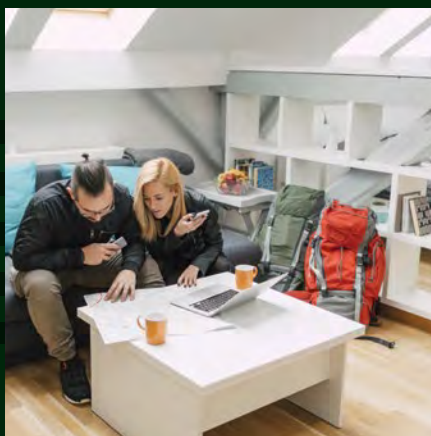


18. Le parc immobilier des stations de sport d'hiver est composé de : 82% de logements en secteur diffus (environ 317 000 logements). Ce parc est composé de chalets, de petits et grands immeubles collectifs, il se structure lui-même en 2 segments : celui des résidences secondaires occupées à titre occasionnel par leurs propriétaires (environ 224 000 unités), et celui des meublés de tourisme à usage marchand. (environ 93 000 unités). 18% de logements en secteur structuré (soit environ 71 000 logements) avec les résidences de tourisme, qui totalisent environ 11 % des logements, et les hôtels classés, qui totalisent seulement 7 % de la capacité d'accueil

19. D'une manière courante, on appelle « lits froids » les logements qui sont occupés moins de quatre semaines par an par leurs propriétaires et qui ne sont pas proposés à la location, ou quand ils le sont ne trouvent pas de locataires. Les propriétaires s'en sont progressivement désintéressés. Ces « lits froids » ne sont alors ni entretenus ni réhabilités, ce qui compromet leur remise sur le marché et nuit à leur pouvoir d'attraction et à la station elle-même

PARTIE 3

L'opportunité de construire
de nouveaux partenariats



1. Des évolutions du lien entre le propriétaire et l'exploitant favorisant cadrage contractuel et transparence	42
2. Une clarification des conditions économiques	45
3. La mobilisation des professionnels	51
4. L'organisation des associations de propriétaires	54
5. Les enjeux spécifiques liés au renouvellement de bail	57
6. La diversification des modes d'investissement et des outils de financement	65

Les enjeux du tourisme restent aujourd'hui immenses avec une prévision d'augmentation du nombre de touristes internationaux au plan mondial estimée à plus 4% par an dans les années futures. La France s'est positionnée face à ce défi : l'objectif annoncé par le Gouvernement est de passer de 85 millions de touristes par an en 2015 à 100 millions en 2020.

Ceci impliquera inévitablement une adaptation qualitative du parc des résidences de tourisme existantes et le développement de nouvelles offres au regard du potentiel touristique des territoires.

« Le débat entre rénovation et neuf n'est pas fondé car la véritable problématique est la rareté du foncier constructible, plus le fléau du recours contentieux quasi systématique. »

Gérard Brémont
Groupe PVCP



Pierre&Vacances - Hyères © nps@newphoxstudio.com

1. Des évolutions du lien entre le propriétaire et l'exploitant favorisant cadrage contractuel et transparence

L'arrêté d'origine du 14 février 1986, dans son article 1^{er}, fonde les normes et la procédure de classement des résidences de Tourisme :

- Le caractère commercial de l'exploitation ;
- La nécessité, quand l'ensemble immobilier est placé sous le régime de la copropriété ou de la multi propriété, d'un engagement durable de location souscrit par les propriétaires, représentant 70% des logements²⁰, qui ne saurait être inférieur à 9 ans ;
- La gestion par une personne unique liée par contrat de louage ou mandat aux copropriétaires ou associés de la société d'attribution.

Ces dispositions peu contraignantes laissent globalement libre la nature du contrat à passer entre l'exploitant et les investisseurs. Dans la pratique, les relations entre exploitants et copropriétaires ont été le plus souvent réglées par des baux de 9 ans. L'évolution jurisprudentielle a apporté des précisions sur la nature de ces contrats. L'arrêt de la Cour d'appel de Toulouse du 27/08/2000 a confirmé la qualification commerciale du bail, ce qui induit la sortie triennale, le droit au renouvellement et l'indemnisation du fonds de commerce.

Cette évolution a donc conduit les opérateurs à reconsidérer la position commercialement affichée de non exercice de leur droit à indemnisation en cas de non renouvellement du bail, et **considérer le fonds de commerce comme un élément de la valeur de leur exploitation**.

La loi Novelli du 22 juillet 2009 sur le Tourisme a également clarifié la relation entre le propriétaire et l'exploitant et a introduit des dispositions pour « protéger » les acquéreurs investisseurs. Légalement, un bail commercial est résiliable tous les 3 ans par le locataire. Cette disposition pouvait permettre à certains gestionnaires de résidences de tourisme peu scrupuleux :

- De sortir du bail au bout de 3 ans, notamment quand ils n'étaient plus financés par les fonds de concours versés par les promoteurs ;
- D'envisager la résiliation au bout de 3 ans pour obtenir une renégociation à la baisse des loyers.

La loi Novelli a précisé la nature du bail entre l'exploitant et le propriétaire, qui est désormais un bail commercial

spécifique puisqu'il est ferme sur une durée de 9 ans²¹. Le statut de bail commercial du contrat passé entre l'investisseur et le gestionnaire a induit une seconde spécificité : le droit pour le gestionnaire de réclamer des indemnités d'éviction lorsque le propriétaire ne souhaite pas renouveler le bail à son échéance. Bien que non explicite au moment de la conclusion du bail, cette indemnité a commencé à être réclamée par certains gestionnaires afin de dissuader les propriétaires de se retirer. En effet, la perte de lots gérés au moment du renouvellement de baux affecte l'équilibre économique de l'exploitation. La loi Novelli oblige désormais à faire figurer dans les documents commerciaux remis aux acquéreurs l'existence de ce droit « à l'indemnité d'éviction » ainsi que ses modalités de calcul, de même que l'identité du gestionnaire²².

Par ailleurs, le gestionnaire est désormais tenu de disposer d'un compte d'exploitation distinct pour chaque résidence qu'il gère et de communiquer annuellement un bilan de l'année écoulée précisant notamment les taux de remplissage obtenus, les événements significatifs de l'année ainsi que le montant et l'évolution des principaux postes de recettes et de dépenses de la résidence²³.



21. Article 16
22. Article 20
23. Article 24

20. Seuil abaissé en 2015 à 55% pour les résidences de tourisme exploitées de puis plus de 9 ans

Ces informations ont pour objet de permettre aux propriétaires d'être informés sur les grands agrégats de l'exploitation et d'anticiper la dégradation éventuelle de l'économie de la résidence. L'enquête conduite auprès de différents exploitants dans le cadre de cette publication met en évidence une mise en application très différenciée de cette information :

- Certains gestionnaires donnent une information succincte, car ils considèrent que la gestion est de leur responsabilité tant qu'ils s'acquittent des loyers auprès des propriétaires. Et ils souhaitent préserver le secret des affaires ²⁵ ;
- D'autres, au contraire, diffusent une information détaillée et permanente sur l'ensemble des éléments de l'exploitation. Il s'agit notamment des gestionnaires qui se trouvent en situation de reprise de résidences en difficulté pour lesquelles les propriétaires sont exigeants en matière d'information.



« La transparence est essentielle et doit être totale, c'est un engagement essentiel de CERISE. Nous mettons à disposition un site de communication financière qui permet aux propriétaires un accès quotidien : chiffres d'affaires, taux d'occupation, clôture mensuelle comptable avec synthèse. »

Yannick Auré
Exhore



« Notre résidence à Hendaye en est à son quatrième renouvellement de bail. Ce qui est essentiel, c'est la relation avec le propriétaire qui doit se faire sur la base d'une communication permanente. La communication porte sur la vie de l'établissement, le remplissage, les travaux d'entretien, les grands postes de dépenses. Les chiffres ne sont pas ce qui préoccupe le plus les propriétaires quand une résidence marche bien. Ce qui est essentiel, c'est la qualité de l'entretien et la liquidité de leur bien à la revente, ainsi que l'augmentation escomptée de sa valeur immobilière. »

Corinne Baras
Mer&Golf Résidences



2. Une clarification des conditions économiques

Le montage financier d'une résidence de tourisme peut s'assimiler à celui d'un « compte à rebours » déterminé par la structure du compte d'exploitation prévisionnel de la future résidence. C'est l'économie de l'exploitation qui détermine l'économie de l'investissement et non l'inverse. Pourtant, ce schéma a parfois été inversé dans les années passées.

Analysons ci-après les modèles économiques actuels des différents acteurs participant à la réalisation d'une Résidence de Tourisme

ECONOMIE DE L'EXPLOITANT

Le compte d'exploitation de l'Exploitant de la Résidence de Tourisme se construit sur les recettes des produits locatifs d'hébergement et des services, dont sont déduits les charges d'exploitation constituées par : les régies, les frais de fonctionnement, le personnel, les taxes et impôts, les frais publicitaires et les commissions des TO, les frais de siège et marge ainsi que les loyers versés aux Investisseurs. Le ratio loyer sur Chiffre d'Affaires se situe généralement entre 30% et 40%.

