

Nos biens sont ils
vendables?
A quel prix ?
Comment?

Nos biens ont « toujours » DEUX valeurs!



Valeur Financière

Valeur Pierre

La Valeur financière : comment jouent les Paramètres?

La valeur financière évolue avec :

- ▶ la valeur du loyer.
- ▶ Les frais d'acquisition. 
- ▶ le taux de rendement attendu par les acheteurs.

Valeur financière LMNP occasion: les acheteurs exigent des rendements EN HAUSSE

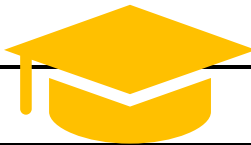
Les acheteurs ont toujours exigé un rendement supérieur pour un bien d'occasion par rapport au "neuf"

- Travaux de réhabilitation/rénovation
- Charges de copropriété en augmentation (aggravé par loi Climat et résilience)
- Frais de notaire (+/-9%) > au frais sur « neuf »
- Risque loyer : fin prochaine du bail

Mais les acheteurs sont aujourd'hui plus inquiets pour l'avenir des « résidences affaires »

- séquelles financières COVID (sauvegarde, conciliations etc.)
- Modifications durable des comportements clientèle affaires

Valeur Financière: taux de rendement acheteur et destination de la résidence : taux Oct 2021

Prix			
TX Rdt	Acheteur	décote	type résidence
pour UN LOYER DE 3500€ HT /AN			
4,2%	83 333 €	0%	résidence étudiants+
4,5%	77 778 €	-7%	résidences étudiants - 
5,0%	70 000 €	-16%	EHPAD +
5,5%	63 636 €	-24%	EHPAD -, Résidence senior +, Tourisme + affaires+
6,0%	58 333 €	-30%	Résidence Senior -, tourisme -, affaires -
6,5%	53 846 €	-35%	Résidence affaires COVID
7,0%	50 000 €	-40%	résidence sociale & tt type rés. non rentable, AC COVID

MAIS nos biens LMNP ont « toujours » DEUX valeurs!



Valeur Pierre

Valeur Financière

Mais quelle est la valeur « pierre » ?

► Le prix du m2 « local » ancien « ajusté » ! :

- Le prix du M2 local ancien s'entend pour des biens « nus » libre d'occupation 
- Or un bien LMNP n'est ni « nu » ni « libre d'occupation » :
on ne se débarrasse pas du bail facilement tant que l'exploitant estime pouvoir rentabiliser l'exploitation.

Donc il faut ajuster le prix local



Mais où trouver la valeur « pierre » ?

Nombreux sites internet (Notaires, Fisc, Groupes d'Agences immobilières, Sites spécialisés)

- ▶ Prudence ! le prix du M2 des sites internet n'est pas celui de votre bien!
 - ▶ indemnité» d'éviction,
 - ▶ frais d'avocat,
 - ▶ travaux de remise en état,
 - ▶ régularisation de TVA,
 - ▶ décote pour changement de destination,
- ▶ Prudence! Les prix sont toujours des « prix acheteurs »!
- ▶ NB: Il ne faut ni surestimer ni sous-estimer la valeur pierre! ...il faut l'ajuster.

En résumé: la valeur « pierre » est un « plancher » ...mouvant !

La valeur financière peut devenir inférieure à la valeur pierre:

- Si le loyer LMNP devient trop bas
- Si taux de rendement acheteur LMNP est trop élevé

Alors? :

Il faut bien sur refuser de vendre sur le marché LMNP à un prix inférieur à la valeur « pierre » ...ajustée!

Car on ne descend pas en dessous du plancher !

Attention : la valeur pour l'acheteur n'est pas la valeur nette pour le vendeur!

- ▶ La valeur sur laquelle **l'acheteur** calcule son rendement inclut tous les frais d'acquisition.
- ▶ La valeur nette pour **le vendeur** s'entend donc après déduction des frais d'acquisition

Passage du prix acheteur au prix net vendeur: Frais et commissions

Prix Net Vendeur =

Prix acheteur

Moins Rémunération des intermédiaires (+/- 10%)

Moins Frais et droits de mutation: 9% (Notaire)



Au total pour l'acheteur : 19%

PRIX NET VENDEUR= PRIX ACHETEUR/1,19= PRIX ACHETEUR – 16% AU MINIMUM

NB: Les prix mentionnés sur les sites ne précisent pas toujours!

Passage du prix acheteur au prix net vendeur exemple:

TX Rdt	Prix Acheteur	PRIX net vendeur MS
LOYER/an DE:		3 500 €
4,0%	87 500 €	73 529 €
4,2%	83 333 €	70 028 €
4,5%	77 778 €	65 359 €
4,8%	72 917 €	61 275 €
5,0%	70 000 €	58 824 €
5,5%	63 636 €	53 476 €
6,0%	58 333 €	49 020 €
6,5%	53 846 €	45 249 €
7,0%	50 000 €	42 017 €
7,5%	46 667 €	39 216 €
8,0%	43 750 €	36 765 €

AC avant Covid

AC après Covid

Résidences en pertes

Comment l'ADIP va vous aider?

- Avis de valeur ADIP \$
- Conseil ADIP personnalisé : vendre/ne pas vendre? 
- Bourse ADIP 
-  ➤ Revente « en bloc »
- Revente individuelle organisée

Avis & Conseils ADIP

Pour les membres ADIP qui souhaitent évaluer leur bien avant de s'engager à vendre

- cotisation spéciale « Avis de valeur » : 59€

Pour ceux qui veulent un conseil personnalisé: vendre ou pas dans ma situation?

- cotisation spéciale Conseil personnalisé : 99€.

Les demandes et cotisations spéciales seront faites et payées en ligne sur le site www.adip-info.fr à compter du début décembre 2021 ».

