

LES SABLES-D'OLONNE (85) - Les Jardins d'Olonne

La Location Meublée par Fidexi



Investissement dans une Résidence Médicalisée
Statut LMP/LMNP



FIDEXI, DESIGNER DE SOLUTIONS PATRIMONIALES

Fidexi est l'un des tout premiers spécialistes français des investissements immobiliers dans le secteur de la santé.

Nos 35 ans d'expérience permettent d'apporter le plus grand soin à la sélection, au montage et à la commercialisation de nos solutions d'investissement avec un double objectif : consolider le patrimoine des investisseurs qui nous font confiance et accompagner le développement de nos partenaires exploitants.

Notre offre en Location Meublée en Ehpad repose ainsi sur des actifs immobiliers de grande qualité gérés par un acteur de référence sur son marché, LNA Santé.

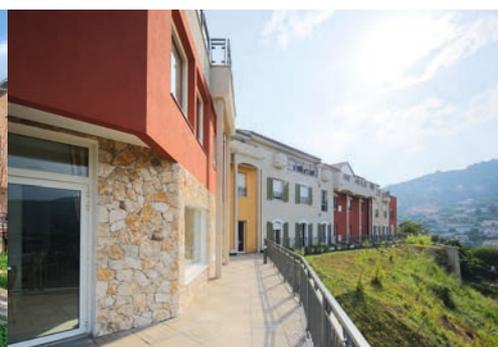
EMMANUEL CHARLET
Directeur Associé



Aigue Marine - Bandol (83)



Les jardins d'henrville - Amiens (80)



Villa de Falcon - Nice (06)

SOMMAIRE

- **Les essentiels de la Location Meublée en Résidence Médicalisée par Fidexi** **page 03**
- **Présentation du programme et caractéristiques** **page 06**
 - Résidence « Les Jardins d'Olonne »
- **Atouts et spécificités de la Location Meublée par Fidexi** **page 10**
 - La Location Meublée en immobilier géré : le choix du confort et de la performance
 - Investissement en résidence médicalisée : un choix d'avenir
 - Présentation de LNA Santé
- **Pour aller dans le détail** **page 23**
 - L'expertise Fidexi
 - Le statut fiscal du Loueur en Meublé : champs d'application et avantages
 - Le cadre juridique : un régime légal et conventionnel protecteur pour l'investisseur

LES ESSENTIELS
DE LA LOCATION MEUBLÉE
EN RÉSIDENCE MÉDICALISÉE
PAR FIDEXI

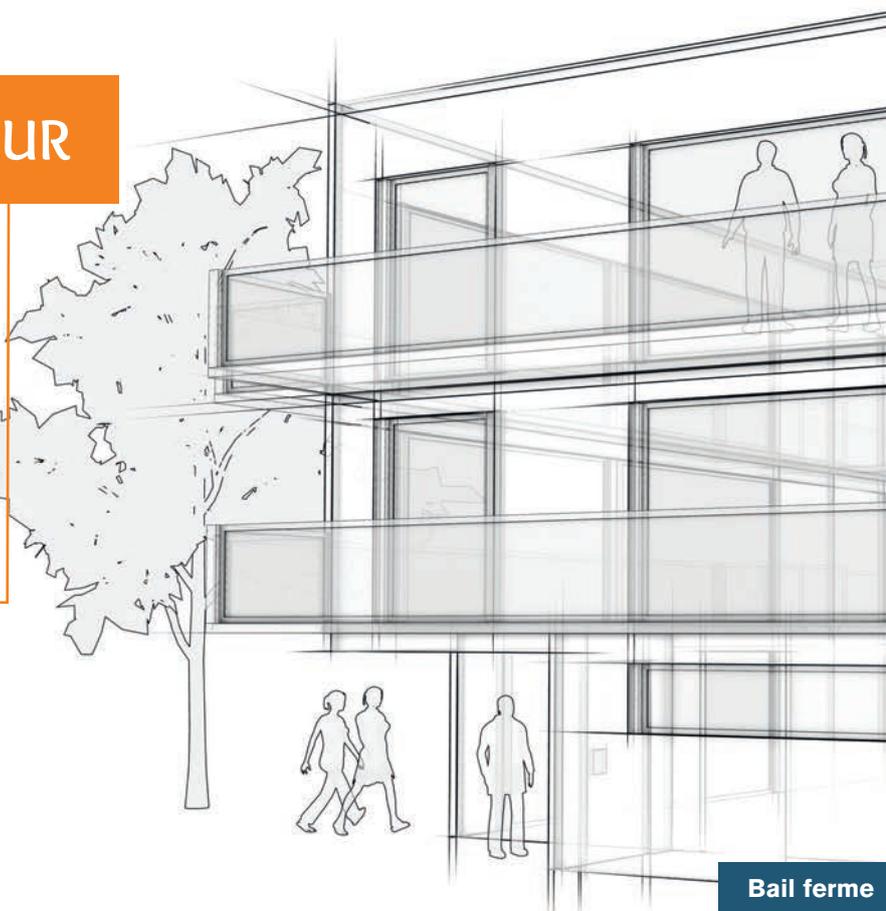
LES ESSENTIELS DE LA LOCATION MEUBLÉE EN RÉSIDENCE MÉDICALISÉE PAR FIDEXI LES CLÉS D'UN INVESTISSEMENT RÉUSSI

LE SECTEUR

Faire le choix d'investir en Location Meublée dans une résidence médicalisée, c'est investir dans un **secteur identifié offrant une forte visibilité à long terme.**

Ce secteur, encadré par les autorités publiques, est dynamisé par le vieillissement de la population, l'augmentation de la dépendance* ainsi que par la recherche de soins de qualité et adaptés.