La difficulté de ce compte d'exploitation vient de l'engagement par bail commercial, du versement du loyer sur 9 années minimum, sans possibilité de variation en cas de modification de la conjoncture.

ECONOMIE DU PROMOTEUR

Le compte d'Exploitation du Promoteur est constitué par le produit des ventes aux Investisseurs duquel il déduit l'ensemble de ses charges constituées par : le coût global de la charge foncière, les coûts de construction, les honoraires techniques, les honoraires de commercialisation, les honoraires de promotion et marge, les frais financiers.

Ces schémas montrent que l'intérêt économique du Promoteur et de l'Exploitant sont théoriquement opposés, l'un ayant intérêt à augmenter son prix de vente, l'autre à le baisser pour diminuer la charge de son loyer.

Cette dualité ajoutée au dispositif fiscal Demessine a provoqué entre 2000 et 2010 une envolée des prix suivie par des loyers trop élevés que certains Exploitants n'ont pas été en mesure d'honorer. De nombreux cas ont ainsi été recensés dans les Zones Rurales sans attractivité touristique.

Aujourd'hui, ces expériences malheureuses ont conduit Promoteurs et Exploitants à travailler ensemble pour globaliser un projet afin de proposer à leurs clients un produit de qualité et une rentabilité incitative mais raisonnable.

ECONOMIE DE L'INVESTISSEUR

Lorsque l'Investisseur est intéressé par un programme, il a connaissance d'une part du prix du logement qui lui est proposé par le Promoteur et d'autre part du loyer qui lui sera versé par l'Exploitant. Il est donc en mesure de calculer la rentabilité nette de son placement en tenant compte des charges éventuelles prévues dans le bail commercial.

Par exemple, une vente HT à 3 000€/m² et un loyer HT de 120€/m² donnera une rentabilité de 4%.

L'Investisseur devra vérifier : la pertinence de l'emplacement par rapport à l'attrait touristique ou affaires, le prix de vente moyen du marché, la qualité du Promoteur et de l'Exploitant.

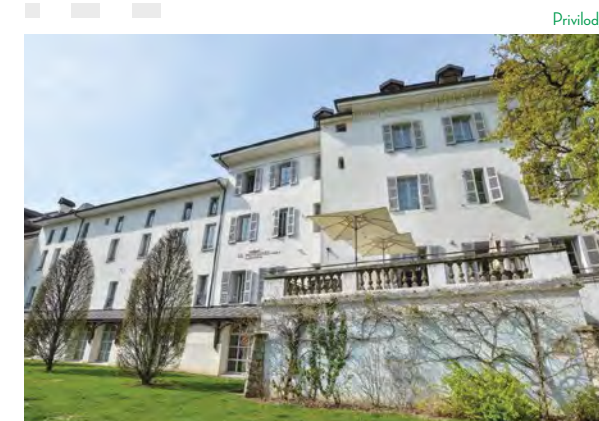
« La défiscalisation focalise et permet de vendre les appartements plus chers que leur valeur. Les copropriétaires aveuglés par les sirènes de la défiscalisation ont été d'une certaine façon complices. »

Yannick Auré
Exhore



Certains promoteurs qui ont vendu des logements à des prix élevés reversaient aux futurs exploitants de la Résidence de Tourisme en création une partie de leur marge sous forme « de fonds de concours » pour les aider au démarrage de leur activité. Cette « subvention », payée indirectement par les acquéreurs sur le prix d'achat des logements, était destinée à équilibrer la montée en charge de l'exploitation lors des premières années.

Cette pratique, qui peut être justifiée, a été cependant parfois utilisée bien au-delà de son usage affiché. Elle a notamment permis à certains promoteurs de situer des loyers à un niveau très élevé pour attirer les investisseurs et justifier le prix de vente. Le gestionnaire parfois de complaisance se retirait de



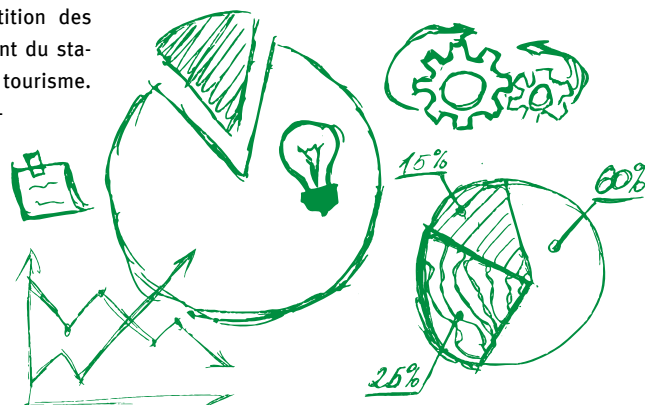
Privilège

l'exploitation après avoir consommé cette subvention à l'issue de la première période triennale, laissant le propriétaire sans loyer, avec le risque de subir une remise en cause de ses avantages fiscaux et un remboursement de la TVA initialement déduite sur l'investissement.

La pratique des « fonds de concours » est aujourd'hui très atténuée au regard de la loi Novelli.

Les pratiques d'indexation des loyers des résidences de tourisme ont également radicalement évolué. L'indexation initiale pratiquée sur l'ICC (Indice du coût de la Construction) a été à l'avantage des propriétaires: cet indice a en effet évolué de près de 40% entre 2001 et 2011. A l'inverse, elle a eu un impact très défavorable sur les conditions d'exploitation des résidences de tourisme car les tarifs de location des résidences n'évoluent que sur le coût de la vie. La dé-corrélation de l'évolution des loyers servis avec celle du chiffre d'affaires des exploitants explique en partie les renégociations de loyers en cours. L'indexation des loyers des baux commerciaux est depuis le 01 septembre 2014, du fait de la Loi Pinel, basée sur l'I.L.C. (Indice des loyers commerciaux) ou sur l'ILAT (indice des loyers tertiaires), indices spécialisés plus adaptés et plus stables. La plupart des contrats en outre définissent aujourd'hui des plafonds, ce qui induit réglementairement la définition d'un plancher qui sécurise le propriétaire.

Les questions relatives à la répartition des charges sont nombreuses et résultent du statut de copropriété des résidences de tourisme. Ainsi, les dépenses des parties communes sont des charges de copropriété réparties au prorata du pourcentage de détention des lots par les propriétaires au sein de la copropriété. Les propriétaires conservent également en principe la charge des dépenses des parties privatives.



Cependant, le contrat passé avec le gestionnaire prévoit généralement que ce dernier, qui a l'usage des logements, prend à sa charge l'entretien courant des parties privatives.

Certaines dispositions des baux se sont révélées à la pratique insuffisamment précises, avec parfois des conséquences importantes pour les propriétaires: certains gestionnaires ont par exemple mis à la charge de ces derniers la variation du coût des fluides. La loi Pinel a fixé aujourd'hui le cadre contractuel : à la charge du propriétaire figurent normalement la taxe foncière, les travaux de l'art 606, et les frais de gestion.

Ce retour à la réalité économique concerne également le portage des équipements loisirs des résidences de tourisme. A l'exception de quelques grosses opérations du type de Center Parcs, ces équipements doivent être considérés comme un complément d'attractivité à la résidence et non comme le moteur d'attractivité de la destination susceptible de déclencher les flux. Le montant d'investissement des équipements de loisirs peut toutefois s'avérer élevé et augmente avec le niveau de gamme des résidences. Dès lors que ces équipements

deviennent très importants, le financement peut être supporté par d'autres acteurs que les acquéreurs individuels des logements constituant la résidence de tourisme. Trois types de montage ont été observés durant l'étude conduite dans le cadre de cette publication :

L'INVESTISSEMENT EST FINANCÉ POUR TOUT OU PARTIE PAR UN LOYER VERSÉ PAR LE GESTIONNAIRE DE LA RÉSIDENCE

Ce dispositif fonctionne essentiellement sur les sites attractifs qui permettent aux opérateurs de couvrir le coût d'investissement des équipements. C'est le modèle particulier de Center Parcs sur lesquels les équipements sont très importants et très coûteux. Pierre&Vacances Center Parcs utilise plusieurs dispositifs de portage des équipements et espaces communs qui sont dissociés de l'hébergement :

- Portage par une AFUL ²⁴. L'amortissement et le coût d'entretien sont pris en charge par l'exploitant au travers d'une tarification appliquée aux locataires. Les propriétaires des logements sont (ou ne sont pas) appelés sur la quote-part de charges qui leur incombe dans les périodes où ils se réservent

la jouissance de l'immeuble. Dès lors que le propriétaire reprend la jouissance de son bien, il prend en charge le paiement de la totalité de sa quote part de charges AFUL.

