

# LE PORTAGE DES MURS

Exemple d'Aime La Plagne 93-96 pour faciliter le développement d'un quasi VRT

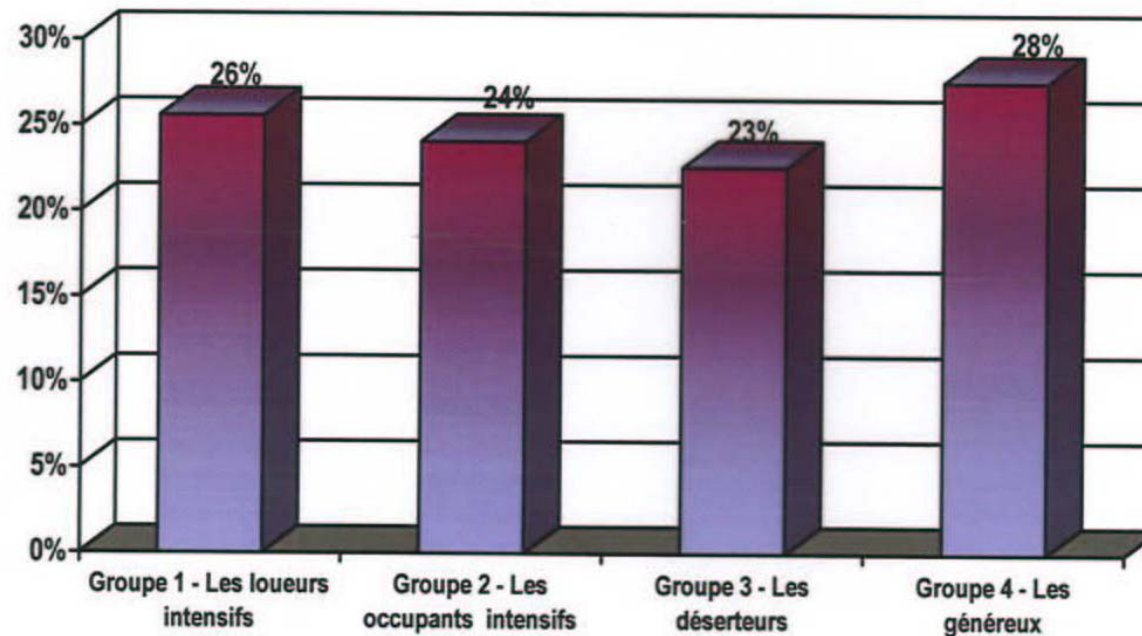
## SEMI PLAGNE (SEM / Marchand de biens)

- Financement en fonds propres : Commune et RM
- Capital : 500.000 €
- Achat de 20 studios (900 à 1000 € / m<sup>2</sup> en 94)
- Rénovation et prise à bail par la société de gestion du VRT
- Ensuite revente à des particuliers :
  - Produit avec occupation
  - ou - Produit financier (BIC / Loueur en meublé)

*NOTA* : 50 logements à Aime La Plagne sur les 120 appartements du VRT ont été rénovés par ce processus.

# La recherche de typologies des comportements du propriétaire 4 groupes (enquête Tignes - Etude Contours)

Typologies



Occupation en nombre de semaines	Loueurs intensifs	Occupants intensifs	Déserteurs	Généreux	Total
Occupation personnelle	1,9	4,7	1,3	3,4	2,9
Prêt	1,5	1,0	1,2	4,2	2,0
Location	11,5	0,1	0,6	0,7	3,3
TOTAL	14,9	5,8	3,1	8,3	8,2

Source : Etude Contours

Réunion 9 mai 2007

# Attente des propriétaires « en place »

- Désintérêt vis-à-vis de leur bien
- Age qui ne permet pas d'envisager facilement le long terme
- Achat initial d'un bien en pleine propriété : pas de raisonnement locatif

## Il faut :

- Gagner leur confiance
- Adapter les dispositifs à la variété des situations
- Limiter au maximum les contraintes
- Limiter les contraintes / prévoir des conditions de sortie
- Avantage fiscal réel à la rénovation et pas de mauvaise surprise pour la suite

# Attente des nouveaux propriétaires

A la vente ou à la succession, il y a une opportunité de rénovation :