** Doublement du nombre de personnes dépendantes pour atteindre 2 millions d'ici à 2040*



Bail ferme

Gestion technique complète

L'EXPLOITANT



Un exploitant solide et reconnu dans le secteur de la santé

- **81 établissements**
- **8 000 professionnels** mobilisés au quotidien
- Chiffre d'affaires d'exploitation de **635 millions d'euros** en 2021
- **9 232 lits** exploités
- **Action LNA Santé cotée sur le compartiment B d'Eurolist by Euronext Paris**

UN BIEN IMMOBILIER DE GRANDE QUALITÉ



Les biens proposés sont **neufs** ou **100% rénovés**.

Parfaitement conçus, ils bénéficient d'un emplacement de premier ordre et d'infrastructures adaptées de **grand standing**.

LE MONTAGE PAR FIDEXI

Partenaire exclusif de LNA Santé depuis 1994, Fidexi propose des solutions d'investissement sur-mesure en Location Meublée reposant sur un montage juridique et fiscal qui bénéficie de l'expertise et du savoir-faire d'une équipe pluridisciplinaire.

de longue durée

de l'immeuble par l'exploitant

POUR L'INVESTISSEUR

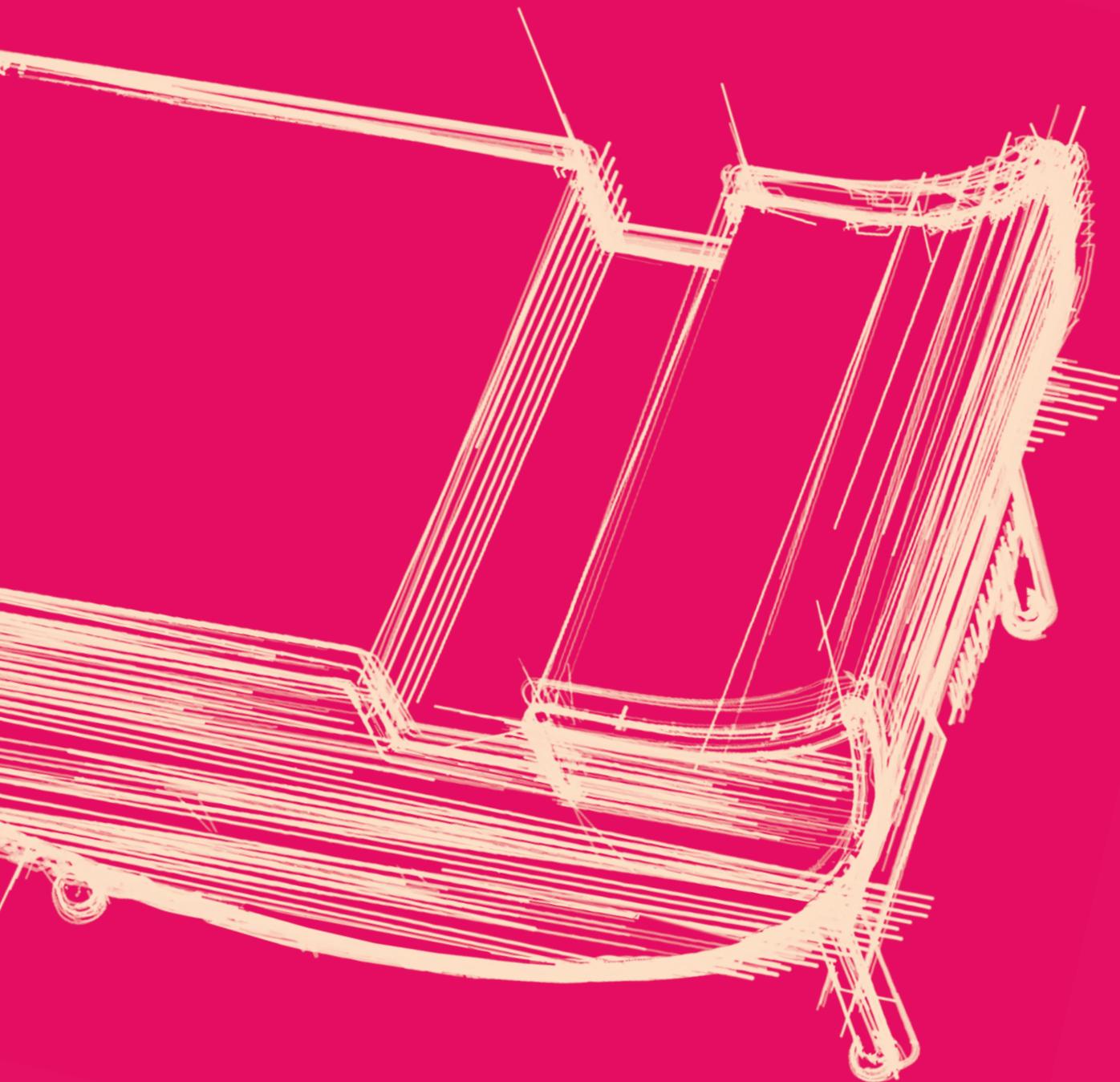
Une rentabilité attractive

L'investissement proposé génère une rentabilité **de 4,30 %**.

Une fiscalité optimisée

L'investisseur bénéficie du statut fiscal de Loueur en Meublé Professionnel (LMP) ou Non Professionnel (LMNP) lui permettant de bénéficier de revenus quasiment nets d'impôts pendant une très longue période, et, le cas échéant, de nombreux autres avantages (voir page 27).

PRÉSENTATION DU PROGRAMME ET CARACTÉRISTIQUES





Vue côtière sur la jetée Saint Nicolas et le phare des Sables-d'Olonne

LES SABLES-D'OLONNE (85) INVESTISSEMENT DANS UNE RÉSIDENCE MÉDICALISÉE

- Rentabilité de 4,30 %
- Éligible au statut LMP/
LMNP

Les Sables-d'Olonne, un cadre de vie attractif sur le littoral atlantique, au cœur de la Vendée

2^{ème} agglomération de Vendée par son nombre d'habitants, la commune des Sables-d'Olonne est composée de **45 030 habitants dont 48,3 % de 60 ans et plus et 49,8 % de retraités.**

Station balnéaire de choix et cité côtière par excellence, la commune offre à ses habitants un **cadre de vie particulièrement agréable et résolument tourné vers la nature** grâce à ses plages de sable fin, ses 3 ports, ses dunes ou encore ses marais salants et sa forêt domaniale de plus de 1 000 hectares.