- Portage par une SEM : c'est le dispositif retenu pour le Center Parcs de la Vienne : Les 135 M€ d'équipement sont financées par une SEM qui associe à son capital le Département, la Région et la Caisse des Dépôts. Ils sont financés via un emprunt à 50% et en fonds propres à 50%.

L'exploitant verse à la SEM :

- Un loyer garanti qui permet de rembourser le prêt sur 15 ans ;
- Un loyer variable qui rémunère les fonds propres.

Les collectivités disposent donc d'un bien amorti à 50% au bout de 15 ans. Leurs fonds propres représentent à cette échéance un réel actif qui a une vraie valeur (commerces et restaurants). Le Center Parcs reste titulaire du fonds de commerce.



L'INVESTISSEMENT EST FINANCÉ PAR UN TIERS

C'est le montage utilisé sur le site de Bordeaux Bruges par l'exploitant Mer&Golf. L'opération comporte un équipement de balnéothérapie dont l'investissement est financé par l'opérateur exploitant. Cet équipement, ouvert à des clientèles extérieures à la Résidence, peut être utilisé par les locataires de la Résidence. Il profite en retour du mix clientèle de la résidence qui dispose d'une clientèle loisirs et d'une clientèle affaires (accord avec des entreprises) et séminaires.

L'INVESTISSEMENT EST FINANCÉ PAR LA COLLECTIVITÉ LOCALE

Dans plusieurs des sites enquêtés, les collectivités ont été amenées à financer l'investissement des équipements de loisirs pour « attirer » les opérateurs de résidences de tourisme et les convaincre de s'implanter.

A Jonzac en Charente Maritime par exemple, la Communauté de communes avait créé, dans le cadre de son projet de développement, un équipement aqua ludique « Les Antilles » et souhaitait enrichir son offre d'hébergement touristique. Le groupe Pierre&Vacances Center Parcs a été sollicité et s'est engagé dans un cadre contractuel spécifique. Il exploite la résidence de tourisme, dont les murs sont propriété de la Communauté de communes, et bénéficie par ailleurs de conditions d'accès spécifiques à l'équipement et d'une garantie donnée par la collectivité sur la pérennité des conditions d'exploitation du programme des Antilles pendant toute la durée d'exploitation.

Ces montages ne posent pas de problème juridique dès lors que l'équipement de loisirs est réellement ouvert au public et n'est pas réservé à l'usage exclusif de la résidence ²⁵.

24. AFUL : Association des propriétaires pour porter les parties communes d'un immeuble

25. Sinon, l'aide de la collectivité locale est soumise à la réglementation européenne régissant les aides aux entreprises



« En milieu rural, les collectivités territoriales ont une part prépondérante dans le développement touristique notamment par leurs capacités à investir dans la création ou la rénovation d'hébergements. Terres de France fédère les différents acteurs et participe à la construction d'un projet touristique attractif répondant aux attentes des clientèles françaises et étrangères. En apportant une gestion professionnelle innovante, basée sur la mutualisation, l'automatisation et une commercialisation 3.0 (Yield, e-marketing, e-réputation, CRM, fidélisation...), nous assurons la pérennisation des investissements et l'optimisation des retombés économiques locales. »

Charles-Henri Bournais/
Pierre Bournais
Terres de France

Le développement des résidences de tourisme en ville donne aujourd'hui un éclairage nouveau à la notion d'attractivité. Bien que ces résidences disposent fréquemment d'un espace détente ou spa, l'attractivité pour les résidences urbaines repose avant tout sur celle de la ville d'implantation. Le modèle économique des résidences urbaines s'avère donc assez différent des autres résidences de tourisme en termes de ratios. Si le foncier y est cher déterminant un prix de vente élevé, celui-ci est compensé par une capacité élevée du gestionnaire à payer un loyer du fait d'un taux d'occupation sensiblement plus élevé car ces sites sont ouverts à l'année. Ils bénéficient en effet d'un mix clientèle composé d'un public affaires en semaine et tourisme en week-end. Toutefois, ici comme ailleurs, c'est l'économie de l'exploitation touristique qui doit prévaloir au montage des projets. Le développement important de l'offre dans certaines métropoles régionales fait craindre l'atteinte d'un seuil de capacité. Les risques de défaillance sur ce segment sont d'ailleurs mis en avant par certains opérateurs.

« Le tourisme urbain est en croissance. La clientèle privilégie les courts séjours et la ville offre naturellement une pluriactivité à l'extérieur de la résidence, même si les équipements doivent être là. L'équipement ludique de la résidence est un facteur attractif mais c'est la ville qui fait l'attractivité majeur. »

James Pelluard
Bowfonds Marignan



« Les défaillances sur les résidences de tourisme urbaines ne sont pas exclues car leurs gestionnaires ne sont pas toujours des professionnels expérimentés et certaines villes présentent des risques de surcapacité. »

Gérard Bremond
Groupe Pierre & Vacances Center Parcs

3. La mobilisation des professionnels

Mise en place en 2008 à la suite de la défaillance de certains gestionnaires, une Charte des Bonnes pratiques a été initialement proposée par le SNRT à ses adhérents pour fiabiliser la chaîne mise en œuvre dans le montage d'une résidence de tourisme en zone de revitalisation rurale (ZRR). Elle contenait un certain nombre de propositions dont certaines ont été intégrées depuis dans les dispositions de la loi Novelli, notamment le caractère ferme des 9 ans du bail commercial et l'information régulière des propriétaires.

La charte comprend les items suivants :

MONTAGE DE L'OPÉRATION

- Implication en amont du gestionnaire dans l'économie du projet ;
- Information de la collectivité sur le projet et le gestionnaire au moment de la délivrance du permis de construire ;
- Communication aux futurs investisseurs de l'étude de marché ;
- Conclusion d'un bail commercial de 9 ans ferme ;
- Proposition par le promoteur d'une assurance optionnelle couvrant les risques d'impayés de loyers de 6 mois à 1 an.

EXPLOITATION DE LA RÉSIDENCE

- Communication par le syndic aux copropriétaires des coordonnées des autres propriétaires ;
- Information annuelle par le gestionnaire sur l'activité de la résidence.

DÉFAILLANCE DU GESTIONNAIRE

- Prorogation de 1 mois à 1 an du délai de remise en cause de l'avantage fiscal ;
- Négociation par les copropriétaires auprès du repreneur si celui-ci est nommé par un tribunal.



Cette charte a été étendue en septembre 2015. Elle est devenue la « **Charte des Bonnes Pratiques Relations Propriétaires** » et prévoit un véritable partenariat avec les copropriétaires :

- L'information transparente au moment de la conclusion du bail, sur la durée, les charges, les travaux de rénovation, les conditions de fin ou de renouvellement de bail, et l'indemnité d'éviction ;
- La mise en place d'un service dédié pour délivrer une information régulière aux propriétaires sur l'activité et la pratique de relations transparentes et de courtoisie avec le syndicat de copropriétaires et le syndic ;
- L'anticipation des échéances de renouvellement ou de congé par l'information sur les conditions proposées ;
- L'octroi d'avantages tarifaires aux propriétaires pour la location dans leur résidence ou le parc du gestionnaire ;
- L'accord du gestionnaire sortant sur la cession de parties communes qui seraient sa propriété au prix de marché ou d'expertise.



D'autres évolutions sont en réflexion afin d'améliorer l'information aux acquéreurs investisseurs. L'intervention des commercialisateurs et les conditions de la **tarification de leurs services** au moment de l'achat d'un bien pourraient, par analogie à celle des agents immobiliers, faire l'objet d'une information transparente à l'acquéreur. Cela permettrait sans doute de modérer des honoraires jugés élevés par certains acteurs.

La présentation de l'**identité du gestionnaire** pourrait être une condition d'obtention du permis de construire en résidence de tourisme, celui-ci étant associé au promoteur soumissionnaire, de manière à systématiser son intervention en phase amont ²⁶.