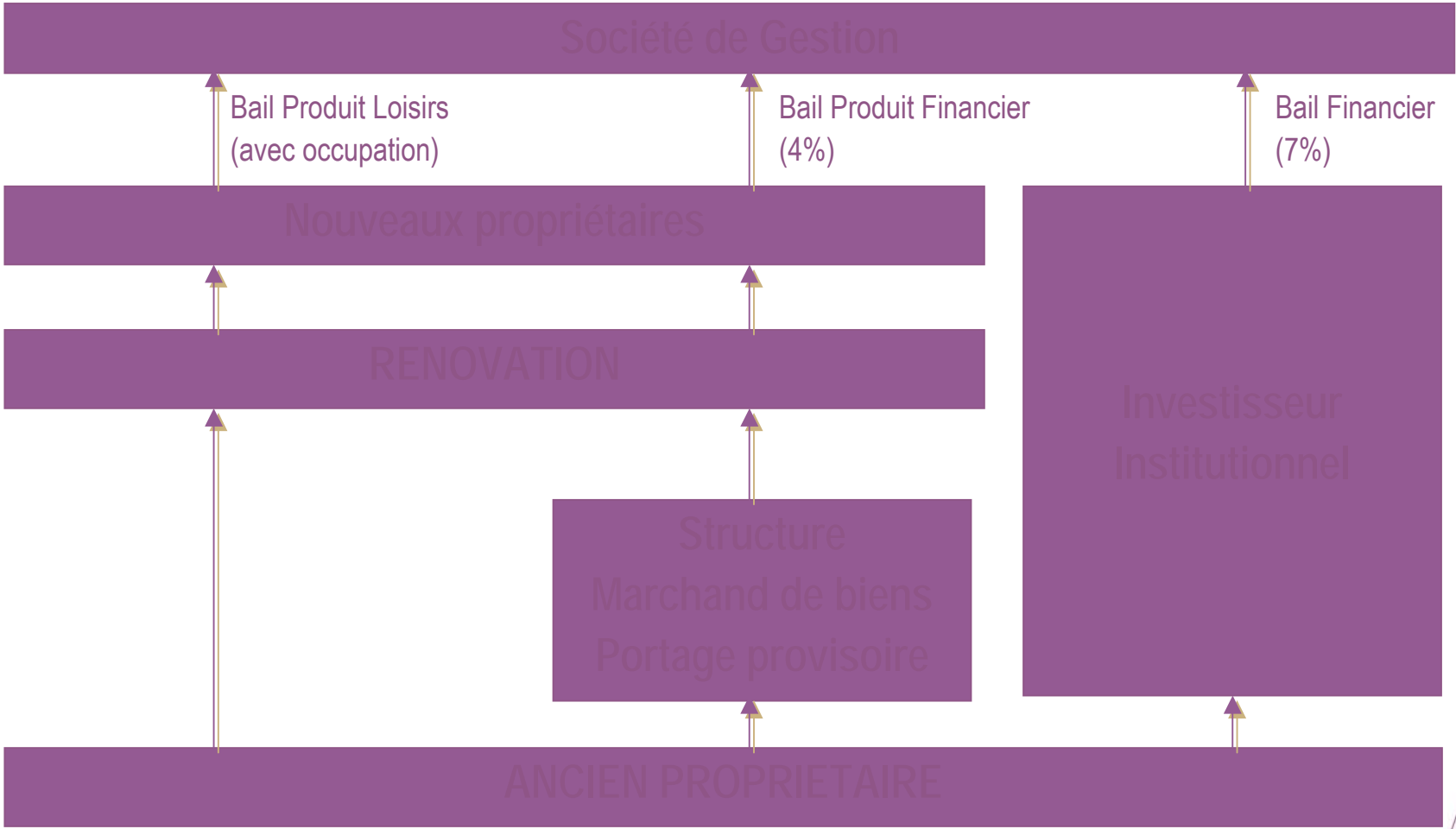
→ Le nouveau propriétaire n'est pas installé

→ Il est dans une perspective moyen terme de financement de son achat

→ Le nouveau propriétaire a comparé le neuf et l'ancien et connaît les produits avec gestion (RT) : favorise la compréhension des offres

Suivre les mutations et successions pour ne pas rater les opportunités

# SOLUTION NOUVEAUX INVESTISSEURS



# REVENTE EN PRODUIT FINANCIER

Exemple : 2 pièces 28/30 m<sup>2</sup>, 4/5 lits

Le Marché  
du locatif



Loyer 160 € / m<sup>2</sup>

Charges de copropriété restent à la charge du propriétaire (50 € / m<sup>2</sup>)

Le Marché  
des placements



Acquéreur souhaite  
4,5% bruts

(soit 3 / 3,5% Net)

Prix d'acquisition  
3.550 € / m<sup>2</sup>

Travaux : 15.000 € (si 5.000 € de subvention pour 20.000 € de rénovation)

- 500 € / m<sup>2</sup>

Frais commerciaux : 6% (peut atteindre 15%)

- 213 € / m<sup>2</sup>

Marge immobilière : minima 6%

- 213 € / m<sup>2</sup>

Le Marché  
Immobilier



Prix d'achat non rénové  
imposé  
2.625 € / m<sup>2</sup>

3.500 € / 5.000 € !!!

