

**PERSO ARGENT****IMMOBILIER DE MONTAGNE**

# Les résidences de tourisme changent d'ère

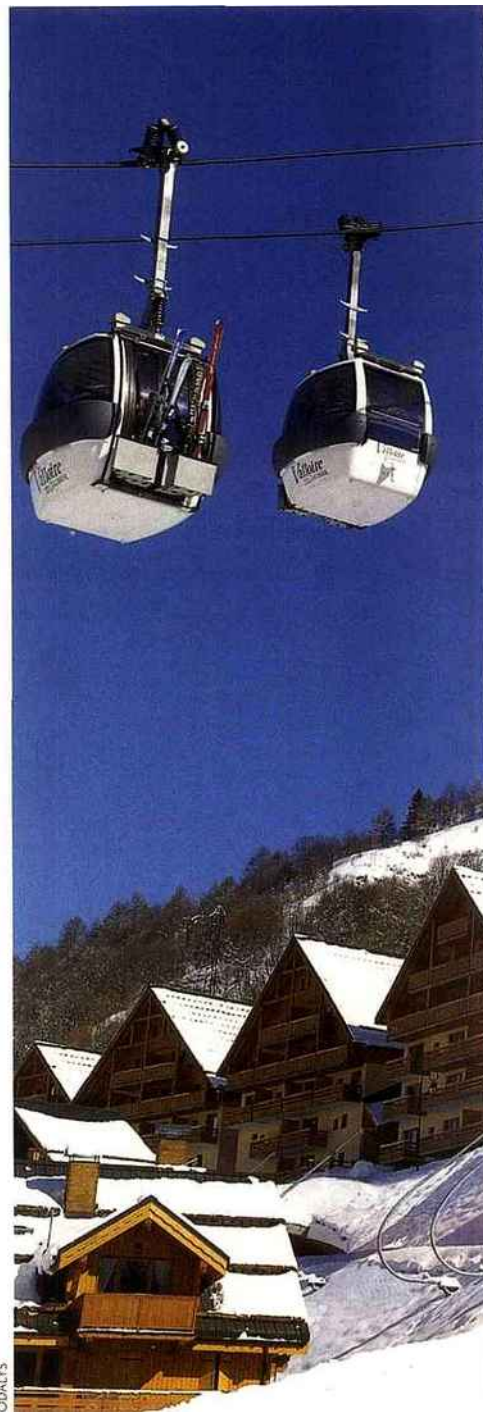
**Tassement des prix mais rentabilité solide, avantages fiscaux : les raisons d'investir dans ce type de biens ne manquent pas, à condition de bien choisir l'exploitant.**

**U**n rabais de 40 % sur le prix de vente des appartements, c'est ce qui a été consenti par l'opérateur Intrawest entre décembre et janvier pour stimuler la commercialisation des Terrasses-d'Eos, sa nouvelle résidence de grand standing à Flaine, une station de ski de l'Haute-Savoie. Des soldes exceptionnels qui en disent long sur la frilosité des acheteurs. « Le volume de nos ventes a baissé d'environ 20 %, constate Eric Lapierre, dirigeant de la branche immobilière du Groupe Lagrange. Difficile, dès lors, de lancer de nouvelles opérations. » Pour sa part, Gabriel Mingeon, directeur commercial de MGM Constructeur, explique que son groupe n'engagera des programmes que dans les stations qu'il connaît le mieux. »

Une page se tourne dans l'histoire des résidences de tourisme, marquée, ces dix dernières années, par un rythme de construction effréné. « Plus de 20 000 lits

se créaient chaque année en France, et même le double entre 2005 et 2008 », indique Pascale Jallet, déléguée générale du Syndicat national des résidences de tourisme (SNRT). En montagne, « près de la moitié du parc actuel a poussé en une décennie », précise Jean-François Gauthier, du cabinet Comète, spécialisé en économie touristique. Un boom dû aux lois Périssol (1996) et Demessine (1999), très favorables d'un point de vue fiscal à l'investissement dans les résidences touristiques. Mais ces dispositifs n'ont pas eu que des retombées positives. « Certains programmes ont été lancés sans que soit défini un projet d'exploitation rentable », raconte Pascal Jacottin, dirigeant de Pamir Conseil, à Chambéry.

« Le rythme des constructions s'est nettement ralenti, admet Stéphane Lerendu, directeur de l'office de tourisme d'Avoriaz, une station qui comptera tout de même au moins deux nouvelles résidences d'ici à 2011. Mais les investisseurs »



**La résidence Les Chalets-de-la-Vallée-d'Or,**



à **Valloire** (Savoie), exploitée par Odalys Un deux-pièces pour quatre personnes s'y loue environ 1 000 euros la semaine en haute saison

➔ particuliers vont être contents, car les projets en cours correspondent plus à la demande des clients : bâtiments plus petits, appartements plus spacieux et mieux équipés. » De plus, l'offre de services au sein des résidences s'enrichit. « La présence d'une piscine, d'un spa et d'un service de restauration, l'organisation d'activités sportives ou culturelles, sont fréquentes », souligne Pascale Jallet. Autre bonne nouvelle, le rendement devient plus attractif. En particulier dans les stations d'altitude, où les espaces fonciers disponibles pour la construction sont rares. « Les prix de l'im-

obilier n'augmentent plus, mais les loyers continuent de grimper. L'investissement locatif est désormais plus rentable », explique Pascal Jacottin.

