



Communiqué de presse

Le 30 novembre 2022

ADAPTER SES INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS AU CONTEXTE INFLATIONNISTE

Au même titre que l'or, l'immobilier est une valeur refuge contre l'inflation. Mais la comparaison s'arrête là, car la pierre offre un double avantage : s'apprécier, comme le métal jaune, mais aussi, procurer un revenu. Dans le contexte actuel, la stratégie à adopter diffère en fonction des actifs immobiliers – résidentiels, gérés, commerciaux et tertiaires - et du comportement de chacun d'eux face aux défis d'une inflation grandissante et d'un pouvoir d'achat en berne.

Immobilier résidentiel, une possible correction des prix, 2 axes d'analyses

Valeurs

La demande émanant des acquéreurs « propriétaires-occupants » s'amenuise sous les effets conjugués de la hausse continue des taux d'intérêt (un point, en moyenne, depuis janvier 2022), du durcissement des critères d'octroi des crédits consécutif aux directives du HCSF (taux d'endettement maximal de 35 % et durée d'emprunt plafonnée à 25 ans), de la faiblesse du taux d'usure qui, cet été, a privé de financement près d'un candidat emprunteur sur deux et, enfin, de la baisse du pouvoir d'achat lié à la hausse des prix des produits de première nécessité.

On peut, dans ce cas, s'attendre à une correction des prix. Si les taux des crédits immobiliers passent de 1 à 3 voire 4 %, la capacité d'emprunt des ménages va diminuer de 23 % (cf. graphique ci-après). Quelles corrections sur les marchés du résidentiel ancien et du neuf ?

Revenus

La baisse des valeurs va, mathématiquement, contribuer à augmenter les rendements locatifs. Mais cette hausse pourrait être freinée, d'une part, par le risque accru d'impayés dont certains bailleurs sociaux se font déjà l'écho et, d'autre part, par le plafonnement de l'indexation des loyers.

Immobilier géré, un marché porté par les investisseurs particuliers

Ces actifs sont particulièrement adaptés aux enjeux sociétaux et environnementaux, le format de « résidence » permettant de limiter l'assiette foncière nécessaire à leur édification et donc de densifier l'habitat. Ces résidences répondent ainsi au défi de la politique de zéro artificialisation des sols.

Valeurs

L'immobilier géré assure, via des résidences services, le logement des étudiants, des personnes âgées et des touristes. Ces actifs sont essentiellement détenus par les particuliers, car ils ouvrent droit à une fiscalité favorable (régime fiscal du loueur en meublé qui permet au propriétaire-bailleur de profiter d'un cadre fiscal souple et avantageux avec des revenus peu voire pas taxés).

Contact Presse

Galivel & Associés – Gaëtan Heu / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63

galivel@galivel.com – www.galivel.com

Affectés par les difficultés de financement, les particuliers peuvent toutefois s'en affranchir totalement ou en partie, par exemple, en investissant dans une forme sociétale (SCI à l'IS ou SARL de famille à l'IR) et en allégeant le poids de l'assurance emprunteur (par exemple, en ne prenant pas la garantie interruption temporaire de travail, les loyers – et non les salaires – étant supposés rembourser une partie. Quelles perspectives et anticipations sur les différents actifs tels que : l'Immobilier géré touristique, l'immobilier géré étudiant ou encore l'Immobilier géré à destination des seniors.

Revenus

Le marché des résidences gérées est protecteur pour l'investisseur avec des revenus réguliers et pérennes. En effet, les baux sont longs et les besoins structurels. Seul le marché des résidences services seniors, à destination des seniors autonomes, est susceptible de marquer le pas car son développement récent a été en partie porté par les acteurs institutionnels et les modèles n'ont pas encore été totalement éprouvés. Quelle analyse des tendances sur l'immobilier géré touristique, étudiant et médicalisé ainsi que sur l'Immobilier géré à destination des seniors autonomes ?

Immobilier commercial, la prime au « prime »

Valeurs

Il n'y a, aujourd'hui, pas de motifs d'inquiétudes sur les commerces. Ils sont, certes, affectés par la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs, mais les bons emplacements répondant aux critères de commercialité demeurent recherchés.

Revenus

Plus que la baisse de pouvoir d'achat du consommateur, c'est la difficulté du commerçant à supporter son loyer qui pourrait poser un problème. Ce dernier cherchant à faire fructifier son fonds de commerce, devra tout de même honorer son loyer, condition sine qua none pour poursuivre son activité. En tout état de cause un local bien placé se relouera rapidement.

Immobilier tertiaire, un risque de vacance

Valeurs

C'est le marché qui semble le moins bien orienté. Il y a beaucoup d'offres en périphérie parisienne et l'avènement du télétravail a changé la donne. Le coût de l'énergie commence, aussi, à avoir une incidence ; certaines entreprises fermant leurs locaux un jour par semaine pour limiter les charges (électricité, éclairage, climatisation...).

Dans ce contexte, le risque de vacance est réel.

Revenus

Le risque de vacance pourrait peser sur le rendement locatif. Il ne faut pas systématiquement se fier aux rendements annoncés. Ils peuvent être faussés, car certains bailleurs consentent d'importantes franchises de loyers, qui peuvent atteindre deux ou trois ans.

En conclusion, la résilience des différentes classes d'actifs immobiliers dans un contexte inflationniste va dépendre du poids des investisseurs institutionnels sur les différents marchés.

Contrairement aux particuliers qui investissent sur des temps longs – nombre d'entre eux finançant leurs acquisitions à crédit ou étant engagés sur des dispositifs fiscaux – les institutionnels répliquent toute hausse des taux dans leurs exigences de rendement.

Ils vont donc vraisemblablement arbitrer les surfaces commerciales et de bureaux les moins relatives, ce qui devrait conduire à un « repricing » de ces actifs et à l'émergence d'une nouvelle hiérarchie entre les locaux les plus qualitatifs et ... les autres. La hausse des taux d'intérêt et les difficultés d'accès au financement immobilier – entre les exigences du HCSF et un taux d'usure décorrélé des taux de marché – pourraient aussi favoriser une baisse de la valeur des logements.

La difficulté de financement et la baisse de production en résidentiel va recentrer une partie des demandes de logement vers l'offre locative. Le *pricing power* dans un marché ainsi orienté sera dans les mains du bailleur.

Dans un contexte d'évolution contrasté, l'immobilier géré fait figure d'exception avec des secteurs d'activité (tourisme, étudiants et séniors) porteurs et une pérennité des revenus. De plus, la fiscalité des BIC découlant de l'acquisition d'une résidence gérée et de l'accès au statut de loueur en meublé permet, notamment par mécanisme d'amortissements, de neutraliser durablement sa fiscalité personnelle.

À propos de CONSULTIM Groupe

CONSULTIM Groupe s'impose depuis près de 25 ans comme la référence de l'immobilier d'investissement.

Depuis sa création en 1995, CONSULTIM Groupe a commercialisé, par l'intermédiaire de son réseau de professionnels du patrimoine, plus de 66 000 logements pour un volume supérieur à 10 milliards d'euros.

Basé à Nantes, le Groupe compte aujourd'hui plus de 200 collaborateurs.

www.consultim.com

Contact Presse

Galivel & Associés – Gaëtan Heu / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63

galivel@galivel.com – www.galivel.com