

23 juillet 2018



Investissement locatif meublé : un homme averti en vaut deux

Point de vue de Benjamin Nicaise, Président du Groupe Consultim



Le vieil adage boursier « acheter au son du canon et vendre au son du clairon », bien que connu de tous, est trop rarement pris en compte par les investisseurs particuliers tant dans le domaine financier qu'immobilier... Au final ces derniers ont une sérieuse tendance à vendre au son du canon et à acheter au son du clairon. Traduction, ils tendent à adopter des comportements « moutonniers » et l'on assiste à des effets de « mode » qui ne reposent pas sur de seules analyses rationnelles.

Ainsi pour l'immobilier géré, la première partie des années 2000 a été marquée par un cycle porteur concernant l'immobilier touristique avec un argument simple « La France est la première destination touristique au monde ». Alors certes l'argument était indéniable, mais sous couvert de celui-ci, les opérateurs ont multiplié les projets à vocation touristique. Les prix ont explosé à la hausse, certaines résidences ont été bâties sur des zones à faible capital touristique, les exploitants se sont multipliés avec pour certains des promesses de loyers fantaisistes. Ce qui devait arriver, arriva, et la bulle explosa à la fin des années 2000 avec des conséquences pour le moins désagréables pour nombre d'investisseurs. Et l'immobilier touristique est depuis le « paria » de l'immobilier géré et donc plus du tout à la mode...

Inversement l'immobilier dédié aux seniors était, au début des années 2000, beaucoup plus confidentiel, et il fallait assurément montrer « patte blanche » aux investisseurs pour pouvoir commercialiser une maison de retraite. Conséquence, les actifs se vendaient sur la base de rentabilités importantes malgré la solidité des exploitants de ce secteur dont certains sont depuis devenus des multinationales. Les investisseurs qui ont su se positionner à l'époque sur ce segment, ont très largement réalisé d'excellentes opérations avec à la clé d'importants taux de rendement interne lors du débouclage.

Mais les temps changent, et les cycles se sont inversés. L'immobilier pour seniors est euphorique et les investisseurs particuliers et institutionnels se pressent pour y prendre position depuis quelques années, avec cette fois pour argument « La France vieillit »... Conséquences : on bâtit des résidences seniors un peu partout, les exploitants se multiplient et les prix explosent à la hausse... Cela vous rappelle quelque chose ? Alors oui, la population française vieillit, mais cela ne justifie en rien l'implantation à tout va de résidences seniors, et à des niveaux de prix illusoire. Cette situation doit inciter à la prudence.

Inversement, le marché de l'immobilier touristique est toujours en convalescence et reste donc particulièrement sage, et pourtant « La France est toujours la première destination touristique mondiale ». Les exploitants ayant survécu à la crise de ce secteur se sont restructurés, affichent des tailles importantes et une solidité en rapport. Le prix des actifs touristiques est très sage même pour des emplacements de premier ordre, et en conséquence les rentabilités offertes sont plus que satisfaisantes pour un risque mesuré. Bien investir en immobilier géré nécessite donc vigilance et réflexion ... un homme averti en vaut deux.

CERENICIMO en bref

Créée en 1995, Cerenicimo est aujourd'hui leader sur le marché de l'immobilier d'investissement. Depuis sa création, la société a commercialisé 51 000 logements répartis sur 720 résidences pour un volume de près de 7,8 milliards d'euros. Elle propose aux Professionnels du Patrimoine une gamme de supports d'investissement diversifiée et rigoureusement sélectionnée : immobilier géré (LMP-LMNP Censi Bouvard) et locatif résidentiel. En complément, Cerenicimo assure à ses partenaires, professionnels de la gestion patrimoniale, des formations, une assistance technique, fiscale et juridique et leur fournit des supports marketing et commerciaux.

Cerenicimo est une filiale du Groupe Consultim, qui compte un effectif total de 150 salariés.

Contact Presse **Galivel & Associés**

Relations Presse Immobilier

Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