## L'emplacement, un critère essentiel

C'est donc un bon moment pour envisager d'investir. En s'assurant d'abord que la station bénéficie d'une bonne notoriété, en France comme à l'étranger, et d'un domaine skiable vaste et bien enneigé. Le site doit être facilement accessible, notamment pour la clientèle provenant de l'étran-

ger. « Dans les stations de moyenne altitude, il est essentiel que d'autres activités, les cures thermales par exemple, drainent de la clientèle tout au long de l'année », ajoute Pascal Jacottin. Ensuite, la résidence doit être bien située dans la station : proche des pistes et des commerces. Enfin, « les acheteurs potentiels doivent vérifier que le prix de vente correspond aux prix de l'immobilier local. Sans oublier de se renseigner sur les performances du promoteur et de l'exploitant de la résidence », conclut Pascale Jallet. ●

**Nicolas Marichez**

## Les prix de vente dans les résidences de tourisme neuves

Le tableau ci-dessous présente une sélection de résidences de tourisme en construction ou récemment livrées dans lesquelles on peut acheter des appartements neufs. Les prix au mètre carré sont des prix moyens communiqués par les promoteurs ou calculés par L'Expansion

en fonction du prix des appartements en vente.

Les tableaux des pages suivantes présentent une sélection de prix de location en basse et haute saison pour des deux-pièces ou des trois-pièces dans des résidences déjà vendues.

STATION	RESIDENCE	NOMBRE D'APPART.	STANDING	DATE DE LIVRAISON	PROMOTEUR/EXPLOITANT	PRIX HT EN EUROS AU M²
AVORIAZ	Les Crozats (bât. C2)	94	***	12-2010	Pierre & Vacances	5 920
AVORIAZ	Amara (bât. C et D)	90	****	12-2011	Résidences MGM	6 540
BOURG-SAINT-MAURICE	Le Cœur-d'Or	45	****	7-2009	MGM Constructeur/Compagnie de gestion hôtelière	3 600
CHAMONIX	Le Cristal-Blanc	52	****	12-2009	MGM Constructeur/Compagnie de gestion hôtelière	7 500
COURCHEVEL	Courchevel-Plazza	60	**** luxe	12-2010	ImmoConcepts-France et Vallat Immo./Endeavour Chalets and Lodges	9 880
FLAINE	Les Terrasses-d'Eos	145	****	7-2008	Intrawest	4 650
ISOLA	Les Terrasses-d'Isola	83	****	12-2008	Groupe immobilier Magellan/Cela	3 705
LA FÉCLAZ	Les Balcons-d'Aix	84	***	2-2009	Quiétude	3 300
LA JOUE-DU-LOUP	L'Obiou	52	***	12-2009	Lotimmo/Seclym	4 500
LA PLAGNE	Sun-Valley	65	****	12-2008	Franalex/Eurogroup	3 000
LES ARCS	La Cime-des-Neiges	64	****	12-2008	Immo-Investir/Chalet des neiges	4 105
LES CARROZ	Les Chalets-de-Jouvence	34	****	12-2009	MGM Constructeur/Compagnie de gestion hôtelière	6 300
LES ORRES	Le Balcon-des-Airelles	101	****	12-2008	Espace immobilier contemporain/Eurogroup	3 800
MEGÈVE	Les Loges-Blanches	63	****	12-2008	Groupe Cardinal/ResidHotel	10 041
MONTGENÈVRE	Le Chalet-des-Dolines	57	****	12-2009	MGM Constructeur/Compagnie de gestion hôtelière	4 700
MORILLON	Le Jardin-des-Neiges	56	****	2010	ImmoConcepts-France/Endeavour Chalets and Lodges	4 964
ORCIÈRES-MERLETTE	Les Terrasses-de-la-Bergerie	89	***	12-2009	Bâtisseurs de Lyon/Odalys	4 300
PRA-LOUP	Praroustan-le-Village	77	***	12-2010	Groupe Immobilier Magellan/Odalys	3 600
RISOUL (1 850 m)	Antarès	76	****	2010	Groupe Valmont	4 250
SAINT-GERVAIS	Les Fermes-de-Saint-Gervais	41	****	11-2009	BDL Créations/Lagrange	5 320
SAINT-SORLIN-D'ARVES	Les Chalets-de-l'Arvan 2	40	***	2008	Maulin montagne participations/Odalys	3 800
SAMOËNS	La Reine-des-Prés	74	****	12-2009	MGM Constructeur/Compagnie de gestion hôtelière	4 700
SERRE-CHEVALIER	L'Orée-des-Neiges	27	****	12-2009	MGM Constructeur/Compagnie de gestion hôtelière	5 200
TIGNES	Le Belvédère	9	****	3-2010	ImmoConcepts-France/Endeavour Chalets and Lodges	6 228
TIGNES	Le Télémark	52	****	12-2009	MGM Constructeur/Compagnie de gestion hôtelière	6 700
VAL-D'ALLOS	Plein-Sud	95	***	1-2009	Entys/Atrium Tourisme	4 134
VALLORCINE	L'Ours-Bleu	79	****	12-2008	ImmoConcepts-France/Endeavour Chalets and Lodges	5 840