Ville de départ et d'arrivée du Vendée Globe depuis 1989, cette course lui confère ainsi un rayonnement international et favorise de nombreuses activités de loisirs autour de la voile.

Avec sa forte attractivité, la **Vendée doit ainsi faire face dans les années à venir à une véritable accélération de sa croissance démographique avec une population qui devrait atteindre environ 800 000 habitants d'ici 2050, avec une augmentation projetée des plus de 80 ans supérieure à 212 %* d'ici à 2050** dans le département, soit 92 024 personnes supplémentaires.



Sentier de promenade dans les célèbres marais salants, lieux naturels exceptionnels de Vendée

Sources : INSEE et Observatoire des territoires

*Issu de tableaux d'étude des projections démographiques de l'INSEE, scénario central entre 2013 et 2050



Les Jardins d'Olonne (85) - Côté jardin

« Les Jardins d'Olonne »

La résidence

Située au cœur d'un quartier calme et résidentiel, la résidence « Les Jardins d'Olonne » est confortablement installée dans un écrin paysager, à quelques minutes du bord de l'océan et à 30 minutes de la Roche-sur-Yon, à 1h de Nantes et à 1h20 de La Rochelle.

Construite en 2007 et exploitée depuis l'origine par LNA Santé, la résidence compte à ce jour 96 chambres de plain-pied, avec un **objectif de 115 chambres** après la réalisation d'une extension en surélévation en R+1 et d'une extension en RDC. À cette occasion, la **résidence** va être **intégralement rénovée**.



Les Jardins d'Olonne (85) - Salle à manger

Les prestations

La résidence est composée de vastes espaces communs et locaux de vie à la décoration particulièrement soignée (salle à manger dont une dédiée aux familles, espace sensoriel, salon de coiffure...) et d'espaces de soins destinés à une prise en charge sur mesure.

«Les Jardins d'Olonne» procure tout le confort et l'équipement nécessaires aux bien-être des résidents.

Bon à savoir

La résidence offre par résident plus de 45m² de parties privatives et d'espaces communs, ratio bien supérieur aux normes du secteur privé.

L'ancrage territorial de LNA Santé

Avec ce projet d'extension et de rénovation de la résidence Les Jardins-d'Olonne, répondant parfaitement aux enjeux du territoire, **LNA Santé affirme son ancrage territorial au sein des Pays-de-la-Loire, berceau d'implantation du Groupe avec la présence de son siège social et 10 établissements en exploitation.**



Les Jardins d'Olonne (85) - Espace Détente

Éléments financiers

▪ Rentabilité	4,30 %*
▪ Prix**	à partir de 240 588 € HT
▪ Loyer	Indexation annuelle non plafonnée
▪ Frais de notaire	réduits pour les lots de l'extension

Éléments techniques

▪ Investissement	Vente en l'état achevé / Loyer Immédiat
▪ Nombre de lots	56
▪ Statuts	LMP/LMNP
▪ Censi-Bouvard	Non
▪ TVA	Récupérable

Accès et transports



En voiture

- À 3 km du centre-ville des Sables-d'Olonne
- À 30 minutes de La-Roche-sur-Yon
- À 1h de Nantes et 1h20 de la Rochelle



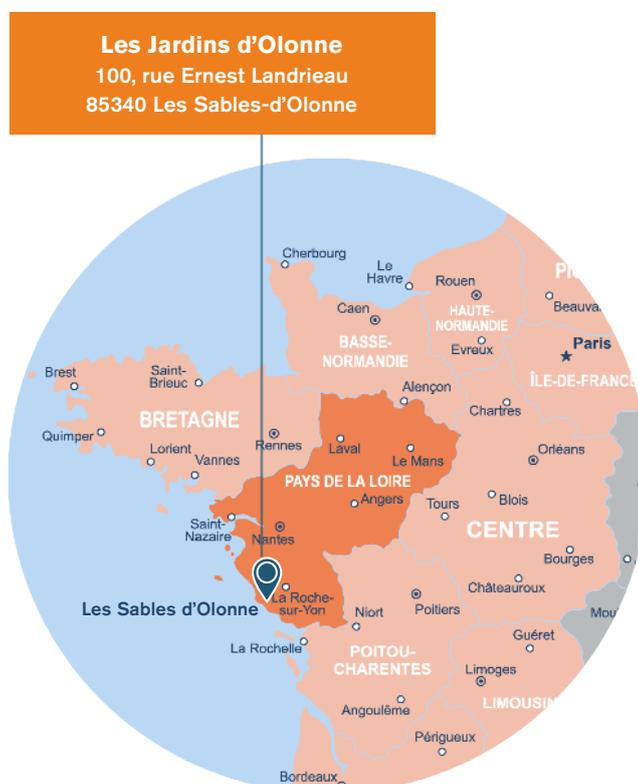
En transports en commun

- À 9 minutes à pied de la station de bus pour rejoindre le centre-ville et la gare SNCF en 10 minutes



En train

- TER permettant de rejoindre La-Roche-sur-Yon en 39 minutes et Nantes en 1h24
- TGV direct pour rejoindre Paris en 3h30

