

# EXPERTISE

## Résidences gérées L'heure du second souffle ?

Le marché des résidences avec services cherche un nouveau souffle. L'occasion d'exposer les enjeux, défis et perspectives d'un secteur hybride tiraillé entre mutation urbaine, promesses fiscales et évolutions sociologiques.

### Une typologie en quête de maturité

Les résidences gérées, qu'elles soient étudiantes, seniors, para-hôtelières ou médicalisées, forment un maillage de plus en plus dense sur le territoire. Ce sont des biens résidentiels offrant des services mutualisés comme la réception, le ménage ou l'accès à des espaces communs avec services associés. Cette "hybridation" entre logement et hôtellerie s'inscrit dans une logique de réponse à des besoins croissants : vieillissement de la population, mobilité étudiante ou tourisme d'affaires.

### Une définition légale floue et des montages à clarifier

La définition juridique de ces structures varie selon les textes issus du code de la construction, du code général des impôts, ou encore de jurisprudences récentes. Ce flou complique leur positionnement sur le marché et crée des écarts dans les conditions de location, de gestion, de revente et de reconversion éventuelle. Si le montage classique inclut souvent un bail commercial longue durée (9 à 12 ans) signé avec un exploitant unique, celui-ci manque encore de standardisation et ne paraît pas toujours adapté aux modes d'exploitation. En première ligne, les baux initiaux ne prévoient pas toujours les évolutions réglementaires, les travaux de mise aux normes ou la revalorisation des loyers.

### Une attractivité fiscale en déclin ?

Autrefois favori des investisseurs particuliers grâce au régime LMNP (Loueur Meublé Non Professionnel) et au dispositif Censi-Bouvard, ce type d'actif immobilier a vu son attrait fiscal décliner. La remise en cause de certains avantages, comme la récupération de TVA ou les amortissements, ne favorise pas la mobilisation de l'épargne vers ces produits immobiliers, dotés intrinsèquement d'une rentabilité plus incertaine.

### Résidences seniors : entre potentiel et fragilités

Avec plus de 7 millions de Français de plus de 75 ans en 2024, les résidences seniors répondent à un besoin croissant. Elles offrent plus de souplesse que les EHPAD tout en maintenant un cadre de vie qualitatif. Pourtant, le secteur souffre d'une baisse d'occupation liée à la concurrence accrue, à l'inflation des coûts et à un manque de lisibilité juridique.



**BENJAMIN ROBINE**  
Expert associé - Gérant  
Expert près la Cour  
d'appel de Paris  
Chartered surveyor MRICS  
Robine & Associés



**JEAN-PHILIPPE MONNET**  
Expert associé  
Chartered surveyor MRICS  
Robine & Associés

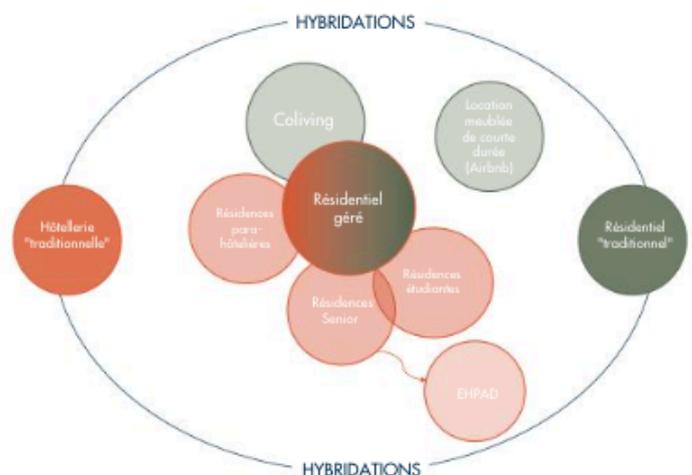
### Des marchés dynamiques mais volatils

Les résidences étudiantes et para-hôtelières, quant à elles, bénéficient encore de taux d'occupation élevés (souvent supérieurs à 90 %) mais font face à une inflation qui limite les marges et repousse certains investisseurs. La flexibilité de ces produits peut séduire, à condition d'avoir une gestion rigoureuse et une implantation urbaine pertinente.

En conclusion, le marché des résidences gérées est encore jeune et cherche un second souffle. Si la demande est réelle et structurelle, notamment en zone urbaine dense, l'adéquation entre l'offre de service, le besoin local et la capacité contributive des occupants n'est pas systématiquement garantie. Les baux doivent être sécurisés, les méthodes d'évaluation affinées, et les investisseurs davantage accompagnés.

### À retenir

- Un besoin croissant de logements avec services
- Une fiscalité moins avantageuse qu'avant
- Une gestion juridique et locative encore trop hétérogène
- Un potentiel de reconversion parfois illusoire



Allez plus loin  
avec la formation Savoir M<sup>2</sup>  
Expertise et Valorisation  
de l'Immobilier