## Les prix des locations dans les résidences actuelles

STATION	RÉSIDENTE	NOMBRE D'APPART.	STANDING	EXPLOITANT	PIÈCES/LITS	LOYER HEBDO (€)	
						BASSE SAISON	HAUTE SAISON
<b>ALBIEZ-MONTROND</b>	Le Hameau-des-Aiguilles	165	***	Mona Lisa	2P/6l	344	458
	Le Relais-des-Pistes	NC	**	Fr. Loc.	2P/6l	175	854
<b>ARGENTIÈRE</b>	Le Cristal-d'Argentière	65	****	Lagrange	2P/5l	455	1 350
<b>AURON</b>	Le Saint-Etienne	NC	**	Fr. Loc.	2P/5l	294	994
	Alpina	NC	**	Fr. Loc.	2P/6l	329	1 190
<b>AVORIAZ</b>	Les Alpagnes I et II	NC	**	Fr. Loc.	2P/7l	586	1 897
	Antarès	121	****	Maeva	2P/7l	710	1 868
	Les Alpagnes	48	**	Maeva	2P/6l	730	1 795
	Les Portes-du-Soleil	110	**	Maeva	2P/6l	640	1 823
	L'Epicéa	16	****	P&V	2P/6l	1 270	2 517
	La Falaise	292	***	P&V	2P/6l	990	2 093
	Les Balcons-du-Soleil	356	****	P&V	2P/6l	1 240	2 363
	Sépia	39	****	P&V	2P/6l	1 240	2 363
<b>BRIDES-LES-BAINS</b>	Cybèle	132	***	Lagrange	2P/6l	288	895
<b>CHAMONIX</b>	La Rivière	74	****	Maeva	2P/6l	495	1 415
	L'Aiguille	43	**	Maeva	2P/6l	420	1 127
	Les Aiglons	22	***	P&V	3P/7l	740	1 690
	La Ginabelle	70	****	Rés. MGM	3P/6l	990	1 957
	Chamonix-Sud et Mont-Blanc	NC	**	Fr. Loc.	2P/6l	294	840
<b>CHAMPAGNY-EN-VANOISE</b>	Les Alpagnes-de-Champagny	66	****	Lagrange	2P/6l	535	1 675
<b>COURCHEVEL</b>	Le Golf	45	***	P&V	2P/6l	870	2 167
	Les Chalets-du-Forum	55	****	P&V	3P/7l	1 460	3 237
<b>GRESSE-EN-VERCORS</b>	Les Dolomites	NC	**	Fr. Loc.	2P/6l	322	707
	Les Gentianes	79	***	Quiétude	2P/4l	310	524
<b>ISOLA</b>	Les Adrets I et II	NC	**	Fr. Loc.	2P/6l	294	994
	Les Terrasses-d'Azur	133	****	P&V	2P/6l	790	1 513
	Les Châtaigniers	52	**	ResidHotel	2P/6l	359	1 189
<b>LA FOUX-D'ALLOS</b>	Les Toits-du-Val-d'Allos	136	***	Mona Lisa	2P/6l	337	916
<b>LA JOUE-DU-LOUP</b>	Les Chalets-d'Auzouze	118	***	Odalys	2P/4l	220	800
<b>L'ALPE-D'HUEZ</b>	L'Ecrin-d'Huez	NC	**	Fr. Loc.	2P/6l	357	1 288
	Les Bergers	120	***	BVVF	2P/6l	455	1 456
	Le Christiania	118	***	Odalys	2P/4l	475	1 030
	Les Bergers	67	***	P&V	2P/6l	930	2 013
	L'Ours-Blanc	102	**	P&V	2P/6l	870	1 887
	L'Ours-Blanc Privilèges	67	****	P&V	2P/6l	950	1 927
<b>LA PLAGNE</b>	Aime 2 000	NC	**	Fr. Loc.	2P/5l	409	1 199
<b>LA PLAGNE (Aime)</b>	Les Hauts-Bois	128	****	Rés. MGM	3P/6l	950	2 157
<b>LA PLAGNE (Belle-Plagne)</b>	Belle-Plagne	NC	**	Fr. Loc.	2P/5l	444	1 118
	Carène	32	**	Lagrange	2P/5l	470	1 472
	Cassiopée	117	***	BVVF	2P/4l	476	1 176
<b>LA PLAGNE (1 800 m)</b>	Les Chalets-Edelweiss	88	****	Lagrange	2P/6l	540	1 705
	Plagne-Lauze	196	****	Maeva	3P/7l	595	1 750

## L'ACTUALITÉ IMMOBILIÈRE EN STATION

### Avoriaz

Pierre & Vacances y a programmé dix résidences de tourisme d'ici à 2011, dont deux sont déjà en construction. Fin décembre, des options avaient été déposées sur une cinquantaine de lots, « soit un rythme de vente normal », assure Dominique Menigault, dirigeant du pôle immobilier du groupe.

### Chamonix

Une résidence de tourisme de grand standing ouvrira fin 2009 au cœur de la Mecque de l'alpinisme. Le Cristal-Blanc (MGM) proposera des trois-pièces ou des quatre-pièces entre 371 000 et 709 000 euros HT. Toutefois, « c'est le développement de l'hôtellerie qui aura la priorité pour les futurs projets de construction », précise Delphine Rey, de la mairie de Chamonix.

### Courchevel

« La résidence de tourisme haut de gamme est une voie d'avenir pour notre station », estime Dominique Peraldi, notaire à Saint-Bon-Tarentaise. Une luxueuse résidence de tourisme, Le Padisha, va ouvrir fin 2009. Un trois-pièces ne s'y adjuge pas à moins de 1 million d'euros.

### Isola

La station du Mercantour peut compter sur la résidence de tourisme 4 étoiles ouverte cet hiver, Les Terrasses-d'Isola. Elle fait les yeux doux aux Britanniques en se payant de la pub dans les avions easyJet faisant la navette entre Liverpool ou Londres et Nice, à une heure et demie d'Isola.

### ABRÉVIATIONS :

Fr. Loc. : France Location  
P&V : Pierre & Vacances  
Rés. MGM : Résidences MGM  
VVF : Belambra BVVF

## L'ACTUALITÉ IMMOBILIÈRE EN STATION

### La Plagne

« Après dix années de hausse continue, les prix baissent de 10 à 15 % par rapport à l'année dernière », souligne Bernard Aubonnet, adjoint à la mairie de Macôt-la-Plagne. Dans l'individuel, le prix moyen à la revente tourne autour de 4 000 euros le mètre carré. Le neuf se négocie entre 5 000 et 6 000 euros.

### Les Arcs

Le promoteur canadien Inrawest a frappé un grand coup l'hiver dernier en inaugurant un nouveau quartier aux Arcs 1 950, soit huit résidences de tourisme et des commerces. Le prix moyen de revente s'établit déjà autour de 7 500 euros le mètre carré, soit 390 000 euros pour un trois-pièces.