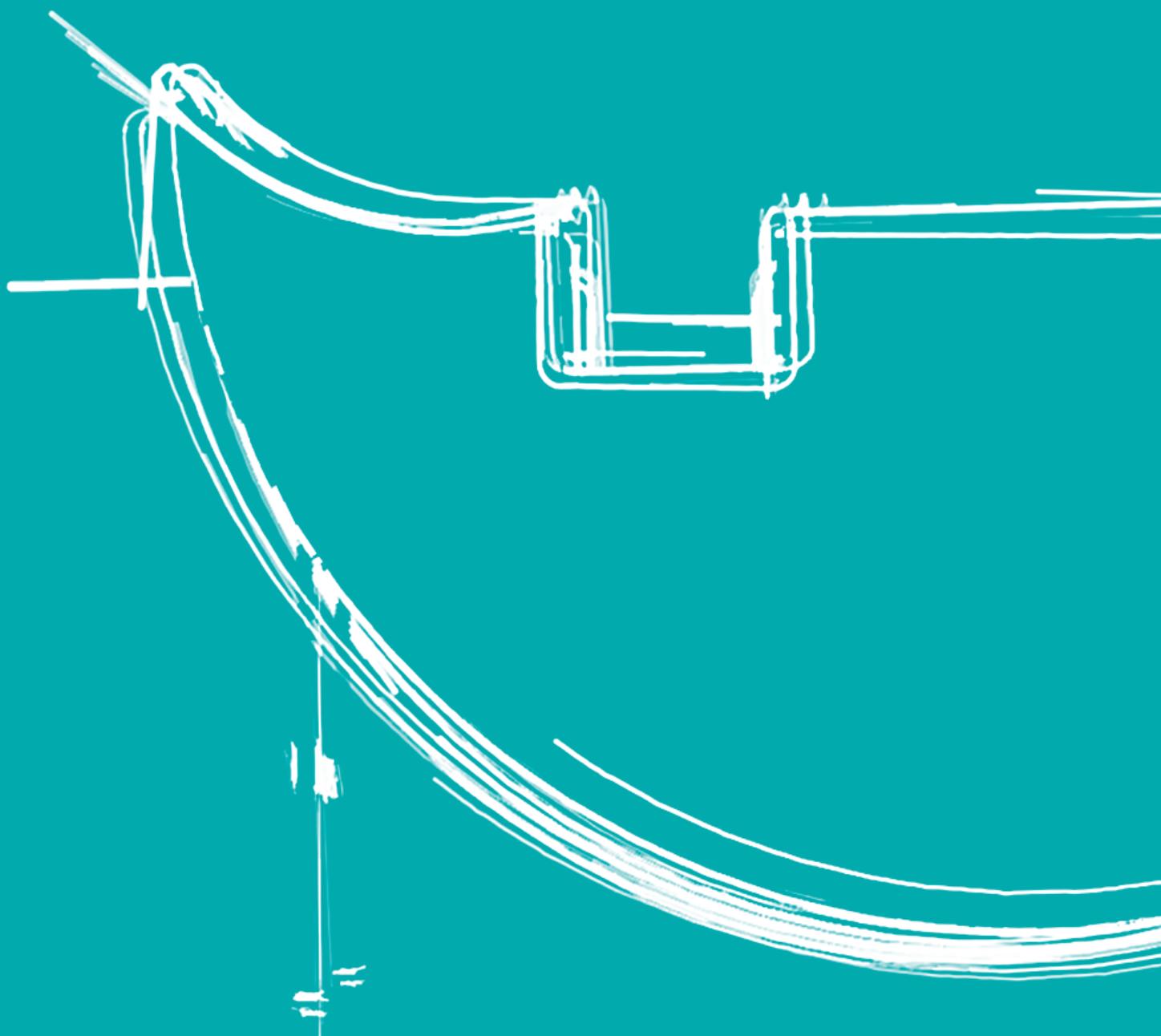


* Voir détail page 31.

** Montant d'investissement dont mobilier et honoraires à la charge de l'acquéreur. Se reporter à la grille de prix de vente du programme.

ATOUPS ET SPÉCIFICITÉS

DE LA LOCATION MEUBLÉE PAR FIDEXI



LA LOCATION MEUBLÉE EN IMMOBILIER GÉRÉ : LE CHOIX DU CONFORT ET DE LA PERFORMANCE

L'investissement en Location Meublée en immobilier géré permet de se constituer un patrimoine à fort rendement locatif, de déléguer les contraintes de la gestion locative et d'optimiser sa fiscalité.

■ Un investissement **rentable**

- **Une rentabilité locative élevée** : le rendement locatif [loyer annuel HT / (prix de l'immobilier HT + mobilier HT + honoraires HT de commercialisation)] d'un bien loué en meublé géré est plus élevé que celui d'un investissement locatif classique.
- **Aucune vacance locative** : l'investisseur confie par bail commercial le bien à un exploitant professionnel assumant seul les contraintes d'exploitation.
- **Une possibilité de financement à 100%, en crédit in fine ou amortissable** : l'investisseur peut emprunter 100% du prix du bien (sans apport) et opter pour le mode de financement le mieux adapté à sa situation patrimoniale : crédit amortissable ou crédit in fine.

■ Un investissement **sécurisé**

- **Un confort de gestion** : le bien est géré par un exploitant professionnel à qui incombe la responsabilité de la maintenance et de l'entretien du bien.
- **Un bail ferme longue durée** : l'investisseur bénéficie d'un engagement ferme de location du gestionnaire exploitant pendant une période de 9 ans minimum renouvelable.
- **Un bien tangible** : cet actif repose sur les besoins fondamentaux de logement et de services de la personne âgée et permet d'offrir un hébergement adapté.



Institut Médical de Serris (77)



Villa des Collettes - Cagnes-sur-Mer (06)

■ Une fiscalité **avantageuse**

- **Des revenus quasiment nets d'impôts** : la Location Meublée, relevant de la catégorie des BIC, bénéficie de l'amortissement du bien permettant de diminuer pendant une très longue période l'impôt sur les recettes de cette activité locative.
- **Une TVA immobilière au taux de 20% récupérable par l'investisseur** et des intérêts d'emprunt déductibles des loyers venant prolonger la période faiblement imposée.
- **La possibilité** de bénéficier d'une exonération de l'impôt sur les plus-values et d'une non-imposition du bien à l'IFI*, sous certaines conditions.