Les délais de réponse seront de 8 à 15 jours maximum.

AVIS & CONSEIL ADIP: quel Contenu ?

Avis de valeur

- ▶ Estimation Valeur financière
- ▶ Estimation Valeur “pierre” plancher
- ▶ Indication fourchette de valeurs « prix net vendeur »
- ▶ Suggestion de méthode et précautions pour vente

Avis sur Offre :

- ▶ analyse de l'offre reçue en plus de l'avis de valeur.

Conseil Personnalisé

- ▶ avis ADIP de valeur financière et de valeur « pierre »
- ▶ conseil adapté à la situation personnelle (Fiscale, Endettement, Patrimoniale, Familiale, objectifs)

Méthode ADIP: Informations et étapes nécessaires pour évaluer la valeur de votre bien ?

Etape 1: Determiner
le taux de
rendement acheteur

informations sur la
résidence

Etape 2: Evaluer
votre bien

informations
inviduelles sur les
lots et le bail

Etape 3: Donner un
conseil « avisé »

informations
complémentaires

Avis de valeur ADIP : informations nécessaires sur la résidence:

La Ville

L'emplacement

L'âge de la résidence

La structure de la
résidence



La destination et
l'activité réelle de la
résidence

histoire du bail et de
la relation exploitant

Rentabilité historique

La qualité de
construction

L'état de la résidence

Avis de valeur ADIP : 2 informations
capitales et « oubliées »...par les
intermédiaires... « commerciaux » !

**Nature et
propriété
Locaux de
services
(PPUC)**

**Structure
juridique de
la résidence**

Avis de valeur ADIP : informations personnelles du bailleur: (à fournir sur le site)

- ▶ Type de lot (T1,T2, Parking ?)
- ▶ Surface M2
- ▶ Caractéristiques (étage, Duplex , terrasse etc..)
- ▶ Date d'acquisition
- ▶ Montant du Loyer HT (lot & parking)
- ▶ Indexation loyer
- ▶ Charges de copropriété
- ▶ Taxe Foncière
- ▶ Date du bail et Durée restante

Informations complémentaires nécessaires pour demander un CONSEIL PERSONNALISÉ ADIP

- ▶ mode d'acquisition (achat , succession, divorce, etc.)
- ▶ **Prix acquisition** HT hors mobilier, prix parking, prix mobilier
- ▶ Frais acquisition (**NB non récupérables à la revente**: Frais notaires et commissions intermédiaires)
- ▶ **Solde capital restant dû** sur emprunt
- ▶ mensualités/trimestrialités emprunt et durée restante
- ▶ Régime fiscal (LMNP, LMP, Censi-Bouvard, autre?)
- ▶ Objectifs personnels (âge, santé, situation etc.)

BOURSE ADIP 1/3

- Pour les membres ADIP qui souhaitent Acheter ou Vendre sans intermédiaire entre membres ADIP (résidences AC uniquement)
- cotisation spéciale « Accès Bourse ADIP A ou V » 25€
- Sur le site internet ADIP l'accès bourse ADIP :
 - ▶ Une Procédure Vendeur
 - ▶ Une Procédure Acheteur

La revente « en Bloc »

Changer de paradigme:

- ▶ Attirer de gros investisseurs institutionnels
- ▶ Organiser la revente en bloc sous conditions
- ▶ Proposer un prix meilleur que la revente individuelle.
- ▶ Si offre « bloc » trop basse : organisation revente individuelle groupée(éviter un effondrement des prix)

Revente en bloc : Attirer des investisseurs institutionnels

Foncières non cotées , Foncières cotées(SIIC), SCPI, Fonds d'investissements, Private-equity, club deals etc...

Capables de

- ▶ négocier d'égal à égal avec le gestionnaire ou de le « remplacer »
- ▶ supporter les aléas à long-terme
- ▶ restructurer la résidence si nécessaire (regroupement de lots, changement de destination)
- ▶ supprimer les commissions intermédiaires
- ▶ proposer un meilleur prix de rachat

Organiser la revente en bloc sous conditions :

- ▶ **Bloc**= Pas nécessairement 100% de la résidence mais majorité significative de l'ordre de 70%
- ▶ Pacte de copropriétaires à signer avant tout projet de revente en bloc :
 - ▶ Par tous ceux qui veulent « faire bloc »
 - ▶ prix minimum par lot
 - ▶ engagement d' « accepter » une offre si il y a accord de plus des 2/3 des signataires.
 - ▶ **bonus postérieur: complément de prix** en cas de signataires supplémentaires « offre bloc »
 - ▶ Garantie de **Préservation de la TVA**

Revente en bloc prix meilleur que revente individuelle?

- ▶ **condition impérative** pour pouvoir accepter une offre « bloc »
- ▶ **A défaut :**
 - ▶ **rejet** de l'offre bloc.
 - ▶ **Organisation par l'ADIP de la revente individuelle « massive »** (quotas, étalement, critères priorités etc..)

**Toujours le même objectif : optimiser le
prix de sortie**

La Valeur de nos biens:

Conclusion

- ▶ Quand on veut ..on peut vendre!
- ▶ Mais quand on le peut, il vaut mieux éviter de vendre de façon isolée sur le marché secondaire...Prudence! (avis ADIP, Conseil ADIP)
- ▶ S'interroger sur l'intérêt et la faculté ou non d'avoir une action collectivement réfléchies pour
 - ▶ Soit vendre mieux que sur le marché secondaire (bourse ADIP)
 - ▶ Soit s'engager dans le processus de « revente en bloc »
 - ▶ Soit se faire accompagner pour une revente individuelle « organisée »

La Valeur de nos biens:

Conclusion

Des compléments d'infos et des détails seront sur le site ADIP pour les adhérents aux nouveaux services ADIP