### Les Deux-Alpes

Aux Deux-Alpes, « le coût de la construction reste élevé, et l'espace foncier disponible est très restreint », analyse Alain Bourdon, gérant de l'agence Immo 2 Alpes. A tel point que, entre 2005 et 2008, les prix dans les résidences neuves ont augmenté de 30 %, pour atteindre jusqu'à 7 000 euros le mètre carré.

### Les Menuires

La station fait évoluer son parc immobilier des années 60 vers le haut de gamme. « La clientèle souhaite des espaces plus grands et des prestations de qualité », analyse Gilles Aubry-Marais, notaire à Moutiers. Si l'ancien coûte de 2 700 à 3 000 euros le mètre carré, les résidences récentes se négocient entre 5 000 et 6 000 euros le mètre carré.

## Les prix des locations dans les résidences actuelles

STATION	RÉSIDENCE	NOMBRE D'APPART.	STANDING	EXPLOITANT	PIÈCES/LITS	LOYER HEBDO (€) BASSE SAISON	LOYER HEBDO (€) HAUTE SAISON
<b>LA PLAGNE (villages)</b>	Aspen	48	★★★★	Lagrange	2P/6l	640	2010
	VRT	26	**	Lagrange	2P/5l	371	1 161
<b>LA TANIA</b>	La Saboïa	41	★★★	ResidHotel	3P/7l	769	1 809
<b>LA TOUSSUIRE</b>	L'Ecrin-des-Sybelles	85	★★★★	Lagrange	2P/6l	435	1 395
	Les Balcons-des-Aiguilles	27	★★★★	Lagrange	3P/6l	470	1 500
	Les Hauts-de-Comborcière	114	★★★★	Lagrange	2P/6l	470	1 500
<b>LE CORBIER</b>	Les Terrasses-du-Corbier	69	★★★★	ResidHotel	2P/6l	269	1 109
<b>LES ARCS (1 600 m)</b>	Le Roc-Belle-Face	115	★★★★	Lagrange	2P/6l	540	1 705
<b>LES ARCS (1 800 m)</b>	Charmettoyer	158	★★★	Maeva	2P/7l	745	1 680
	Les Pagodes-du-Charvet	158	★★★	Maeva	2P/6l	640	1 338
	Le Belmont	108	★★★★★	P&V	3P/7l	910	2 027
	Le Ruitor	67	**	P&V	2P/6l	740	1 640
	Les Alpages-de-Chantel	179	★★★★	Rés. MGM	3P/6l	990	2 057
<b>LES ARCS (1 950 m)</b>	Le Village	700	★★★★	Inrawest	3P/6l	1 174	2 825
<b>LES CARROZ</b>	Athéna	32	**	ResidHotel	2P/6l	289	1 059
<b>LES COCHES</b>	Les Chalets-de-Wengen	115	★★★★	Lagrange	2P/6l	540	1 705
<b>LES DEUX-ALPES</b>	Les Deux-Alpes 1 650	NC	**	Fr. Loc.	2P/6l	385	1 092
	Les Deux-Alpes 1 800	NC	**	Fr. Loc.	2P/6l	420	1 224
	Andromède	51	**	Lagrange	2P/6l	402	1 079
	Le Waala	14	**	Lagrange	2P/6l	402	1 079
	Les Chalets-d'Or	3	**	Lagrange	3P/6l	574	1 542
	La Muzelle	132	★★★★	Maeva	2P/6l	675	1 532
	L'Edelweiss	50	★★★	ResidHotel	2P/6l	429	1 369
<b>LES GETS</b>	Le Sabaudia	13	★★★★	Lagrange	2P/5l	1 340	2 350
<b>LES HOUCHES</b>	Le Grand-Balcon	48	★★★★	Odalys	2P/4l	350	820
<b>LES MENUIRES</b>	Les Combes	54	★★★	Maeva	3P/6l	560	1 450
	Les Valmonts	84	★★★	Maeva	3P/6l	720	1 618
	Aconit	46	★★★★	P&V	2P/6l	780	1 607
	Les Alpages-de-Reberthy	103	★★★★	Rés. MGM	3P/6l	1 070	2 323
	Le Hameau-des-Airelles	150	★★★	BVVF	2P/4l	609	1 470
	L'Orée-des-Pistes	NC	**	Fr. Loc.	2P/6l	365	1 183
<b>LES ORRES</b>	Le Bois-Méan	171	★★★	Mona Lisa	2P/4l	429	925
<b>LES SAISIES</b>	Le Village-des-Lapons	68	★★★★	Lagrange	3P/5l	630	1 795
<b>MEGÈVE</b>	Le Gollet	NC	**	Fr. Loc.	2P/6l	272	1 147
	Le Mont-d'Arbois	182	★★★★	Maeva	2P/6l	550	1 642
	Les Loges-Blanches	34	★★★★	ResidHotel	2P/6l	599	1 499
<b>MÉRIBEL</b>	Les Ravines	74	★★★★	Maeva	2P/6l	850	1 900
	Les Crêts	82	★★★★★	P&V	3P/6l	1 140	2 220
	Les Sentiers-du-Tueda	85	★★★	P&V	2P/6l	970	1 920
	Les Fermes-de-Méribel	107	★★★★	Rés. MGM	3P/6l	1 190	2 390
<b>MONTCHAVIN</b>	Les Trois-Glacières	45	★★★★	Lagrange	2P/6l	510	1 605
<b>MORILLON</b>	Le Grand-Morillon	NC	**	Fr. Loc.	2P/6l	455	1 099