* Impôt sur la Fortune Immobilière

Objectifs patrimoniaux

- **Se constituer** un patrimoine immobilier à fort rendement locatif
- **Optimiser** sa fiscalité grâce au dispositif de l'amortissement
- **Préparer sa retraite** en se créant des revenus complémentaires
- **Protéger sa famille** et transmettre un patrimoine à ses enfants dans des conditions fiscales avantageuses
- **Diversifier** son patrimoine
- **Créer** une activité professionnelle à travers le statut LMP

INVESTISSEMENT EN RÉSIDENCE MÉDICALISÉE, UN CHOIX D'AVENIR



Pourquoi investir dans une résidence médicalisée ?
L'investissement en immobilier géré peut concerner des secteurs d'activité variés : tourisme, étudiants, services ou santé. Fidexi intervient sur le secteur médicalisé, secteur porteur et à forte visibilité, offrant une forte pérennité aux investissements proposés.

Les grandes tendances du secteur médico-social

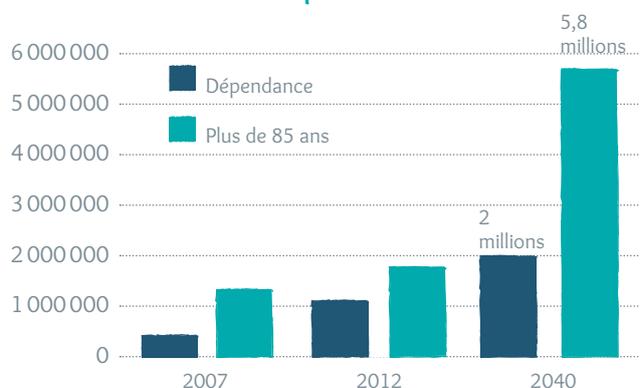
Le secteur bénéficie d'une demande identifiée et visible à long terme, en raison du vieillissement de la population et l'augmentation de la dépendance :

- **vieillessement de la population** : le nombre de personnes de plus de 85 ans sera multiplié par plus de 4 entre 2007 et 2040 passant de 1,3 million à 5,8 millions *
- **augmentation de la population dépendante** qui passera de 1,15 million à 2 millions d'ici à 2040**

De plus, en 2016 l'espérance de vie atteint 85,3 ans pour les femmes et 79,3 ans pour les hommes***

Cette demande identifiée et soutenue sur le long terme conduit les autorités publiques ainsi que les différents acteurs à augmenter et adapter les infrastructures pour répondre aux besoins croissants de la population.

Évolution de la dépendance en France



Doublement du nombre de personnes dépendantes d'ici à 2040

“Une solution patrimoniale répondant à des besoins fondamentaux est un gage de sécurité et de valorisation du patrimoine acquis pour l'investisseur.”

*Sources : INSEE, N°1320 – Octobre 2010 ; Tableau de l'Economie Française – 2014

**Source : Rapport Roland Berger

***Source : DREES

Institut Médical de Sologne - Lamotte Beuvron (41)



Une demande “contrainte” renforçant la profondeur du marché

La population concernée par les résidences médicalisées ne dispose que de peu d’alternatives : une perte d’autonomie temporaire ou définitive impose souvent au résident d’intégrer ce type d’établissement. Cette demande dite “contrainte” rencontre sur le plan national **une offre globalement déficitaire générant ainsi des taux d’occupation très élevés pour les établissements offrant des services et des soins de qualité.**

Bon à savoir

Aujourd’hui en France, les personnes plus de 70 ans ont en moyenne de meilleures capacités financières que le reste de la population avec un patrimoine net moyen de 288 000 euros* et des revenus annuels de 23 660 euros** pour les ménages de plus de 75 ans.

Il est à noter qu’un séjour en EHPAD reste une alternative plus abordable que le maintien à domicile qui nécessite l’emploi de professionnels qualifiés (aide ménagère, aide à domicile, personnel médical).



* Source : Rapport Roland Berger

** Source : INSEE - Novembre 2016



Les Jardins de Leysotte - Villenave d'Ornon (33)

Un soutien des pouvoirs publics

Dans un contexte de restriction des dépenses publiques et pour faire face à la hausse de la demande, **les pouvoirs publics font de plus en plus appel au secteur privé pour développer l'offre d'établissements médicalisés**. Les capacités d'accueil des établissements privés augmentent plus rapidement que celles de l'ensemble du secteur.

Un investissement porteur de sens

Investir dans une résidence médicalisée, c'est profiter de la visibilité exceptionnelle du secteur et **participer au développement de structures répondant à un véritable besoin sociétal**.



Définition des EHPAD :

Les Établissements d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes sont des maisons de retraite médicalisées dédiées à l'accueil des personnes âgées en perte d'autonomie physique et/ou psychique ne pouvant plus demeurer à domicile. En sus des services de restauration, de blanchisserie et des animations, ces structures proposent une aide à la vie quotidienne (lever, coucher, toilette, repas) ainsi que quelques soins médicaux personnalisés.

PRÉSENTATION DE LNA SANTÉ

PLUS DE 30 ANS D'EXPERTISE ET D'INNOVATION AU SERVICE D'UN MODÈLE D'EXPLOITATION UNIQUE



“LNA Santé vous propose d'investir dans le volet patrimonial et immobilier d'un modèle économique vertueux, solide et pérenne.

Depuis sa création, notre groupe se distingue par une approche originale de la prise en charge de la dépendance, ponctuelle ou durable. Il formule, pour les patients et les résidents qu'il accueille, une promesse : améliorer leur qualité de vie.

Cette offre unique sur le marché de la santé repose sur l'excellence des services proposés, garantie par une politique d'investissement dans des établissements d'accueil de grande qualité et dans le talent des équipes rassemblées autour de nos valeurs.

