

# L'AVIS DE ÉVELYNE DESSEREY - GÉRANTE DE XENYT\*

SOMMAIRE 01/11/2008

Investir

01/11/2008

[Imprimer](#)



Abonnez-vous !

SOMMAIRE 01/11/2008

## Edito

Les bâtisseuses ont la cote

## Parole à

Claude Cagol - Président-directeur général de Sefri-Cime

## Interview

Évelyne Desserey : L'offre de résidences avec services, mais aussi le nombre de clients désireux d'investir, ont considérablement augmenté ces derniers temps. Les prix d'appel – dans les résidences étudiantes, on peut trouver des lots pour moins de 100 000 euros – sont d'autant plus attirants. Même si le produit semble sûr, il faut rester vigilant. Tout d'abord dans le choix de l'emplacement : des résidences à la montagne où il n'y a jamais de neige, ou en pleine campagne où il n'y a pas de touristes, ça s'est déjà vu ! Puis, le gestionnaire doit être choisi avec soin, pour être sûr de toucher son loyer chaque mois. La résidence avec services constitue plutôt un investissement à long terme,

qu'il ne faut pas prévoir de revendre rapidement. L'investisseur pourra récupérer la TVA dans les trois mois, mais il devra garder le bien vingt ans, s'il ne veut pas rembourser la TVA prorata temporis. Cependant, s'il veut ou doit revendre avant vingt ans, il peut toujours revendre à un autre investisseur qui s'engage à reprendre le bien en l'état. Une bonne façon de financer le produit est de prendre un crédit in fine, surtout dans le cadre d'un gros investissement de départ. Au terme du financement, l'investisseur pourra se verser un complément de revenu, et bénéficiera d'une défiscalisation sur une période longue, de 20 à 30 ans, après acquisition. Un produit bien fait et bien placé, garantit une excellente rentabilité financière à l'investisseur. C'est a priori plutôt un produit financier pur, sauf parfois pour la résidence de tourisme, où les acquéreurs prévoient de l'occuper une partie de l'année. Mais il faut savoir que dans ce cas de figure, cela fait baisser la rentabilité du bien.

\* Société de conseil en gestion de patrimoine  
Coralie Donas © Indicateur Bertrand

## Plan :

1. UNE FISCALITÉ AVANTAGEUSE
2. BIEN CHOISIR LE PRODUIT
3. MISER SUR LE MÉDICAL ET LES RÉSIDENCES D'AFFAIRES
4. TROIS QUESTIONS À SÉBASTIEN LE GOASCOZ - RESPONSABLE PRODUITS AU COMPTOIR IMMOBILIER
5. L'AVIS DE ÉVELYNE DESSEREY - GÉRANTE DE XENYT\*