## Les prix des locations dans les résidences actuelles

STATION	RÉSIDENTE	NOMBRE D'APPART.	STANDING	EXPLOITANT	PIECES/LITS	LOYER HEBDO (€)	
						BASSE SAISON	HAUTE SAISON
<b>MORILLON</b>	Les Sittelles	NC	**	Fr. Loc.	2P/6I	329	1 260
<b>MORZINE</b>	Résidence du Téléphérique	NC	**	Fr. Loc.	3P/6I	420	1 330
<b>ORCIÈRES</b>	Le Roc-Blanc	117	***	BVVF	2P/6I	469	1 664
	Le Pra-Palier	86	***	Mona Lisa	2P/6I	321	825
	La Grande-Autane	147	****	ResidHotel	2P/6I	279	889
<b>OZ-EN-OISANS</b>	Couleurs-Soleil	NC	**	Fr. Loc.	2P/6I	273	1 043
<b>PEISEY-VALLANDRY</b>	L'Arollaie	33	****	Lagrange	3P/6I	590	1 850
<b>PUY-SAINT-VINCENT</b>	Les Appartements de 1400	NC	**	Fr. Loc.	2P/6I	315	1 015
	Les Chalets	112	***	Mona Lisa	2P/3I	353	710
	La Dame-Blanche	132	****	ResidHotel	2P/6I	199	999
<b>SAINT-GERVAIS</b>	Les Arolles	34	***	Lagrange	3P/6I	350	1 195
<b>SAINT-PANCRACE</b>	Les Terrasses-des-Bottières	66	***	Mona Lisa	2P/4I	321	809
<b>SAINT-SORLIN-D'ARVES</b>	La Porte-des-Saisons	117	****	ResidHotel	2P/6I	289	1 059
<b>SAMOËNS</b>	Les Fermes-de-Samoëns	130	****	Lagrange	2P/6I	335	1 150
<b>SERRE-CHEVALIER</b>	Le Hameau-du-Rocher-Blanc	79	****	Lagrange	2P/6I	595	1 860
	L'Alpaga	143	****	P&V	3P/7I	950	2 040
<b>SUPERDÉVOLUY</b>	Les Toits-du-Dévoluy	133	***	Mona Lisa	2P/4I	370	791
<b>TIGNES</b>	L'Ecrin-des-Neiges	55	****	Rés. MGM	3P/6I	1 350	2 557
	Le Borsat IV	62	***	BVVF	2P/6I	644	1 680
<b>VAL-CENIS</b>	Les Valmonts-de-Cenis	176	****	ResidHotel	2P/6I	259	1 059
<b>VAL-D'ALLOS</b>	Les Balcons-du-Soleil	139	****	ResidHotel	2P/6I	299	1 259
<b>VAL-D'ISÈRE</b>	Les Jardins-de-la-Balme	82	***	BVVF	2P/5I	665	1 715
	Les Olympiades	168	***	BVVF	2P/4I	567	1 407
	Le Villaret	20	**	Lagrange	2P/5I	429	1 158
	La Daille	88	****	Maeva	2P/7I	975	1 940
	Les Balcons-de-Bellevarde	74	****	P&V	2P/6I	1 170	1 950
	Les Chalets-de-Solaie	67	***	P&V	2P/7I	1 340	2 417
	Les Chalets-du-Laisinant	12	****	Rés. MGM	3P/8I	1 290	2 990
<b>VALFRÉJUS</b>	Le Belvédère	21	***	ResidHotel	3P/6I	269	1 109
<b>VALLOIRE</b>	Chalets-du-Galibier 1 et 2	248	**	Lagrange	2P/6I	440	1 395
	Le Hameau-de-Valloire	67	***	Lagrange	2P/6I	349	1 112
	Les Chalets-de-la-Vallée-d'Or	159	***	Odalys	2P/4I	360	1 060
<b>VALMEINIER</b>	Les Chalets-de-Valoria	100	****	P&V	2P/6I	630	1 700
	Le Grand-Panorama	115	****	ResidHotel	2P/6I	259	1 059
<b>VALMOREL</b>	Le Thabor	381	***	P&V	2P/6I	630	1 597
	Le Hameau-de-la-Forêt	NC	**	Fr. Loc.	2P/6I	532	1 134
<b>VAL-THORENS</b>	Le Schuss	28	***	Maeva	3P/7I	935	2 428
	Le Tikal	64	*****	P&V	2P/6I	1 090	1 960
	Les Temples-du-Soleil	406	***	P&V	3P/7I	990	1 853
<b>VARS</b>	L'Eyssina	117	***	Maeva	3P/7I	465	1 538
	L'Albane	149	****	P&V	2P/6I	550	1 663
<b>VAUJANY</b>	Les Valmonts-de-Vaujany	27	***	ResidHotel	2P/6I	259	899

## L'ACTUALITÉ IMMOBILIÈRE EN STATION

### Méribel

Le manque de foncier bloque la construction et fait grimper le marché de la revente. « A 8 000 euros le mètre carré en moyenne, le prix des appartements de la résidence Les Fermes-de-Méribel a plus que doublé par rapport au prix de commercialisation », constate M<sup>e</sup> Aubry-Marais.

### Montgenèvre

La station des Hautes-Alpes s'est dotée de sa première résidence de tourisme, Le Hameau-des-Airelles. Un hébergement 4 étoiles très attendu : « Nous avons vendu 12 appartements en six jours », se réjouit-on à l'agence immobilière Bérard-Abelli. Un acheteur ukrainien a même acquis 2 logements pour plus de 417 000 euros.

### Tignes

Le prix moyen à Tignes stagne autour de 6 000 euros le mètre carré. Deux nouvelles résidences de tourisme vont prochainement voir le jour : Le Télémark, à la fin de l'année, et Le Belvédère, au début de 2010, dont la commercialisation reste soutenue par rapport au reste du marché immobilier.

### Val-d'Isère

« En vogue dans les années 90, les résidences de tourisme sont aujourd'hui majoritairement en pleine propriété, du fait de l'expiration des baux », analyse Olivier Falcy, notaire à Bourg-Saint-Maurice. A la revente, le prix moyen est de 8 000 euros le mètre carré, et les rares programmes neufs se vendent entre 12 000 et 15 000 euros.

# Des avantages fiscaux conquis au fil du temps

Récupération de TVA pour tous, réduction d'impôt pour certains : l'achat en résidence de tourisme peut se révéler très avantageux sur la durée.