Ainsi, investir dans les programmes immobiliers de nos établissements, c'est choisir un investissement sécurisé par l'excellence et la pérennité de l'offre proposée aux patients et aux résidents.

La politique immobilière du groupe, la qualité de son offre de services, sa stratégie de développement maîtrisée, la solidité de son modèle d'exploitation et ses objectifs de croissance, permettent d'offrir un investissement sûr et pérenne pour nos investisseurs.

Nous rejoindre, c'est choisir d'investir dans le présent et dans l'avenir.”

WILLY SIRET
Directeur général
Délégué aux Opérations
de LNA Santé



Résidence Le Verger de Vincennes (94)

La personne au cœur du projet

LNA Santé, dès sa création, a résolument considéré que la prise en charge de la dépendance imposait bien plus que la seule prestation de soins. Le bien-être de la personne est en effet l'enjeu central de toute démarche d'accompagnement réussie.

C'est pourquoi le Groupe a développé un modèle de prise en charge au service d'une mission affirmée : **améliorer la qualité de vie des personnes temporairement ou durablement fragilisées, dans un environnement accueillant et bienveillant, adapté à chacun et à tout âge.**

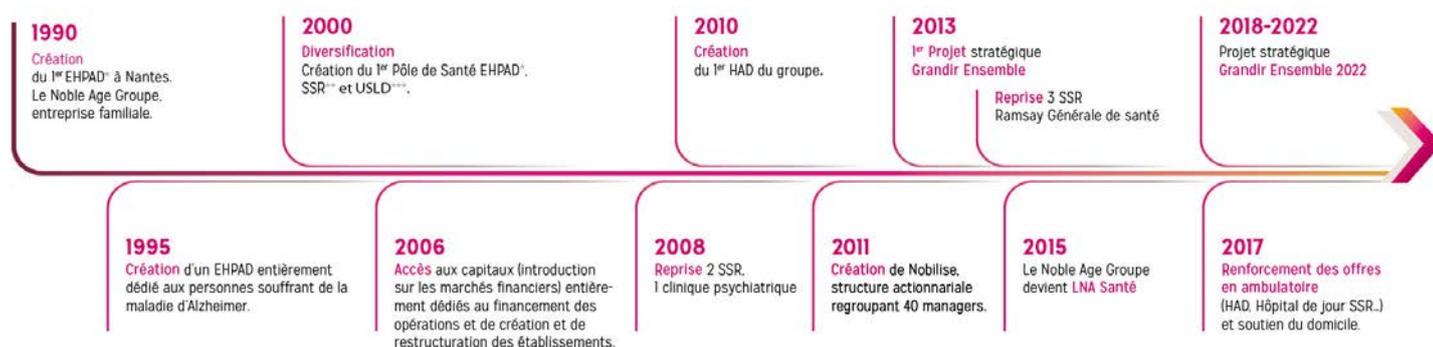
Le Groupe a donc bâti un modèle qui garantit, sur la durée, cette promesse faite à chacun des patients et résidents : soigner et prendre soin.

Son histoire et son cheminement, depuis plus de 30 ans, illustrent à la fois la pertinence de sa vision et la constance de sa stratégie.

LNA Santé, acteur global de la santé

Plus de 9 000 patients et résidents accompagnés chaque jour

PLUS DE 30 ANS D'EXPERTISE ET D'INNOVATION



*Établissement d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes. **Soins de suite et de réadaptation. ***Unité de Soins Longue Durée

Une entreprise familiale avec une vision à long terme

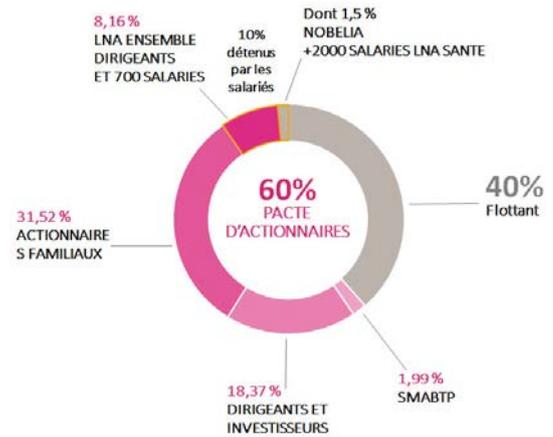
LNA Santé tire sa force et sa pérennité de son histoire, de son modèle d'exploitation et managérial, de sa politique d'investissement et de sa stratégie de développement.

- Des familles associées, il y a plus de 30 ans, autour d'un entrepreneur porteur d'un projet
- Des dirigeants actionnaires, personnes physiques et opérant au quotidien dans la vie du Groupe
- 2500 salariés au capital de LNA Santé
- Une ligne stratégique constante au service du métier
- Un travail de restructuration du parc très qualitatif couplé à de lourds investissements
- Une politique de réinvestissement des résultats

Une gouvernance stable et impliquée

La pérennité du projet de LNA Santé repose sur son indépendance et sur sa capacité à rassembler des investisseurs familiaux, des partenaires et des managers qui s'inscrivent et partagent sa démarche dans la durée.