« Il faudrait obtenir la présentation des projets au sein des conseils municipaux préalablement à la délivrance du Permis de Construire, pour s'assurer de la viabilité économique du projet et de la qualité du gestionnaire. »

Michel Bouvard
Sénateur de Savoie

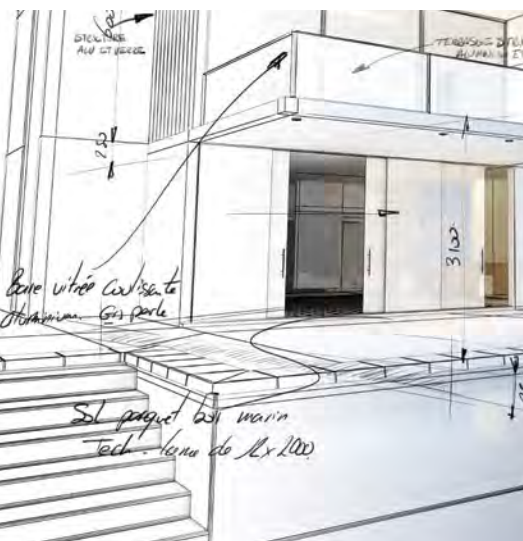
Compte tenu du poids actuel des résidences gérées, la bonne santé des gestionnaires est une condition essentielle de la pérennité des résidences de tourisme. Pour répondre à cet enjeu spécifique, quelques propositions ont été identifiées dans le cadre de cette étude :

- **La labellisation des gestionnaires.** Bouygues Immobilier a mis en place un processus de « garantie défaillance gestionnaire » confié à AXA qui couvre l'investisseur contre la défaillance éventuelle du gestionnaire sur la première période triennale du bail. Le gestionnaire est audité par un Cabinet externe (PWC) sur sa surface financière et sur le business plan de l'opération. C'est l'équivalent d'une notation. Aujourd'hui, une dizaine de gestionnaires de logements gérés ont été labellisés dans ce cadre. Cette évolution initiée par les promoteurs pourrait être portée de manière plus concertée, notamment par des actions de partage de bonnes pratiques, de mises en commun d'outils, de certification, par exemple au travers du SNRT ²⁷.
- **La poursuite de la consolidation du secteur.** L'enjeu serait de faire émerger des groupes gestionnaires de bonne taille et ayant une meilleure assise financière. Ce mouvement pourrait notamment être accompagné par BPI France, qui dispose d'un fonds de 100 M€ sur le 1 Milliard d'€ de la CDC affecté au Tourisme, pour permettre spécifiquement le renforcement des fonds propres des exploitants ²⁸.

« Il faut améliorer la structuration du monde des gestionnaires pour faire émerger des Groupes bien assis et raisonnables dans les conditions de leur développement. »

Stéphane Duloup
Iselection

- Le développement des résidences de tourisme exige la confiance entre l'acquéreur investisseur et l'exploitant. Cette exigence de sécurité des propriétaires est en effet d'autant plus importante que la plupart d'entre eux ne dispose pas d'un portefeuille d'actifs large leur permettant de compenser les éventuelles moins-values ou baisses de rendement après défaillance éventuelle de leur exploitant. **Il pourrait donc également être envisagé de mettre en place un dispositif de garantie de 6 à 12 mois de loyers** permettant de couvrir la période de recherche d'un nouvel exploitant en cas de défaillance éventuelle de l'exploitant initial.
- Les opérateurs de résidences de tourisme ont élaboré un **Carnet d'Informations Préalables à la Vente** qu'ils souhaitent voir annexer systématiquement au contrat de réservation d'un appartement en résidence de tourisme. Ce carnet est une « checklist » de tous les points que l'investisseur devra aborder soit avec le promoteur, soit avec le commercialisateur, soit avec l'exploitant. Cette initiative, présentée à la DGE et aux fédérations de propriétaires en juin 2016, a reçu leur soutien. Il a même été envisagé de le rendre obligatoire, réglementairement.



²⁶. Michel Bouvard

²⁷. Eric Bredouaire

²⁸. Serge Mesguich

4. L'organisation des associations de propriétaires

Confrontés à des gestionnaires défaillants, certains propriétaires de résidences de tourisme se sont regroupés en associations dès 2005.

Deux fédérations se sont ensuite créées :

- En janvier 2009, la FEDARS, Fédération des Associations de propriétaires en Résidence de Service ;
- En janvier 2013, la FNAPRT, Fédération Nationale des Associations de Propriétaires de résidences de tourisme et Résidences gérées, qui regroupe aujourd'hui 120 associations de propriétaires de logements gérés.

Le développement de ces associations de propriétaires et leur structuration doivent beaucoup au développement des réseaux via Internet.

Ces associations ont la particularité de réunir les copropriétaires de résidences ayant connu des difficultés. Elles réunissent au total entre 8 000 et 10 000 propriétaires, selon l'estimation des Fédérations. Ce nombre important de propriétaires mis en difficulté doit néanmoins être relativisé en comparaison du nombre total de propriétaires de logements dans les résidences de tourisme qui peut être évalué à 140 000 (pour tenir compte des propriétaires multiples, sur un parc total de 190 000 appartements). Il faut également noter que les propriétaires des résidences dont la gestion se passe bien n'ont pas créé de liens entre eux, notamment parce que leur logique d'acquisition est plus financière que patrimoniale.

Depuis leur création, les associations de propriétaires et les fédérations ont pesé pour obtenir des dispositifs législatifs plus protecteurs pour les propriétaires, qui ont été décrits plus haut et notamment la loi Novelli qui exige des exploitants une information accrue vis-à-vis des propriétaires.

Les associations considèrent, par ailleurs, que la Loi Hamon du 17 mars 2014, qui concerne l'information du consommateur, devrait s'appliquer aux propriétaires d'une résidence de tourisme et permettre que ceux-ci soient informés à tous les stades du processus. Cette position est contestée par les gestionnaires qui considèrent que l'investissement est un acte spécifique qui ne peut être comparé à un acte de consommation simple.

Les associations estiment que le dispositif de protection des propriétaires doit être complété sur les points suivants :

- L'information à l'achat concernant le prix du marché, la pratique éventuelle des fonds de concours, les indemnités de sortie du bail ;
- La fixation réglementée de l'indemnité due au gestionnaire en fin de bail : avant 9 ans = 3 ans de loyer et après 20 ans = 2 ans de loyer ;
- La suppression de l'indemnité due au gestionnaire s'il y a eu baisse du loyer ;
- L'information pendant le bail qui devrait donner lieu à une communication des comptes aux propriétaires.

Les associations de propriétaires sont enfin globalement favorables à la suppression du dispositif de défiscalisation Censi-Bouvard et à son remplacement par un régime favorisant la réhabilitation au profit des investisseurs propriétaires d'un logement dans une résidence de tourisme.

Au-delà de la situation de crise qui a justifié sa création il y a quelques années, la FNAPRT pointe les risques qui peuvent apparaître dans certaines situations où l'exploitant de la résidence n'atteint pas les performances économiques envisagées à la signature du bail.

RISQUE DE NÉGOCIATION À LA BAISSÉ DES LOYERS PAR LES GESTIONNAIRES

Les gestionnaires en difficulté, ou simplement parfois en logique d'opportunité ou pour recoller à la réalité du marché qui a évolué, peuvent être conduits à vouloir négocier à la baisse les loyers versés aux propriétaires. Les exploitants nouveaux, en cas de défaillance puis contractualisation d'un nouveau bail, proposent souvent des loyers assis sur le chiffre d'affaires réalisé, ce qui crée une incertitude pour les propriétaires.

RISQUE DE DÉGRADATION DU SERVICE

Les gestionnaires de résidences en difficulté peuvent adopter une politique de réduction des coûts et du personnel dégradant la qualité des services :

- Peu de salariés chez les gestionnaires, moins bien formés, réduction des horaires de présence et d'ouverture ;
- Fonctionnement réduit des équipements de loisir afin de limiter les charges ;
- Réduction du niveau d'entretien des parties privatives à la charge du gestionnaire.

RISQUE DE CONTENTIEUX EN RAISON D'UNE RÉPARTITION IMPRÉCISE DES CHARGES ENTRE COPROPRIÉTAIRES ET GESTIONNAIRE

Le manque de clarté concerne notamment l'interprétation des baux sur la prise en charge des dépenses de renouvellement dans un contexte de vieillissement du patrimoine. La séparation entre entretien et travaux de l'article 606 n'est pas forcément claire.

RISQUE D'INFORMATION INSUFFISANTE DES PROPRIÉTAIRES

Les gestionnaires ne donnent pas toujours aux propriétaires les éléments financiers prévus par la loi notamment en situation de contexte économique tendu, or celle-ci ne comporte pas de sanctions en cas de défaut d'information.

« Les acquéreurs doivent être mieux informés au moment de la vente. C'est une nécessité car les propriétaires ne sont pas des professionnels pour la plupart. »

Georges Guérin
Ancien président de la FNAPRT





Suite aux défaillances de certains gestionnaires ou au mécontentement des copropriétaires vis-à-vis de leur gestionnaire, des associations ont mis en place ponctuellement des dispositifs d'autogestion de résidences. Ce mouvement, même s'il est marginal, montre que les propriétaires sont et peuvent être plus et mieux intéressés demain à la gestion des résidences de tourisme.

La loi de finances pour 2010 (n° 2009-1673 du 30 décembre 2009), qui a assoupli un certain nombre de règles concernant les résidences de tourisme afin de tenir compte de la situation des propriétaires confrontés à la défaillance de l'exploitant ²⁹, permet en effet aux propriétaires de substituer une ou plusieurs entreprises au gestionnaire défaillant à condition de rendre les mêmes services.