**A** mi-chemin entre le service hôtelier et la simple location, la résidence de tourisme s'affiche comme un système performant d'incitation fiscale. Au profit du développement touristique des stations de sports d'hiver et, normalement, des propriétaires qui louent leur appartement à des vacanciers. Le principe est simple : une résidence de tourisme est un immeuble d'habitation comprenant un minimum de 100 lits et proposant un certain nombre de prestations : l'accueil et le gardiennage, le petit déjeuner, l'entretien des parties privatives et communes, la fourniture du linge de maison...

Les appartements – le plus souvent des petites surfaces, facilement louables en montagne – sont vendus à des clients – en général des particuliers – qui contractent avec l'exploitant de la résidence un bail commercial. Ce bail, de neuf ans au minimum, résiliable tous les trois ans par l'exploitant, impose la mise à disposition locative du bien pendant sa durée. L'acquéreur peut se réserver plusieurs

semaines par an pour y habiter, le reste du temps son appartement est loué et il perçoit des loyers reversés par l'exploitant. Les rentabilités prévisionnelles annoncées par les promoteurs et les exploitants sont en général très vagues. Certains

Attention, pour bénéficier de la récupération de la TVA, il faut rester propriétaire du bien pendant vingt ans.

annoncent triomphalement 4 % par an, mais sans préciser si ce chiffre est calculé sur une base de location de cinquante-deux semaines ou s'il inclut une durée d'occupation par le propriétaire. Mais les avantages fiscaux sont à la hauteur des contraintes.

## RÈGLES DE BASE

### Réduction d'impôt

Pour un investissement en zone de revitalisation rurale (ZRR), une réduction fiscale est accordée pendant six ans en contrepartie de la location du logement pendant au moins neuf ans à l'exploitant de la résidence (voir simulation ci-dessous).

### Mise en location

La location doit démarrer dans le mois qui suit la date d'achèvement de l'immeuble ou de son acquisition. Dans certains cas précis de défaillance de l'exploitant, une période de vacance allant jusqu'à douze mois est tolérée par le fisc.

## SIMULATION DE RÉDUCTION FISCALE

	Plafond d'investissement	Taux de réduction fiscale	Réduction fiscale annuelle maximale pendant six ans
Célibataire	50 000 euros	25 %	2 083 euros
Couple marié	100 000 euros	25 %	4 166 euros

La déduction fiscale pour un investissement en ZRR est plafonnée à 12 500 euros pour une personne seule et à 25 000 euros pour un couple marié soumis à imposition commune. Pour en profiter au maximum, il faut donc acheter des petits appartements.



OBJECTIF PHOTO TIGNES

**A Tignes**, une commune non classée ZRR, Le Télémark est une des résidences neuves qui cherchent à attirer les investisseurs en 2009.

Une fois le bail signé, le propriétaire bénéficie de la récupération de la TVA de 19,6 % payée au moment de son acquisition. Ainsi, pour un investissement de 371 000 euros, le signataire recevra en retour un chèque de plus de 72 000 euros. Attention, ce cadeau fiscal est soumis à une condition : rester propriétaire du bien durant vingt ans. Résilier le contrat au bout de onze ans oblige à rembourser neuf années de TVA. Autre détail d'importance : en cas de résiliation du bail par le propriétaire, des indemnités d'éviction doivent être versées à la société d'exploitation. Un divorce dont le coût se calcule parfois en années de loyers.

On peut optimiser son acquisition en jouant sur les statuts fiscaux. La plupart de ces résidences sont en location meublée. En adoptant un statut de loueur en meublé, on peut déclarer ses revenus locatifs en bénéfices industriels et commerciaux (BIC). Le dispositif comporte deux statuts : professionnel (LMP) et non professionnel (LMNP). Le choix s'opère selon le montant de ses revenus locatifs. S'ils excèdent 23 000 euros et représentent plus de 50 % de son revenu global annuel, on a l'obligation d'opter pour le statut professionnel, impliquant l'inscription au registre du commerce et des sociétés (RCS), mais permettant de déduire les frais de gestion et les intérêts d'emprunt du revenu global. En deçà, le régime non professionnel est de rigueur.

## Les ZRR, fiscalement plus attractives

Le statut de loueur en meublé ne s'applique toutefois pas dans les résidences situées en zones de revitalisation rurale (ZRR) instaurées en 1999 par la loi Demessine pour augmenter l'attrait touristique de certains territoires. Particularité des ZRR, l'occupation de l'appartement par le propriétaire est limitée à huit semaines par an. Il ne faut donc surtout pas acheter dans une résidence en ZRR pour en faire sa résidence secondaire. Mais la TVA reste récupérable, avantage auquel s'ajoute une réduction d'impôt de 25 % de l'investissement, étalée sur six ans et plafonnée à 12 500 euros pour une personne seule et à 25 000 euros pour un couple marié. Ici encore, l'analyse du bail commercial est primordiale. Car toute sortie avant la durée minimale de neuf ans conduit au remboursement des avantages perçus. ● **Mathieu Olivier**

## MICHEL BOUVARD

# « Il faut passer à des baux de neuf ans non résiliables »

Pour rassurer les investisseurs, le député UMP de Savoie veut sécuriser leurs contrats avec l'exploitant.



### Quel bilan peut-on tirer du régime fiscal Demessine ?

★ Il s'est révélé parfaitement adapté à la volonté

de rééquilibrage du territoire : 16 % des résidences de tourisme sont aujourd'hui situées en zone de revitalisation rurale. Le système a bien fonctionné jusqu'à il y a environ deux ans avec des professionnels comme Pierre & Vacances ou des acteurs locaux qui connaissaient bien leur terrain. Nous avons ensuite eu à recenser quelques problèmes à cause de l'arrivée d'exploitants moins professionnels.