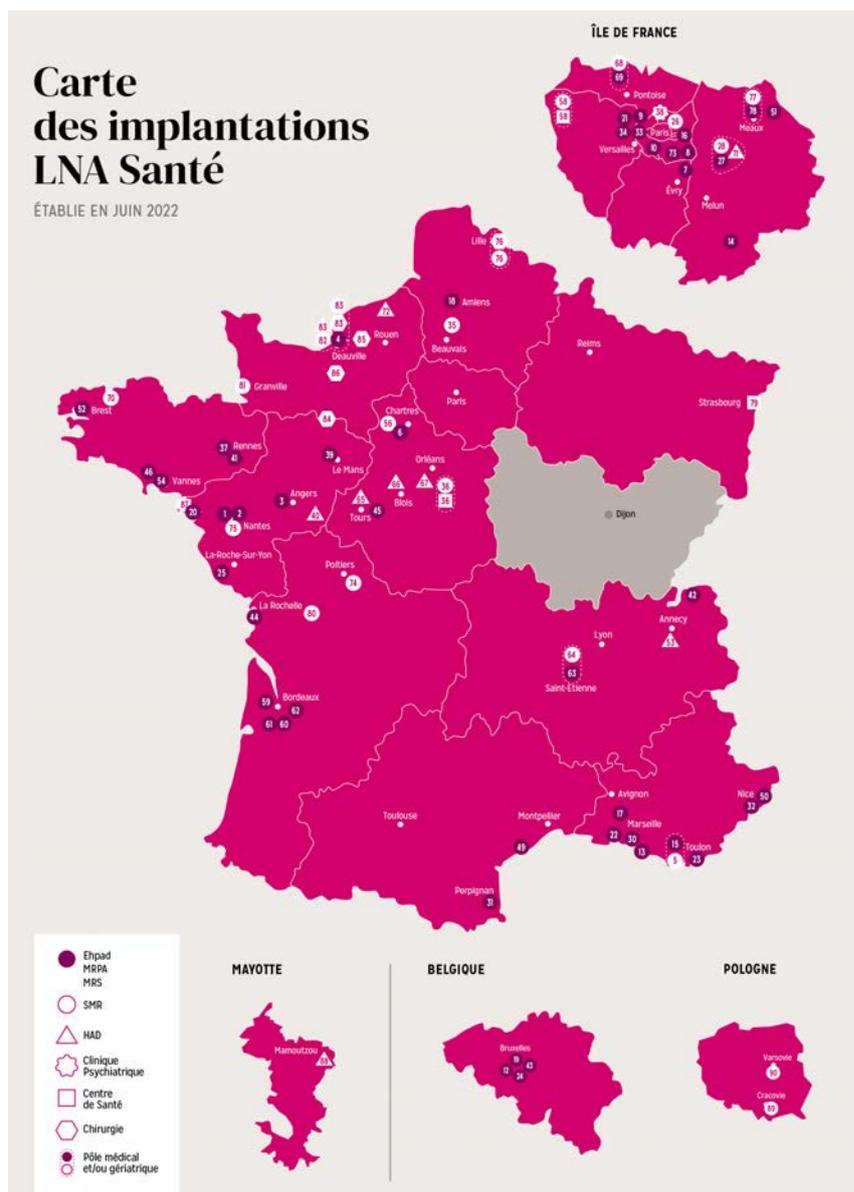
% en droits de vote
À fin janvier 2022



Une ambition territoriale confirmée

Le choix délibéré de développement national repose sur l'intensification des implantations régionales dans tous les domaines d'intervention actuels, au service du développement des territoires de santé.

Reconnu comme un opérateur de service de référence dans la prise en charge des personnes fragilisées par l'ensemble des acteurs locaux (grand public, professionnels, pouvoirs publics...), le Groupe poursuit et densifie ainsi son implantation dans chacune de ses régions d'installation.



UN MODÈLE ÉCONOMIQUE UNIQUE

Une politique de développement ciblé et maîtrisé selon des critères d'implantation stricts

Les établissements de LNA Santé sont caractérisés par une excellente situation au sein des territoires de santé :

- en secteur médico-social (pour les Résidences Médicalisées) : LNA Santé sélectionne exclusivement des emplacements en milieu urbain ou zone littorale, sur la base d'études du niveau d'attractivité économique, des besoins locaux et de l'offre concurrentielle ;
- en secteur sanitaire (pour les SMR) : LNA Santé analyse le taux d'équipement et besoins de prise en soins sur le territoire de santé en concertation avec les acteurs locaux (Agences Régionales de Santé, collectivités locales, élus, médecins, CHU...).



Institut Médical de Sologne - Lamotte Beuvron (41)

Une conception immobilière au service d'un modèle d'exploitation unique

Depuis son origine, LNA Santé a pensé et mis en œuvre une politique immobilière unique, exploitant systématiquement des bâtiments neufs ou entièrement rénovés.

Pour "Soigner et prendre soin", le Groupe place le bien-être des patients et résidents au cœur de ses établissements qui répondent à ses critères d'exigence :

- une haute technicité médicale ;
- un grand confort de vie ;
- une grande capacité d'accueil.

Grâce à une parfaite maîtrise de la conception et des coûts de construction, LNA Santé propose une offre accessible et de grande qualité. Cette stratégie passe par l'internalisation complète du développement et de la maîtrise d'ouvrage au sein de la Direction Immobilière du Groupe.

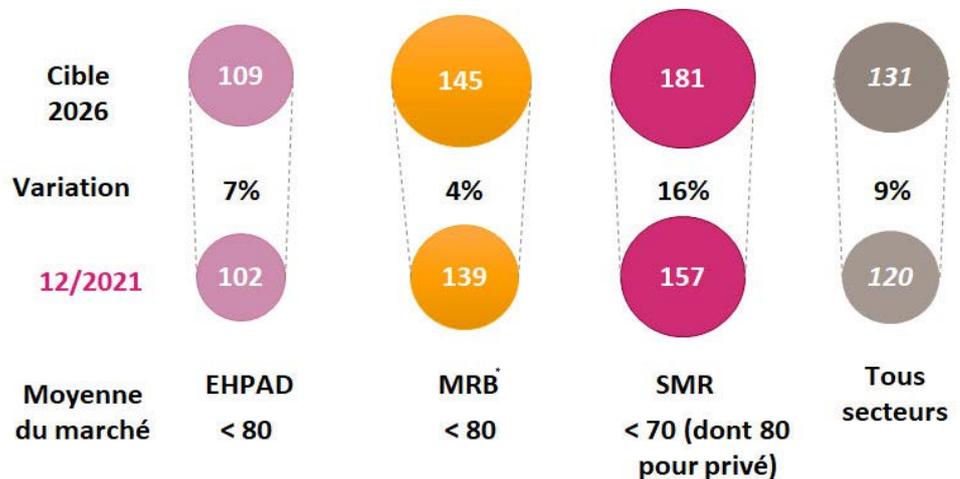


Mer Iroise - Brest (29)

Des établissements de grande capacité

La taille des établissements est une des clefs qui permet de garantir un modèle optimum de services et un modèle économique vertueux. LNA Santé a donc défini et engagé une évolution des capacités de ses établissements vers ces tailles cibles synonymes de pérennité.