La formule utilisée consiste généralement en la création d'une SAS au capital de laquelle souscrivent les propriétaires qui signent un bail

avec cette nouvelle société dont ils sont actionnaires. Cette société doit assurer l'ensemble des fonctions d'un gestionnaire : promotion et commercialisation de la résidence, gestion des réservations, entretien, comptabilité, accueil, nettoyage, blanchisserie...

L'implication des propriétaires que suppose ce mode de gestion, est très éloignée des attentes initiales des investisseurs particuliers supposés être déchargés des contraintes de mise en location de leur logement. Dans la plupart des cas, après une phase d'autogestion transitoire, les propriétaires se tournent vers la recherche d'un nouveau gestionnaire et un dialogue plus éclairé s'instaure pour trouver le meilleur équilibre.

²⁹ La loi de finance pour 2010 permet l'imposition des produits de la location dans la catégorie des revenus fonciers en cas d'indexation d'une part minoritaire du loyer sur le chiffre d'affaires (article 86). Elle prévoit une exception à la remise en cause de la réduction d'impôt dans le cas où les propriétaires, si la candidature d'un autre gestionnaire n'a pu être retenue après un délai d'un an et si les intéressés détiennent ensemble au moins 50 % des logements de la résidence, substituent au gestionnaire défaillant une ou un ensemble d'entreprises qui assurent les mêmes prestations pour la période de location restant à courir (article 87)). Elle aménage les modalités de remise en cause de la réduction d'impôt en permettant, sous certaines conditions, l'étalement de la reprise de l'avantage fiscal sur trois ans en cas de défaillance de l'exploitant de la résidence (article 23)

5. Les enjeux spécifiques liés au renouvellement du bail

L'étude conduite précédemment par Atout France et le SNRT en 2006 ³⁰ avait été en partie motivée par l'anticipation d'un risque de non renouvellement des baux auprès des investisseurs particuliers. La perte de quelques unités de logement sur une économie d'exploitation dont les marges sont faibles risquait en effet d'amener l'exploitant au-dessous du seuil de rentabilité en raison du poids des coûts fixes. Ce risque de « refroidissement » des résidences de tourisme était également une préoccupation forte des collectivités, notamment en station touristique, les équipements et plus généralement l'économie touristique ayant besoin du maintien des capacités d'hébergement marchand et de lits chauds.

Aujourd'hui encore, l'échéance du bail constitue un moment charnière pour l'avenir des résidences de tourisme. Les particuliers ayant des stratégies diverses vis-à-vis de leur patrimoine, qui peuvent être strictement financières (défiscalisation) ou, au contraire, immobilières (souhait de se réserver l'usage du bien à terme), et évoluer avec le temps, ils peuvent

individuellement décider de modifier l'usage de leur bien et renoncer à en faire assurer une gestion touristique professionnelle. Non satisfaits des conditions de gestion de la résidence de tourisme pendant la durée du bail, ils peuvent aussi collectivement décider de changer d'exploitant.

Si les risques sont réels, le constat partagé des gestionnaires est celui d'un taux de renouvellement des baux aujourd'hui élevé et supérieur à 85%.

Cette tendance est renforcée par la motivation financière accrue des investisseurs. Désormais, le non-renouvellement est également parfois à l'initiative des gestionnaires dans le cas des résidences chroniquement déficitaires.



« Toutes les résidences, sauf cas exceptionnels, finissent par trouver un mode de gestion, même celles qui ont connu des difficultés. Les résidences de tourisme ont des « tranches de vie » : le 1^{er} bail c'est un produit neuf et c'est la période de défiscalisation, le 2^{ème} bail et les suivants correspondent au régime de croisière de la résidence. Cela peut durer longtemps et parfois il y a des remises en cause de la part des propriétaires ou de la part de l'exploitant. Un nouvel exploitant intervient alors, avec des conditions différentes. Très souvent un bail à loyer variable. »

Pascale Jallet
Déléguée générale SNRT

³⁰ Résidences de tourisme - Acteurs du marché et processus de montage, Editions Atout France

L'étude de 2006 avait relevé la mise en place par les exploitants de dispositifs d'appropriation partielle des espaces communs des résidences, leur permettant de disposer d'un droit sur les murs :

- Propriété d'une partie des espaces d'accueil et d'administration ;
- Propriété des équipements de loisirs.

Dans le modèle historique des résidences de tourisme, dont le risque de transformation des logements en résidences secondaires par les propriétaires était fort, les gestionnaires ont eu tendance à conserver la propriété des espaces et équipements communs. Cette stratégie était défensive. Structurellement les exploitants acceptaient qu'un certain nombre de copropriétaires reprennent leur logement, mais ils voulaient garder la main sur la gestion des équipements communs. Ils souhaitaient éviter, par exemple, que la piscine ne soit plus chauffée que deux mois par an, car certains copropriétaires ayant repris leur logement auraient refusé de payer leur part des charges liées à une ouverture prolongée.

Dans le schéma plus récent des résidences de tourisme détenues par des propriétaires investisseurs dont la stratégie est plus financière que patrimoniale, ce risque de reprise par le propriétaire en fin de bail est bien moindre. La propriété des espaces communs par le gestionnaire se justifie donc moins.

Si certains exploitants ont parfois utilisé ces espaces dont ils étaient propriétaires pour négocier leur maintien face à une copropriété désireuse de changer de gestionnaire, cette pratique utilisée de manière abusive a été sanctionnée par la jurisprudence et a conduit à l'interdiction de ce type de clause. La loi ALUR du 24 mars 2014, dans son article 58, **indique que désormais les locaux à usage collectif d'une**

Olivarius Cergy Terrasse



résidence de tourisme ne peuvent plus faire l'objet d'un lot distinct. Ils devront toujours appartenir en propriété indivise aux propriétaires.

Plusieurs dispositifs réglementaires ont été adoptés afin de conforter les gestionnaires.

Le décret du 16 mars 2015 a abaissé le seuil du pré-requis au classement de 70% à 55% de lots gérés pour les résidences de tourisme ayant été exploitées pendant plus de 9 ans. Il s'agit de permettre aux gestionnaires de maintenir le statut de résidences de tourisme sur une durée plus longue dès lors que la majorité des lots est toujours en gestion.

Le dispositif fiscal de déduction de la TVA à l'acquisition reste conditionné au maintien sur

20 ans de la location. Si la location cesse, la TVA doit être remboursée par le propriétaire par 20^{ème} sur la durée résiduelle.

Le principal enjeu lors du renouvellement des baux est la renégociation des loyers.

Au cours des dernières années, quelques exploitants, dont l'économie de la gestion était affectée par des niveaux de loyer initiaux trop élevés, ont tenté de rétablir l'équilibre en renégociant auprès des propriétaires les loyers.

Ce mouvement de renégociation des loyers est diversement appréhendé. Certains professionnels considèrent que les gestionnaires en résidence de tourisme sont encore trop contraints par le niveau de loyer. C'est notamment l'analyse de BPI France qui dispose d'un fonds de 100 M€ fléchés spécifiquement pour

Reside Etudes Paris Opéra



permettre le renforcement des fonds propres des exploitants. Cet investisseur considère que le niveau moyen des loyers versés est encore trop élevé et que cela constitue une des causes de la fragilité des exploitants des résidences de tourisme.

A l'inverse, les propriétaires considèrent qu'en baissant les loyers les gestionnaires ne respectent pas leurs engagements et les prennent dans une certaine mesure « en otage ». Ces baisses négociées dans des conditions satisfaisantes ou pas, ont suscité la création des associations de propriétaires et ont parfois contribué à la mauvaise image.

Le niveau moyen des loyers estimé admissible en résidence de tourisme peut aller jusqu'à 30 à 40% du chiffre d'affaire d'hébergement de la résidence.

La plupart des gestionnaires ont géré de manière mutualisée le règlement des loyers sur l'ensemble de leur patrimoine en résidence de tourisme. Le tourisme est une activité à risques (manque de neige, marée noire, attentat...) et la mutualisation permet de compenser l'impact de ces risques en les répartissant sur toutes les résidences. Cette pratique jusqu'à récemment bien acceptée et considérée comme vertueuse (assurances...), a été mal comprise par certains propriétaires qui ont vu leur loyer versé avec du retard alors que la résidence dans laquelle ils possédaient un logement fonctionnait bien.

Sans remettre en question cette pratique, l'article 18 de la loi Novelli en imposant des comptes d'exploitation différenciés pour chaque résidence de tourisme permet aujourd'hui à ces propriétaires de disposer d'une information utile pour mieux négocier le renouvellement de leur bail.

En situation de reprises des résidences, les exploitants mettent souvent en place des baux comportant une part variable. En effet dans le cas de résidences qui ont été en difficulté, ou qui sont situées dans des zones peu attractives, il faut trouver une solution qui :

- Permette au propriétaire de rembourser son emprunt. Il a besoin d'avoir un minimum de loyer fixe ;
- Laisse à l'exploitant une marge de manœuvre raisonnable, en mettant une partie minoritaire du loyer en variable.