### Quelles solutions peut-on apporter ?

★ Le dispositif est bon, et le principe de zone de revitalisation rurale a été prolongé jusqu'en 2012, mais il faut combattre les effets pervers, s'assurer qu'une opération ne se monte pas sur un territoire non adapté. Premièrement, il faut éviter que, pour les permis de construire, le maire se retrouve seul face aux promoteurs. Le projet de loi sur le tourisme que présentera Hervé Novelli prévoira l'obligation d'un débat – nécessairement contradictoire – en conseil municipal. Il faut également garantir aux investisseurs le paiement des loyers. Le principe général est accepté : c'est l'obligation faite au promoteur de proposer une assurance-loyers impayés aux investisseurs. Il y aura, par ce biais, un écrémage des projets en amont, selon qu'ils seront assurables ou non.

### Faut-il revoir le système des baux ?

★ On est dans un système de bail commercial « 3-6-9 », où le gestionnaire peut résilier son bail unilatéralement tous les trois ans. Clairement, il impose ses règles à l'investisseur : « Si vous n'acceptez pas mes nouvelles conditions, tant pis pour vous. » Les propriétaires sont ainsi piégés. Il faut effectivement changer la donne. L'idéal serait un bail long d'au minimum neuf ans, sans possibilité de sortie triennale pour l'exploitant. En contrepartie, celui-ci n'aurait pas à verser toujours la même somme au propriétaire, notamment en cas de mauvaise saison. Il faudrait pour cela indexer les loyers sur tout ou partie des recettes, mais résidence par résidence, et non sur le chiffre d'affaires de l'exploitant dans son ensemble.

### Peut-on attendre de nouvelles carottes fiscales ?

★ Je suis partisan de la défiscalisation, notamment pour favoriser des constructions plus écologiques. On pourrait par exemple intégrer les normes environnementales dans les conditions de défiscalisation. Mais je ne suis pas sûr d'être suivi : les dépenses fiscales ne sont pas les bienvenues en ce moment. ●

**Propos recueillis par M.O.**

# Gare aux gérants en difficulté qui se rattrapent sur les loyers !

En cas de défaillance financière de l'exploitant, les recours ne sont ni simples ni nombreux.

## Article 1 : Conditions particulières:

Le Preneur renonce d'ores et déjà irrévocablement à demander le paiement d'une indemnité d'éviction au terme du bail.

Il s'engage par ailleurs à céder à l'Euro symbolique le mobilier meublant l'appartement en son état d'usage.

## Article 2 : Prix du Loyer :

Le loyer annuel en numéraire est ramené à la somme de 2.532 € TTC (TVA à 5.5% incluse) payable par échéances trimestrielles d'avance à compter du 1<sup>er</sup> trimestre 2009, soit pour la prochaine échéance à intervenir le 2 janvier 2009.

## Article 3 : Toutes les autres clauses du bail initial demeurent inchangées

Fait à Mougins, le

En deux exemplaires que chacune des parties reconnaît avoir en sa possession.

**LE BAILLEUR**

**LE PRENEUR**

SAS RHODE TOURISME

**Courrier proposant** une baisse de loyer envoyé aux propriétaires des appartements des Balcons-du-Soleil, à Val-d'Allos, par l'exploitant de la résidence.

**R**ésidence Les Balcons-du-Soleil, à Val-d'Allos, dans les Alpes-de-Haute-Provence. Un trois-étoiles à 1 800 mètres d'altitude, à 300 mètres des pistes et à 100 mètres des commerces. A priori, un investissement intéressant. Aujourd'hui, 138 particuliers se mordent les doigts à la lecture d'une lettre de ResidHotel, le nom commercial de la société Rhode Tourisme, exploitant de cette résidence. Le courrier leur propose de signer un avenant au bail qui consisterait à accepter une baisse de plus de 40 % sur les loyers normalement payés par ResidHotel (voir le document ci-dessus). Il s'accompagne d'appels téléphoniques qu'un des propriétaires résumait ainsi : « Soit vous acceptez, soit on résilie les baux. »

Ce qui aurait pour conséquence de faire perdre aux investisseurs les avantages fiscaux de leur acquisition.

Motifs invoqués par la société : difficultés financières et concurrence accrue. « Soucis de trésorerie conjoncturels », résume Thierry Mulko, le PDG de ResidHotel, qui ajoute : « Il y a aujourd'hui trop d'offres de résidences de tourisme par rapport à la demande. » ResidHotel serait donc contraint de proposer des séjours à prix cassés, jusqu'à moins 50 %, pour remplir les résidences. Un argument qui explique son souhait de ne plus reverser des loyers à plein tarif aux propriétaires. Michel Lantelme, le maire d'Allos, ne partage pas cette analyse : « Certes, il s'est construit 2 500 lits en résidence de tourisme sur le massif, mais environ 3 000

ont été retirés du marché de la location individuelle. L'offre a donc été transférée. Il n'y a pas de surcapacité de lits. » Pour M<sup>e</sup> Olivier Mul, chargé de la défense de propriétaires aux prises avec ResidHotel, ce n'est pas non plus l'état financier de cette entreprise qui pose problème : « Apparemment, elle ne fait pas de pertes. »

Le cas des Balcons-du-Soleil n'est pas isolé. Selon les associations de propriétaires, des arguments similaires concernant dix-huit résidences ResidHotel ont été présentés en octobre 2008. Informations confirmées par la société Valority, qui, un temps, a commercialisé des résidences gérées par ResidHotel et qui cherche aujourd'hui à arrondir les angles. La stratégie de l'exploitant apparaît pourtant bien fragile : lorsque sa direction, jusqu'alors injoignable, apprend que *L'Expansion* est en contact avec des propriétaires, elle s'empresse de nous contacter. Mieux, elle réduit aussitôt sa demande de baisse de loyers à sept résidences ! Et ouvre des négociations avec les associations de propriétaires. De tels changements de cap suscitent le doute quant à la nécessité financièrement vitale de l'opération.

