

INTERVIEW DE FRÉDÉRIC CHAUVENCY

Investir dans l'immobilier locatif résidentiel : le choix du social

Entretien avec Frédéric Chauvency, directeur général du cabinet ACI, conseiller en gestion de patrimoine indépendant, membre de la Chambre des indépendants du Patrimoine

! Investir dans la pierre demeure attractif en 2012. Pour quelles raisons ?

Tout d'abord, on remarquera que les placements financiers ont vécu et vivent encore des périodes chaotiques avec une faible linéarité de revenus. En outre, la demande en logements demeure importante, ce qui doit inciter à investir dans l'immobilier, éternelle valeur-refuge. En cette période d'incertitude, pour que retraite ne soit pas synonyme de privation ou sacrifice, il est sage de prendre des décisions d'investissement pour dégager des revenus complémentaires. Même si le marché de l'immobilier est un marché cyclique, fait de hausses et de baisses sur le long terme, la pierre ne perd jamais de sa valeur : sur une base 1 000 au 1^{er} janvier 2001, le prix des appartements atteignait 2 089 points au 1^{er} octobre 2010 (source PAP). Il y a donc de quoi séduire les investisseurs.

! Vous avez choisi de développer le créneau du logement social. Pourquoi ?

Parce que nous sommes attentifs à l'évolution de la politique du logement en France. Celle-ci tend à favoriser des opérations à caractère social pour répondre à la demande des ménages à revenus modestes. Nous avons donc créé au sein de notre structure un département dédié au logement social, plus précisément à la réhabilitation de biens fortement dégradés, idéalement situés en centre-ville et appartenant à des collectivités locales ou à leurs établissements publics. De plus, avec la volonté politique récurrente de produire 500 000 logements par an, nous consi-



dérons que les seuls bailleurs publics ne parviendront jamais à satisfaire ces objectifs. Les investisseurs privés ont donc une carte à jouer.

! Comment travaillez-vous avec les collectivités locales ou leurs établissements publics, puis avec vos clients/ investisseurs ?

Les collectivités avec lesquelles nous contractons n'ont pas, en général, les moyens de réaliser des travaux de réhabilitation sur leur patrimoine. Nous nous engageons avec elles, sur la base d'un cahier des charges précis. Elles nous cèdent leurs biens pour optimiser la qualité de l'ouvrage et défendre au mieux les intérêts des investisseurs, toujours avec une obligation de réaliser des logements dits intermédiaires, sociaux ou très sociaux. Notre mission consiste donc à trouver des investisseurs (en général, le bouche-à-oreille fonctionne bien), pour lesquels nous choisissons les meilleurs statuts proposés par l'État (Scellier réhabilité, Borloo ancien et déficit foncier dans le cadre du droit commun, voire Malraux).

! Un petit investisseur peut-il être intéressé par ces opérations ? Quels montages réalisez-vous ?

Oui bien sûr, même avec 50 000 €, un investisseur peut s'intéresser à nos opérations car, pour lui, nous faisons la recherche des subventions optimales (aides de l'Anah comprises). Nos clients acquièrent auprès des collectivités locales, directement mais sous notre contrôle, des biens dégradés afin de les réhabiliter (dans l'encadré ci-contre, un exemple d'investissement et sa rentabilité). Spécialistes de la gestion de patrimoine, nous privilégions toujours la qualité et travaillons de concert avec une équipe composée d'un cabinet d'avocats spécialisé dans le droit et la fiscalité immobilières, d'un assistant à maîtrise d'ouvrage chargé d'optimiser la qualité de l'ouvrage et de défendre au mieux les intérêts des investisseurs par le choix des entreprises sélectionnées et le suivi du chantier, ainsi que d'une AIS (agence immobilière à vocation sociale) pour la gestion immobilière du bien. Filiale du groupe Habitat & Développement, elle exerce une mission complète de gestion locative dans le cadre des logements conventionnés avec l'Anah. À Paris, elle opère dans le cadre du dispositif « Louez solidaire » qui prend en charge une partie des frais de gestion.

! Êtes-vous propriétaire, à un moment, de l'immeuble avant de le revendre en lots séparés ? Quel est le montage ?

Nous ne sommes jamais propriétaire des immeubles mais assurons la coordination générale de tous les intervenants

au projet afin de permettre à nos clients d'être sereins, tant sur les modalités d'acquisition du foncier que sur le suivi des chantiers, la livraison et la gestion locative des biens acquis. L'acquisition se fait par l'intermédiaire d'un contrat qui lie les collectivités locales ou leurs représentants aux investisseurs.

I Quelles sont les garanties que doit proposer un bon gestionnaire de patrimoine dans ces opérations, et comment facturez-vous vos services ?

Sur le plan juridique, nous consolidons la position fiscale choisie par le biais d'une garantie apportée par notre partenaire, le cabinet d'avocat mentionné supra. Nous apportons également une garantie du prix des travaux (aucun supplément ne peut être demandé), une garantie

des délais de livraison, une garantie de paiement des loyers (grâce au suivi de l'agence à vocation sociale). Nous devons signaler que le mot « social », à connotation parfois péjorative, n'est pas du tout contradictoire avec une certaine rentabilité de nos opérations: les locataires paient très régulièrement leur loyer grâce à une forte réactivité de l'agence de gestion qui constate en général moins de carence et de vacances locatives que les agences « traditionnelles ». Nous garantissons également un foncier toujours bien situé, en centre-ville et au minimum un label HQE (Haute qualité environnementale). Nos services sont facturés sous forme d'honoraires inclus dans le montage des opérations.

Propos recueillis par Nadine Cazalbou

Exemple chiffré

Prenons l'exemple d'un jeune investisseur disposant d'un apport personnel de 50 000 €. Il pourra envisager l'acquisition d'un appartement totalement réhabilité, un 2 pièces de 45 m² à Clichy-La-Garenne éligible au dispositif de la loi Scellier optimisée au déficit foncier. Le prix global du bien s'élève à 254 446 €. Il réalisera un apport de 50 000 € et pourra décider de passer une convention avec l'État afin de bénéficier des avantages du prêt PLS. Il financera donc 204 446 € au taux d'assurance incluse de 3,75 %, sur une durée de 25 ans. Ses mensualités s'élèveront à 1 051 €. Il percevra un loyer mensuel plafonné de 565 €. De plus, il bénéficiera de subventions de l'Anah d'un montant d'environ 34 000 €. Enfin, il cumulera au titre des économies d'impôts plus de 30 000 € et bénéficiera en outre d'une exonération de la taxe foncière pendant 25 ans, soit un avantage fiscal supplémentaire sur la durée d'environ 18 500 €. En résumé, son effort d'épargne mensuel sera de l'ordre de 200 €.