La rentabilité raisonnable est estimée notamment par Goélia à 3% en moyenne, mais ce loyer fixe s'accompagne d'une clause complémentaire d'intéressement du propriétaire au chiffre d'affaires locatif de la résidence.



« Lorsqu'il y a reprise, Lagrange négocie un loyer avec une partie fixe et une partie variable. Au-dessus d'un certain niveau de chiffre d'affaires (qui assure un résultat d'exploitation à l'équilibre), il est reversé 50% du C.A. au propriétaire. C'est le cas lorsqu'une grosse baisse de loyer est nécessaire pour redresser l'équilibre économique de la résidence. Le propriétaire voit qu'on ne veut pas profiter de lui. »

Chantal Guedou
Groupe Lagrange



Cette modalité de gestion s'accompagne de beaucoup de communication avec les propriétaires sur l'activité de la résidence, les comptes et les investissements à prévoir.

Beaucoup d'exploitants souhaiteraient voir étendre ce principe de bail avec loyer en partie variable au 1^{er} bail. Cela éviterait de démarrer des exploitations avec des loyers trop élevés. Actuellement les exploitants ont des marges tellement réduites que la moindre baisse d'activité (aléa climatique ou autre) se traduit par des retards de loyers voire une défaillance. Ce n'est pas sain. Généraliser le bail avec loyer en partie variable sécuriserait considérablement l'activité, en toute transparence. Toutefois cela fait l'objet de controverses :

- Les exploitants considèrent que cette pratique est négociable dès lors que la partie fixe du loyer couvre une part significative du remboursement de l'endettement du propriétaire ;
- Les commercialisateurs considèrent en revanche que ces modalités sont difficilement « vendables » aux investisseurs particuliers qui recherchent au travers du bail commercial une visibilité et une sécurité de leur rendement.

En ce qui concerne les banquiers, ils ne prennent plus en compte aujourd'hui les loyers perçus dans le calcul du « reste à vivre »

de l'emprunteur au moment de l'analyse de sa solvabilité pour l'achat d'une résidence de tourisme. Avant la crise de 2008, ils prenaient en compte une couverture par le loyer de 70% à 120% de la charge du crédit.

S'agissant des dépenses de rénovation des parties privatives, les dispositions du bail initial n'étaient généralement pas définies. Elles pouvaient ou non avoir été mises à la charge explicite du propriétaire. Les gestionnaires insèrent désormais plus fréquemment aujourd'hui ce type de clause dans les contrats pour mettre à la charge des propriétaires les dépenses de renouvellement à l'issue de la première période de 9 ans.

Ces clauses sont variables selon les gestionnaires. Appart City définit les conditions de renouvellement et notamment le niveau de rénovation souhaité de la manière suivante :

- Le propriétaire paie les travaux de rénovation des parties privatives estimées à 1 an de loyer (entre 3 500 et 6 000 € selon les résidences) ;
- Appart City paie les travaux des espaces dédiés aux services généraux d'exploitation³¹.

31. Les espaces dédiés aux services généraux sont ceux qui sont nécessaires à la fourniture des 3 services qui définissent le statut de résidence de tourisme : ménage, accueil, linge

Le financement par les propriétaires des travaux de rénovation des parties privatives est optimisé par leur déductibilité fiscale (amortissement selon les travaux sur la durée de vie). Pour les propriétaires ne pouvant financer les travaux, Appart City avance les sommes et les récupère par prélèvement sur les loyers pendant 3 ans. Ce dispositif est particulièrement efficace sur certains sites où les investissements sont remboursés en 2 ans.

Pierre&Vacances insère, depuis 6 à 7 ans, des clauses de rénovation à la charge des propriétaires à l'issue du bail, prévoyant un niveau de travaux estimé à 6% de l'investissement actualisé de la même manière que le loyer. Pour les propriétaires qui le souhaitent, il est fait des propositions de financement ainsi que des prêts « copropriété » pour les parties communes.

➔ FOCUS SPÉCIFIQUE SUR LA RÉHABILITATION ³²

La pérennité de l'offre des résidences de tourisme est un enjeu fort. Compte tenu de la maturité du secteur, elle est déterminée par la capacité de renouvellement et le maintien au goût du jour de l'offre existante. Or, la spécificité du montage en copropriété avec des investisseurs particuliers, par définition non professionnels, fait que les actions de rénovation sont plus difficiles à décider (régime de majorité des copropriétés) et à financer (un projet se fait par addition des capacités financières de chaque propriétaire). En cela, la résidence de tourisme se distingue nettement du modèle hôtelier dans lequel les décisions de renouvellement du patrimoine sont dictées par des politiques industrielles structurellement financées.

« Favoriser la réhabilitation et la remise en tourisme de l'immobilier de loisir est une priorité car les enjeux qui y sont liés se chiffrent en milliards €. Un lit diffus hors marché, c'est seulement 3 semaines d'occupation en hiver, un lit rénové répondant aux attentes des clientèles et remis en location professionnelle, c'est 3 à 4 fois plus d'occupation. L'enjeu est donc majeur dans la mesure où les résidences secondaires représentent en moyenne 50 à 75% des lits touristiques des stations de montagne. La réhabilitation constitue par ailleurs un marqueur de qualité et un accélérateur de développement durable car bien souvent elle s'accompagne d'une réflexion urbanistique et énergétique. »

Philippe Maud'hui
Atout France



Les collectivités locales ont un rôle important à jouer dans l'anticipation de l'érosion du parc des résidences de tourisme et l'impact sur les fréquentations. Si ces résidences représentent un atout pour la destination et son développement économique, la question de la pérennité et de la qualité de l'offre est posée. La connaissance du parc d'hébergement constitue une étape indispensable basée sur la création d'une base de données par les acteurs locaux. Les résidences de tourisme nécessitent un suivi particulier afin d'anticiper les sorties de baux.

L'observation et le dialogue avec les exploitants permettent par ailleurs de faciliter la recherche de solutions en cas de difficulté. L'élaboration par la collectivité compétente d'une stratégie touristique locale comprenant un volet immobilier, si elle n'a pas de valeur juridique et ne relève pas d'une obligation réglementaire, permet de cibler les actions prioritaires notamment sur le parc d'hébergement touristique existant. Ce type de démarche est particulièrement utile pour permettre d'orienter les documents locaux d'urbanisme, notamment le SCoT qui définit l'évolution et l'organisation spatiale d'un territoire et le PLU qui fixe les règles d'utilisation du sol.

« Le maintien des lits chauds en station est déterminant pour l'équilibre financier des domaines skiables. Il y a en effet 90% de charges fixes dans le modèle des remontées mécaniques et seulement 10% de charges variables. Le point d'équilibre intervient de plus en plus tard dans la saison et le plus souvent après le 10 avril. La réduction des lits chauds, si elle se poursuit, ne permettra bientôt plus de couvrir les charges fixes d'un exploitant de domaine skiable et encore moins le renouvellement de ses équipements. Il y a de moins en moins de droits à construire dans les stations alors qu'on a un stock de lits sous-utilisés. L'enjeu est l'optimisation de l'occupation de la station... La cible première de la rénovation, ce sont les lits tièdes. »

Pascal Vie
Savoie Stations Participation

« La rénovation individualisée ne peut être suffisante si elle se limite à quelques unités. Il faut tendre vers un programme d'ensemble sur une station avec un objectif de massification permettant d'en diminuer le coût et d'en homogénéiser la qualité. De plus, il y a le problème des copropriétés les plus dégradées pour lesquelles l'objectif doit être une réhabilitation par bloc. C'est pourquoi, je préconise un droit de préemption pour les communes, assorti d'une possibilité de revente à des investisseurs institutionnels dans une logique de gestion durable au travers de dispositifs de pierre papier de type SCPI. »

Michel Bouvard
Sénateur de Savoie

32. Publication « La réhabilitation de l'immobilier de loisir dans les stations de montagne », Atout France, collection Ingénierie et Développement, janvier 2016, décrypte les initiatives en cours : Evolution des outils de défiscalisation, création de foncières dédiées, évolution du cadre d'action des collectivités, offres de services packagées à destination des propriétaires, nouveaux véhicules de financement de la Caisse des dépôts

Le mandat de gestion représente un dispositif de gestion assez répandu au-delà du deuxième renouvellement de bail. Il correspond à une génération de propriétaires qui, au-delà de la période fiscale de 20 ans (TVA), ne souhaitent plus être dans un bail. Le propriétaire donne mandat à l'exploitant et module ainsi ses occupations personnelles. Le gestionnaire a moins de visibilité sur sa capacité locative mais n'a plus à assurer une garantie de loyer et conserve une capacité de location plus importante que s'il perdait le logement.