## Les gros groupes vantent leur professionnalisme

La situation est encore plus catastrophique pour les établissements gérés par la société Mona Lisa. Jusqu'à un an et demi de loyers impayés, parfois même depuis l'ouverture de la résidence ! Cette fois, la cause économique semble plus sévère : « On a l'impression d'une société totalement exsangue. Ils ont contracté des emprunts dont ils n'arrivent pas à payer les intérêts », déclare M<sup>e</sup> Jean-Pascal Serve, chargé de la défense de copropriétaires. « Les résidences ne sont pas rentables pour l'exploitant durant les premières années. Nous perdons de 1 à 2 millions d'euros par résidence en période de lancement », se défend Philippe Berne, le PDG de Mona Lisa. Lorsque la branche exploitation est ainsi déficitaire, l'entreprise se rattrape en général au niveau des ventes... Malheureusement, celles-ci ont été divisées par deux depuis un an. Sans compter les effets de la crise financière : « Les banques ne financent plus rien... », se justifie encore Philippe Berne.

Concurrence accrue, exploitation déficitaire, tel est le « message désagréable »,

de son propre aveu, que Philippe Berne a délivré aux propriétaires lors de réunions qui se sont tenues en décembre. Plusieurs solutions y ont été proposées, qui tournent toutes autour de la même idée : une baisse de loyer de 50 % pour 2009, avec une revalorisation progressive ensuite jusqu'à 2012. Des mesures qui ont suscité « une réaction assez hostile » des propriétaires, selon M<sup>e</sup> Olivier Mul. Ce que conteste le PDG de Mona Lisa : « La plupart se sont montrés compréhensifs, en acceptant de raisonner sur la durée. » De toute façon, les propriétaires sont coincés. Ou ils acceptent, et renoncent à la rentabilité de leur investissement, ou ils refusent, avec la perspective d'aller en justice, de voir les baux résiliés, de devoir chercher un nouvel exploitant, etc.

Du côté des grands de la profession, on se penche en tout cas sur ces affaires avec une certaine condescendance, quand ce n'est pas de la convoitise pour ce parc immobilier susceptible d'être repris. « La garantie pour les investisseurs particuliers, c'est de traiter avec des professionnels qui ont une antériorité et un sérieux confirmé », commente Gérard Brémond, le PDG de Pierre & Vacances. Même ton pour le directeur de la branche immobili-

« Les résidences ne sont pas rentables durant les années qui suivent leur lancement.

**Philippe Berne,**

PDG de Mona Lisa, société gestionnaire de résidences en difficulté.

lière du Groupe Lagrange, Eric Lapiere, pour qui « la seule garantie pour le propriétaire, c'est de traiter avec un groupe qui fonctionne ». De là à dire que les gros attendent la déconfiture des petits pour récupérer leurs pépites ? Réponse sans complexe de Gérard Brémond : « Bien sûr, nous examinons un certain nombre de dossiers. Mais il faut analyser la localisation et savoir si les arguments financiers sont tenables. » Et d'ajouter : « L'offre va se réduire. Le marché va se consolider. » Malheur des uns, bonheur des autres... ● **M.O.**

**JEAN-PASCAL SERVE**

# « Ces appartements ne sont pas des placements sécurisés »

Pour cet avocat, informations et conseils font souvent défaut au moment de l'achat.



**Comment s'expliquent les affaires de loyers impayés dans les résidences de tourisme ?**

★ La principale faille, c'est l'exploitant lui-même. On vend des appartements assortis de baux commerciaux en les présentant comme un placement sécurisé. Or l'exploitation des résidences constitue une activité purement commerciale, soumise à des aléas. De plus, on est en zone de revitalisation rurale économiquement défavorisée. L'ensemble des risques est donc concentré sur les épaules des gestionnaires. Nombre d'entre eux se sont lancés dans les résidences de tourisme sans expérience.

**Quels sont les recours des propriétaires ?**

★ Dans une situation de non-paiement des loyers, le propriétaire doit mettre en demeure le gestionnaire. Si cela n'aboutit pas, il peut alors saisir le tribunal pour obtenir une condamnation de l'exploitant au paiement des loyers. Je déconseille de faire jouer la clause résolutoire, dans la mesure où l'investisseur prend le risque de sortir du cadre de défiscalisation. Si la défaillance de l'exploitant est définitive, l'investisseur a peu de moyens de défense, si ce n'est de

rechercher un nouveau gestionnaire qui négociera inévitablement les loyers à la baisse.

**Dans de tels cas, qui sont les responsables ?**

★ Le préjudice subi est d'abord dû au tandem commercialisateur-promoteur. Le premier a une obligation d'information et de conseil sur le produit qu'il cherche à vendre. Or la plupart des propriétaires n'ont eu ni l'information ni le conseil. Bien souvent, ils découvrent les conditions du bail commercial au moment du premier loyer impayé. Le second a juridiquement la qualité de vendeur. Il est donc tenu à garantie. La responsabilité peut également être imputée au gestionnaire. Par exemple, s'il résilie les baux de plus de 30 % des logements d'une résidence de tourisme, il fait sortir l'ensemble des propriétaires du cadre fiscal favorable puisque le classement en résidence de tourisme nécessite que 70 % au moins des appartements soient gérés par le même exploitant. Enfin, certains notaires font signer les baux commerciaux en même temps que l'acte d'achat. Ils sont dans ce cas débiteurs d'une obligation d'information et de conseil. ●

**Propos recueillis par M.O.**

**UNE ASSURANCE UTILE**

Devançant le législateur, le courtier Saska France va lancer la première assurance pour loyers impayés applicable aux résidences de tourisme. Ce contrat,

d'au minimum trois ans, financé par le promoteur, garantira les loyers à l'acquéreur d'un appartement pendant douze ou vingt-quatre mois en cas de défaillance de l'exploitant.