

DOSSIER ACHAT EN RESIDENCES SERVICES
ANNE-LISE DEFRANCE



MONTAGNE: BIEN CHOISIR SA RÉSIDENCE

Percevoir un loyer garanti tout en séjournant quelques semaines par an dans votre logement, c'est ce que vous proposent les résidences de tourisme à la montagne. Laissez-vous séduire mais pas aveugler !

Pas tout à fait une résidence secondaire, plus qu'un simple investissement locatif... L'achat à la montagne en résidence de tourisme géré avec possibilité d'occupation de son bien plusieurs semaines par an reste, avant tout, un placement patrimonial. D'où l'importance de respecter certaines précautions au moment de choisir « sa » résidence.

L'EMPLACEMENT, LE CRITÈRE N°1

« Résidence de tourisme ou résidence principale, c'est la même chose. Il faut se poser les mêmes questions avant d'acheter. À commencer par : où se situe l'appartement ? », insiste Olivier Trit, directeur général de Cerenicimo. Car, plus encore à la montagne qu'ailleurs, la localisation du bien est un critère essentiel. Motif ? L'enneigement d'une station, la qualité de ses infrastructures et l'étendue de son domaine skiable jouent un rôle majeur dans la perspective d'exploitation sur le

long terme de ce type de résidence. « La première chose à regarder est donc l'altitude de la station. À partir de 1800 mètres, il est quasiment certain d'avoir de la neige de décembre à avril. C'est-à-dire pendant les 18 semaines les plus recherchées par les vacanciers », explique Jérôme Roche, directeur commercial du programme Edenarc 1800. Mieux vaut également privilégier les communes faciles d'accès (par l'autoroute ou le train) et proposant des activités en toute saison. « Le tourisme à la montagne n'est plus limité aux seuls mois d'hiver », prévient Nicolas Grizard, directeur commercial du groupe MGM, spécialisé dans la promotion immobilière dans les Alpes. « De plus en plus de particuliers à la recherche de nature et de repos y viennent tout au long de l'année ». Quant à la résidence elle-même, son emplacement au sein de la station est lui aussi à prendre en compte. « L'idéal est de jouer la carte de la proximité avec les commerces mais surtout avec les pistes. Pouvoir rejoindre à ski les remontées mécaniques depuis sa résidence est un véritable atout », poursuit Nicolas Grizard.

LES PRESTATIONS FONT LA DIFFÉRENCE

« Aujourd'hui, le raisonnement en matière de vacances au ski a totalement changé. Alors qu'il n'y a pas longtemps, la clientèle venait uniquement dans l'idée de passer la journée entière sur les pistes, désormais, l'après-ski est tout aussi,

QUELQUES EXEMPLES DE RÉSIDENCES OÙ VOUS POUVEZ INVESTIR ACTUELLEMENT

Résidence	Localisation	Promoteur/Exploitant	Prix d'achat (HT)	Rentabilité locative	Équipement de la résidence
Le Cristal de Jade (5*)	Chamonix (74)	MGM/MGM	2-pièces : à partir de 291 167 € 3-pièces : 391667 €	Avec 4 semaines d'occupation par an 2-p. : 6 000 €/an 3-p. : 7 000 €/an	piscine couverte chauffée, jacuzzi, sauna, hammam, salle de fitness, spa
Les Monarques (5*)	Les Arcs (73)	Sotabat/Odalys	2-pièces : à partir de 215 000 € 3-pièces : à partir de 311 000 €	4% max si 3 semaines d'occupation, 4,77% sans	salle de fitness, sauna, hammam, piscine couverte, jacuzzi
L'Hévana (5*)	Meribel (73)	SNC Meribel Ravines Premium (groupe Pierre et Vacances)/ Pierres et Vacances	2-pièces : à partir de 351 000 € 3-pièces : à partir de 521 000 €	Avec 4 semaines d'occupation par an 2-p. : 4 850 €/an 3-p. : 6 900 €/an	piscine couverte chauffée, jacuzzi extérieur, spa
Mendi Alde (4*)	La Clusaz (74)	Robert Alday (groupe Aldim)/ Odalys	Studio : à partir de 143 000 € 3-pièces : à partir de 175 000 €	4% sans semaine d'occupation	balnéothérapie, sauna, jacuzzi, piscine extérieure, salle de sport

voire plus, important », souligne le Directeur Général de Pierre & Vacances Conseil Immobilier, Dominique Ménigault. Aussi, même si vos goûts et vos attentes personnels vont compter dans votre choix, n'en négligez pas moins ceux de vos futurs locataires. Piscine, spa, hammam, sauna, espace détente et autres prestations para-hôtelières (restaurant, livraison de courses à domicile...) font dorénavant partie intégrante des services recherchés par les touristes. Autre point à évaluer avant de s'engager : la qualité de la construction et son authenticité. « Les vacanciers attachent plus d'importance qu'auparavant à l'identité de la résidence. Ils recherchent des décors intérieurs uniques, du cachet et un bâti qui s'intègre parfaitement dans l'identité de la station. Ils veulent avant tout du confort », détaille Dominique Ménigault.

DE L'EXPLOITANT DÉPEND LA RENTABILITÉ

Devenir propriétaire d'un appartement en résidence de tourisme, c'est aussi accepter d'en confier la gestion via un bail commercial à un exploitant. Lequel prend en charge la location de votre bien ainsi que le fonctionnement de l'établissement et vous verse, en contrepartie, un loyer fixe garanti (que votre appartement soit occupé ou non). Autrement dit, c'est de lui que dépend

la réussite de votre opération. Pour éviter les mauvaises surprises, sélectionnez un opérateur solide financièrement, expérimenté, et doté d'une enseigne connue.

Attention à ne pas vous laisser aveugler par la rentabilité annoncée. Celle-ci est en effet généralement calculée sur le prix hors taxe de l'investissement et ne tient pas compte des frais restants à votre charge (taxe foncière, gros travaux...). Elle diminue également en fonction du nombre de semaines pendant lesquelles vous souhaitez utiliser votre logement. « Une rentabilité de 3,5% peut ainsi tomber à 2% dans le cadre d'une formule d'occupation de trois semaines dont une en très haute saison », indique Dominique Ménigault. Gare également à ne rien signer sans avoir vérifié, au préalable, que le prix de commercialisation proposé correspond au marché immobilier local. En d'autres termes, pour un achat neuf, évitez de surpayer la carotte fiscale! Enfin, soyez vigilant quant aux conditions du contrat que vous allez signer avec votre exploitant : « par exemple, sauf clause spécifique prévue dans le bail, l'acheteur est tenu d'indemniser le gestionnaire de sa résidence s'il ne reconduit pas le contrat qui les lie », avertit Jérôme Roche. En montagne, prudence : du plaisir à la chute... il n'y a qu'un pas.●●