« Dans les résidences construites dans les années 1980 et 1990, où la plupart des propriétaires étaient utilisateurs de leur appartement, les attentes ont évolué : devenus retraités et grands-parents, les propriétaires souhaitent plus de liberté. Le gestionnaire leur propose alors des mandats de gestion, plus souples que les baux. Les changements de génération, à l'occasion de successions, induisent le même type de demande. »

Jean Chabert
Groupe PVCP

6. La diversification des modes d'investissement et des outils de financement

Le modèle dominant de la vente aux ménages investisseurs comporte certaines contraintes que la maturité du secteur des résidences de tourisme a désormais mises en évidence :

- Multiplicité des acteurs, dont certains non professionnels, au moment de l'acquisition ;
- Evolutions significatives du marché touristique pouvant impacter fortement les résultats d'exploitation de la résidence et la capacité de l'exploitant à respecter ses engagements de loyer vis-à-vis des propriétaires ;
- Stratégies divergentes des copropriétaires ne permettant ni d'assurer la pérennité de l'objectif locatif, ni d'organiser une gestion patrimoniale cohérente dans le temps, notamment du point de vue des dépenses de maintien au goût du jour.

C'est pourquoi la filière s'intéresse aujourd'hui plus encore qu'il y a 10 ans, aux conditions d'opportunité de l'intervention d'investis-

seurs institutionnels sur le produit Résidences de Tourisme. L'adaptation du modèle « particuliers » pour rendre acceptable une opération « investisseur unique » concerne un certain nombre d'économies de coûts, tant au niveau de l'investissement que de l'exploitation.

Le montage qui associerait un investisseur unique contractualisant avec un exploitant, permet effectivement d'envisager des économies par rapport au modèle de vente aux particuliers :

- Economie sur les frais de commercialisation, dont on a rappelé le niveau important sur les opérations de défiscalisation, auquel on peut substituer des frais d'ingénierie (1% du CA) qui sont nécessaires en montage investisseur pour définir le cadre contractuel entre les parties ;

- Economie sur les marges promoteur, le montage rendant nécessaire leur intervention non plus en risque de commercialisation, mais dans une fonction limitée à celle de constructeur (réalisation d'un immeuble pour un prix donné : VEFA ou contrat de promotion). On peut, dans ce cadre, envisager une marge de 5% qui s'ajoute à des honoraires de maîtrise d'ouvrage inchangés ;
- Economie sur les coûts d'exploitation, l'exploitant n'ayant pas avec un investisseur unique, la gestion des relations avec les propriétaires (gestion des loyers et des occupations).

Sans tenir compte de ce dernier facteur d'économie d'exploitation difficile à évaluer, si l'on reprend le prix de revient de base du modèle actuel, les économies induites par le montage investisseur permettent de déterminer la faisabilité de l'opération sur la base d'une rentabilité-investisseur voisine de 5%.

Ce modèle doit être nécessairement complété par l'analyse des conditions économiques de sortie par l'investisseur, c'est-à-dire la cession à terme du bien. La plus-value ou moins-value de cession constitue en effet un élément de la rentabilité globale de l'opération. La modération des prix à l'achat par l'investisseur dans le modèle décrit est de ce point de vue un élément

qui sécurise le potentiel de plus-value à terme. Cependant cet élément est insuffisant pour déterminer un calcul économique fiable, dans la mesure où le marché immobilier est spéculatif. La possibilité de vente à la découpe en sortie de détention pourrait constituer à la fois une sécurité commerciale et une espérance de plus-value. C'est ce montage qui est notamment envisagé par Cerenicimo dans le cadre des opérations « investisseurs » en cours de montage.



Odalys Gordes-La-Bastide-des-Chênes

Odalys Vacances Gordes-La-Bastide-des-Chênes

En toute hypothèse, la baisse des taux du marché monétaire a sensiblement fait évoluer le marché de l'investissement immobilier. Le rendement attendu par les investisseurs est en effet constitué du taux du marché obligataire augmenté d'une prime de risque spécifique à chaque classe d'actif. Les rendements immobiliers constatés ont considérablement baissé.

Le rendement offert par l'immobilier de logements gérés dans ce contexte devient désormais plus attractif pour les investisseurs professionnels. Ceux-ci ont d'ailleurs commencé à diversifier leurs actifs antérieurement investis en immobilier d'entreprise ou commercial dans le patrimoine hôtelier et les résidences étudiantes et sénior.

L'intérêt de ce type d'actif pour les investisseurs est qu'il est un placement dans l'immobilier résidentiel, assorti de l'intérêt d'une gestion en bail commercial long (par comparaison au bail d'habitation).

Le Groupe Pierre & Vacances a notamment intéressé des investisseurs institutionnels au portage de Village Nature et de plusieurs Center Parcs :

- 200 M€ Center Parcs de la Vienne pour 600 cottages ;
- 250 M€ en Allemagne (Center Parcs Allgäu).

Dans les résidences urbaines, il est désormais possible de générer des taux comparables à des taux bureaux et hôtels, grâce à une clientèle professionnelle complémentaire à la clientèle d'agrément en courts-séjours en ville, et une exploitation à l'année sans impact saisonnier.

Néanmoins pour la majorité des investisseurs institutionnels, la Résidence de Tourisme en France reste toutefois un actif d'investissement en marge en raison de plusieurs caractéristiques spécifiques :

- Le risque lié à la solidité financière des gestionnaires ;
- Une taille d'investissement unitaire moyen faible ;
- L'étroitesse de la production qui ne permet pas de donner à cet actif un marché.

Les évolutions en cours peuvent toutefois changer la donne dans les prochaines années.

« Pour la construction neuve, la baisse de rendement des produits financiers rend aujourd'hui plus attractif l'investissement dans les résidences pour des investisseurs de long terme. »

Michel Bouvard
Sénateur de Savoie

Parmi les mesures phares de la loi Macron du 6 août 2015³³, figure l'extension de l'objet des Organismes de Placement Collectif Immobilier (OPCI)³⁴ à la location meublée. Le dispositif inclut désormais expressément les meubles meublants et biens d'équipement dans la liste des actifs éligibles au régime des OPCI.

Les OPCI peuvent donc désormais investir dans la location. « Grâce à cette réforme, il devient possible de constituer des OPCI dédiés à l'immobilier de tourisme, dont l'objet serait de collecter des capitaux auprès du public afin de financer des hébergements et des équipements de loisir ou de service, tant en construction qu'en rénovation ».

Cependant il est nécessaire d'apporter des aménagements au régime fiscal des OPCI afin que les investisseurs dans ces fonds bénéficient du régime fiscal du Loueur Meublé Non Professionnel (LMNP)³⁵.

Villadelles



Les deux conditions de ce régime ne sont pas en effet aujourd'hui réunies : si les revenus locatifs sont bien imposés dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) à condition que l'OPCI ait la forme juridique d'un FPI³⁶, il serait nécessaire de modifier la législation fiscale pour autoriser les porteurs de parts de FPI dédiés au secteur du tourisme à déduire des BIC leur revenant un « amortissement fiscal » calculé sur le prix de souscription de leurs parts.



« On rencontre de plus en plus d'OPCI dédiés à la résidence services, dont notamment des résidences seniors et étudiants. Plus rares sont les OPCI qui acquièrent des résidences de tourisme, alors que la conversion en logements de ces résidences est assez aisée si leur localisation est irréprochable. La résidence de tourisme et affaires est un produit qui remplit plus difficilement les critères des investisseurs institutionnels. »

Alexis Moreau
DG Cogedim

Goëlia Roquebrune

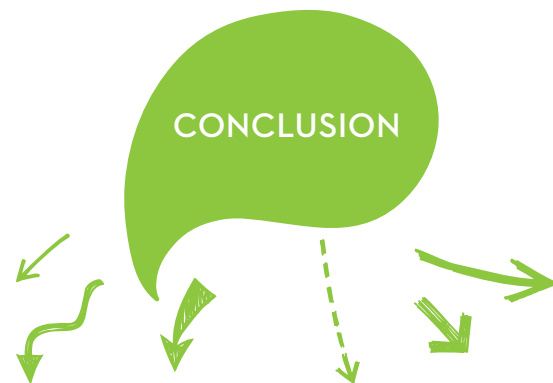


33. L'article 139 de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances

34. Les fonds de placement immobiliers (FPI) sont des organismes de placement collectif immobilier (OPCI) dont l'objet est l'investissement dans des immeubles destinés à la location ou qu'ils font construire exclusivement en vue de leur location et qu'ils détiennent directement ou indirectement

35. Note du Cabinet Gide Loyrette Nouel d'octobre 2015

36. Les OPCI peuvent prendre deux formes juridiques : celle de société par actions (SPICAV) ou celle de fonds de placement (FPI). D'un point de vue fiscal, les revenus distribués par les FPI sont imposés entre les mains des porteurs de parts dans la catégorie correspondant à leur nature, c'est-à-dire dans celle des revenus fonciers s'agissant des revenus tirés de la location nue d'immeubles, alors qu'à l'inverse, les distributions des SPICAV sont toujours taxées comme des revenus de capitaux mobiliers. Dans la mesure où les revenus tirés de la location meublée ont fiscalement la nature de BIC (et non celle de revenus fonciers), la première exigence pour l'application du régime de la LMNP (i.e. l'imposition dans la catégorie des BIC) pourrait être satisfaite en utilisant le FPI



Le secteur des résidences de tourisme est passé en 30 ans de 0 à 790 000 lits, avec des taux d'occupation qui se sont maintenus à un niveau élevé pour la profession. Nous proposons donc un bon produit, flexible, évolutif, répondant à toutes les demandes et dont les clients, français et internationaux sont tout à fait satisfaits.