Réunion 9 mai 2007

# REVENTE EN PRODUIT LOISIRS

Exemple : 2 pièces 28/30 m<sup>2</sup>, 4/5 lits

Le Marché  
du locatif



Loyer 120 € / m<sup>2</sup>

Charges de copropriété restent à la charge du propriétaire (50 € / m<sup>2</sup>)

Le Marché  
des placements



Acquéreur souhaite  
3% bruts  
+ 4 semaines de vacances  
(2 hiver, 2 été)

(soit 1,75% Net)

Prix d'acquisition  
4.000 € / m<sup>2</sup>

Travaux : 15.000 € (si 5.000 € de subvention pour 20.000 € de rénovation)

- 500 € / m<sup>2</sup>

Frais commerciaux : 6% (peut atteindre 15%)

- 213 € / m<sup>2</sup>

Marge immobilière : minima 6%

- 213 € / m<sup>2</sup>

Le Marché  
Immobilier



Prix d'achat non rénové  
imposé  
3.075 € / m<sup>2</sup>

3.500 € / 5.000 € !!!

Réunion 9 mai 2007

# VRT/RT : Souhait d'une nouvelle fiscalité sur les reventes

## Exemple :

2 pièces de 28 m<sup>2</sup> Achat + Revente

Prix de revente 3.570 € / m<sup>2</sup> x 28 m<sup>2</sup> = 100.000 €

dont 20.000 € ht de travaux ; le mobilier de 4.000 € ht porté par la Société de Gestion

### Revenu Foncier (non meublé)

	<u>TMI 40%</u>	<u>TMI 30%</u>
Loyer 9 ans 160 €/m <sup>2</sup> bruts	43.700	43.700
Réduction d'impôts 20% du prix de revient	20.000	20.000
<u>Entrée</u>	<b>63.700</b>	<b>63.700</b>
Charge copropriété et divers : 60 €/m <sup>2</sup>	- 17.558	- 17.558
Taxe foncière	- 2.780	- 2.780
I revenu	- 1.723	- 1.292
Prélèvements sociaux	- 745	- 745
<u>Sortie</u>	<b>- 22.806</b>	<b>- 22.375</b>
Remboursement emprunt – 9 ans 80% de crédit (intérêts 19.053 €) Taux 4,5%	- 99.053	- 99.053
<u>Effort d'épargne sur 9 ans</u>	<b>- 58.159</b>	<b>- 57.728</b>

Fonds propres	20.000 €	la 1 <sup>ère</sup> année
Effort d'épargne	58.159 €	sur 9 ans
Solde total	78.159 €	
Vente + 20%	120.000 €	

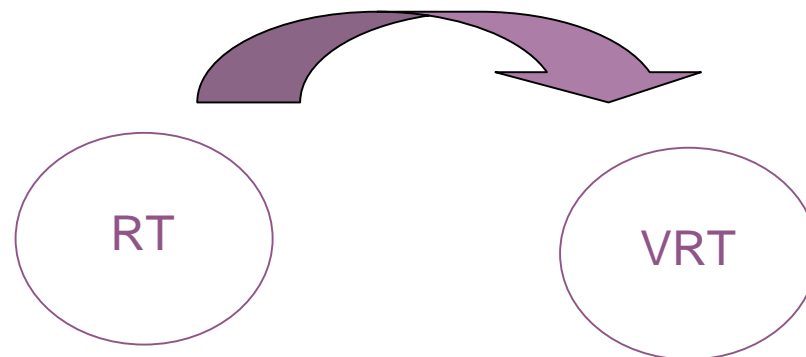
# 20 ans : Passage de la RT au VRT

## Exemple : Résidence de 100 logements

1<sup>er</sup> renouvellement 9 ou 11 ans : si 80% de renouvellement, reste 80 logements

2<sup>ème</sup> renouvellement 18 ou 20 ans (11+9) : si 80% de renouvellement, reste 64 logements

Inférieurs aux 70% d'appartements en gestion dans l'immeuble



- ✓ Produit touristique très voisin en hébergement \*\*\*
- ✓ Fiscalité presque identique
- ✓ Capacité de prendre en gestion dans le diffus des appartements dans les immeubles voisins

# Fiscalité : Quelques souhaits

- ▶ A destination des propriétaires actuels qui souhaitent renouveler...  
Réduction d'impôts : 40 ou 20% selon le choix du régime foncier ou BIC meublé  
(étendre l'avantage de la réduction d'impôt de 20% accordée au meublé dans les ZRR)
  
- ▶ A destination des nouveaux propriétaires (RT ou VRT)  
Réduction d'impôt de 20% sur le prix de revient d'un achat dans l'ancien rénové classé  
VRT ou RT en régime foncier  
(étendre l'avantage accordé au RT rénovation)
  
- ▶ Simplification / Rendre efficaces les propositions fiscales
  - simplification : le plus possible...
  - une RT est un futur VRT (phase renouvellement 20 ans) : accorder des avantages identiques
  - avantages accordés sur tout le territoire touristique
  - avantages applicables pour des immeubles de plus de 15 ans (et non pas date fixe 1989)