Cette croissance très rapide a donné lieu à des retombées économiques importantes sur tout le territoire (cf. document Atout France 2014). Cependant elle s'est accompagnée de quelques problèmes au niveau de la chaîne de production, qui sont ici largement développés, et qui ont donné une mauvaise image de notre activité auprès d'une partie de nos Investisseurs.

Nous ne pouvons pas rester sur cette image négative qui n'est pas le reflet du succès des résidences de tourisme. Pour cela nous devons faire évoluer et modifier quelques paramètres permettant d'améliorer cette situation.

Sur un plan interne :

- Resserrer les relations et créer un vrai partenariat Promoteur-Commercialisateur-Exploitant ;

- Assouplir la contrainte des rentabilités garanties avec une partie variable ou une utilisation propriétaire ;
- Améliorer le niveau d'information des Investisseurs.

Sur un plan réglementaire :

- Revenir à une égalité de traitement fiscal pour tous les produits immobiliers. Le dispositif Pinel, basé sur une défiscalisation forte (jusqu'à 21% sur 12 ans) et une rentabilité non garantie, plafonnée, donc déconnectée du prix de vente, trouve un gros succès envers les Investisseurs.

La Résidence de Tourisme, à l'inverse, ne bénéficiant plus de la défiscalisation voit ses ventes chuter, alors qu'elle propose encore une rentabilité élevée, calculée sur les prix de vente et fixe sur neuf années.

- Améliorer le dispositif prévu dans la loi de Finance pour la réhabilitation des Résidences anciennes en intégrant certains travaux dans les parties privatives.

Les évolutions internes sont en cours, la partie réglementaire devra être préparée pour permettre une mise en œuvre dès 2017.

Pierre Margeridon
Président du SNRT



La France a des atouts touristiques importants et le tourisme reste une composante essentielle de son activité économique.

En 30 ans, la Résidence de Tourisme est devenue l'un des modes d'hébergement les plus fréquentés en répondant à la demande des clientèles françaises et internationales, notamment des familles. Elle a réussi à s'implanter dans de très nombreuses destinations touristiques.

La Résidence de Tourisme a aussi su répondre à l'accroissement du nombre des visiteurs internationaux en leur proposant une formule collective gérée et sécurisée. Elle reste une réponse adaptée à l'augmentation attendue du nombre de ces visiteurs.

Comme de nombreuses filières, le secteur a connu des difficultés liées à un contexte économique plus contraint, difficultés pour la plu-

part du temps dues au manque de maîtrise de certains aspects de son mode de montage spécifique. Ces dérives, souvent limitées à quelques acteurs, ont parfois quelque peu terni l'image globale du produit.

Aujourd'hui, le cadre législatif, réglementaire et économique s'adapte et les pratiques de tous les acteurs concernés s'ajustent, avec l'objectif de permettre la construction de cadres partenariaux plus équilibrés, privilégiant les exigences d'exploitation touristique de long terme et la transparence.

Cet enjeu est particulièrement prégnant dans les destinations disposant de résidences de tourisme construites il y a une vingtaine d'années où les nécessités de renouvellement de bail et d'adaptation du produit aux attentes des clientèles s'avèrent essentielles pour maintenir la capacité d'hébergement.

Christian Mantei
Directeur Général de Atout France

Comité de pilotage

Atout France

Philippe Maud'hui

Christophe de Chassey

Claire Mercier

SNRT

Pascale Jallet

Pierre Margeridon

Daniel Vernier

Contribution technique

Mercury Consultants

Vanina Mercury

Atout France et le SNRT tiennent à remercier l'ensemble des professionnels qui, par leurs témoignages et apports précieux, ont contribué à cette publication.

Directeur de la publication

Christian MANTEI

Coordination éditoriale

Bénédicte MAINBOURG

Lionel BERTOUNECHE

Réalisation édition

Julien LOOCK

Tirage

700 exemplaires

Impression

Pure Impression

Ouvrage édité par

Atout France

Dépôt légal

Décembre 2016

Tous droits de traduction, reproduction
et adaptation réservés pour tous les pays

ISSN : 1777-3997

ISBN : 978-2-36711-052-3

Crédits photos Atout France
(tous droits réservés)

istock
fotolia

ENQUETE DE LECTORAT

Résidences de tourisme et développement des destinations touristiques

Chers lecteurs,

En vue d'améliorer nos publications, nous vous remercions de bien vouloir nous accorder quelques minutes de votre temps pour répondre à ce questionnaire. Votre avis nous permettra de mieux connaître vos attentes et de réaliser des ouvrages encore plus adaptés à tous nos lecteurs.

Votre appréciation générale

Vous êtes un : ☐ Professionnel ☐ Elu ☐ Autres, précisez :

Vous êtes issu : ☐ Du secteur du tourisme ☐ Du secteur des résidences de tourisme
☐ Autre, précisez :

Vous représentez : ☐ Un CRT/CDT/ADT/OT ☐ Une collectivité locale
☐ Une entreprise ☐ Un syndicat, une fédération
☐ Un bureau d'études ☐ Autre, précisez :

Spontanément, sur une échelle de 0 à 5 (0 constituant la note minimum et 5 la note maximum), donnez une note à cette publication :

☐ Pertinence du contenu technique
☐ Lisibilité et attractivité du guide
(rédaction et mise en forme)
☐ Le rapport qualité/prix

D'un point de vue général, estimez-vous que cette publication :

- A répondu à vos attentes et vous a apporté les informations attendues ? ☐ Oui ☐ Non
- Aurait dû développer d'autres sujets ? ☐ Oui ☐ Non

Précisez

Estimez-vous que cette publication vous a apporté de nouveaux éléments de connaissance ?

☐ Oui ☐ Non

Comment avez-vous eu connaissance de cette publication ?

☐ Vous êtes membre de Atout France ☐ Emailing
☐ Site Internet de Atout France ☐ Autres sites Internet
☐ Presse ☐ Conférences, manifestations...
☐ Autres, précisez :

Si vous souhaitez recevoir des informations sur les futures publications Atout France, merci d'indiquer votre adresse courriel :

Merci de votre participation

A renvoyer à :

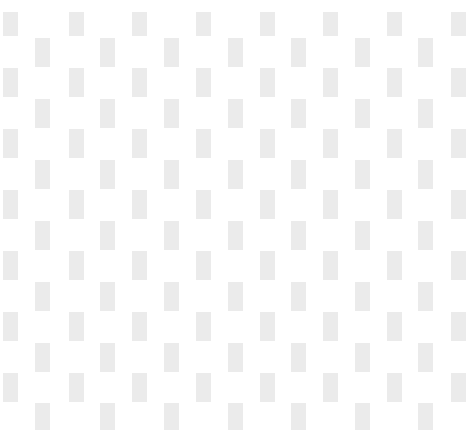
Atout France

Centre de Ressources

79-81, rue de Clichy - 75009 PARIS

Télécopie : + 33 (0)1 42 96 74 91 / Téléphone : + 33 (0)1 42 96 74 30

publications@atout-france.fr | www.atout-france.fr



Résidences de tourisme et développement des destinations touristiques

En 30 ans, les résidences de tourisme ont connu une croissance exceptionnelle pour constituer aujourd'hui en France l'un des principaux modes d'hébergement marchand, en termes de lits et de nuitées touristiques, aux côtés de l'hôtellerie et de l'hôtellerie de plein air.

Avec un taux moyen d'occupation annuelle de 63% toutes destinations confondues, la résidence de tourisme contribue donc fortement au développement touristique de très nombreux territoires et à leur internationalisation, avec un taux de clientèles étrangères de 25%.

C'est pourquoi Atout France et le SNRT ont souhaité ré-actualiser la précédente édition de ce guide pour analyser l'impact sur le territoire métropolitain, décrypter les évolutions et bonnes pratiques en cours et tracer les perspectives de ce mode d'hébergement, qui a connu de nombreux mouvements d'acteurs ces dernières années.

Cette publication décrit aussi les modes de consommation des clientèles, à l'aune des spécificités de chacun des espaces touristiques.

ATOUT FRANCE
79 - 81 Rue de Clichy • 75009 PARIS
Tél +33(0)1 42 96 70 00 • Fax +33(0)1 42 96 70 11
www.france.fr
www.atout-france.fr