Évolution de la taille moyenne du parc en exploitation au 31/12/2021



* MRB : Maison de Repos en Belgique

Des établissements de grand standing

Dès sa création, LNA Santé a considéré que la qualité des infrastructures d'accueil déterminait celle des services qui y étaient dispensés.

- **Des établissements neufs ou 100% rénovés**, parfaitement entretenus grâce à une filiale du groupe 100% dédiée à la rénovation en site occupé
- **De grands espaces extérieurs et jardins paysagers**, terrasses aménagées, parcs boisés, etc.
- **Des matériaux nobles**
- **Du mobilier haut de gamme**
- **Des lieux de vie spacieux et conviviaux** : majorité de chambres individuelles, salle de bains privative et adaptée pour chaque chambre, des services hôteliers et de restauration (repas préparés sur place et servis à l'assiette par le personnel hôtelier), salles à manger (dont salle à manger invités), espaces de vie spacieux, salons d'étage, locaux balnéo, espace Snoezelen, salon de coiffure, salle d'ergothérapie, etc.





Résidence Le Verger de Vincennes (94)

Structuration des établissements par unités de vie ou de soins pour une organisation à taille humaine

L'organisation des locaux des établissements est pensée pour offrir proximité et personnalisation de la prise en charge proposée. La taille humaine des modèles d'organisation, par unité de vie ou unité de soins, sert cette préoccupation première.

- **Des établissements sanitaires organisés en unités de soins** par spécialité médicale (trentaine de lits) permettant de traiter au mieux la pathologie de chacun.
- **Des EHPAD organisés en unités de vie** placées sous la responsabilité d'une maîtresse de maison et bénéficiant chacune d'une équipe médicale dédiée : médicale, paramédicale, hôtelière, administrative.



Résidence Creisker - Pornichet (44)

Des établissements experts dans leurs spécialités

La qualité des soins proposés repose à la fois sur la compétence des équipes et sur la qualité des matériels mis en œuvre.

Équipes médicales spécialisées, école de formation interne (75 886 heures de formation en 2021), spécialisation des SMR, forte médicalisation des EHPAD, télémédecine et objets connectés au service de la prise en charge.

LE DÉVELOPPEMENT DE LNA SANTÉ

LNA Santé, de par son identité familiale, sa logique de transmission et son mode de gouvernance, inscrit son développement sur le long terme en confortant un modèle d'entreprise solide et pérenne, basé sur une offre intégrée et innovante de services et de santé.

Une stratégie au service **des enjeux de santé de notre société**

En tant qu'acteur global de la santé, afin de répondre au mieux aux mutations de la société et aux enjeux de la santé, LNA Santé s'inscrit dans une ligne stratégique forte en intervenant sur l'ensemble des parcours de santé. Il renforce ainsi la reconnaissance de son savoir-faire d'opérateur intégré dans la prise en charge des personnes temporairement ou durablement fragilisées.

LNA Santé poursuit son projet de développement dans un esprit d'ouverture, d'anticipation des besoins, de complémentarité et de collaboration avec les secteurs public et associatif ainsi que l'ensemble des acteurs locaux.

Une croissance **constante et sélective**

L'histoire de LNA Santé est celle d'une entreprise à la croissance régulière et maîtrisée. Cette croissance s'est construite autour d'un projet unique et d'un modèle économique solide portant sa performance dans la durée.

- **9 778 lits autorisés**
- **9 232 lits en exploitation** répartis sur 81 établissements :
 - **45 EHPAD** Établissements d'Hébergements pour Personnes Âgées Dépendantes
 - **4 MRPA** Maisons de Repos et de Soins Médicaux et de Réadaptation
 - **19 SMR** Soins Médicaux et de Réadaptation
 - **7 HAD** Services d'Hospitalisation à Domicile
 - **2 PSY** Cliniques Psychiatriques
 - **3 CHIR** Services Chirurgie

Et surtout, plus de 8 000 femmes et hommes mobilisés au quotidien, au service des patients et des résidents.

Avec un chiffre d'affaires d'exploitation de 635 millions d'euros en 2021, en hausse de 21,9% et une structure financière sécurisée, LNA Santé dispose de fondamentaux solides pour poursuivre son ambitieux plan de croissance.

Bon à savoir

L'externalisation de l'immobilier permet à LNA Santé de se recentrer sur son cœur de métier - la prise en soins des personnes fragilisées - et de développer un modèle d'exploitation unique et performant. Cette stratégie métier sécurise ainsi les investisseurs-bailleurs et leur donne une visibilité à long terme sur leurs revenus locatifs et la qualité de leur patrimoine entretenu par un exploitant reconnu pour la qualité de son projet d'entreprise.

POUR ALLER DANS LE DÉTAIL



FIDEXI, DESIGNER DE SOLUTIONS PATRIMONIALES

L'ADN de Fidexi : créer des synergies

Face aux besoins croissants et évolutifs du secteur de la santé, nous proposons des programmes immobiliers adaptés, répondant à un double objectif : consolider le patrimoine des investisseurs qui nous font confiance et accompagner le développement de notre partenaire exploitant.

Nous entretenons un partenariat exclusif depuis 1994 avec LNA Santé qui détient depuis 2022 une participation minoritaire au capital de FIDEXI.

L'investisseur bénéficie d'une solution d'investissement performante et fiscalement avantageuse ; l'exploitant externalise ses actifs immobiliers en optimisant la charge locative et la mobilisation de ses fonds propres.

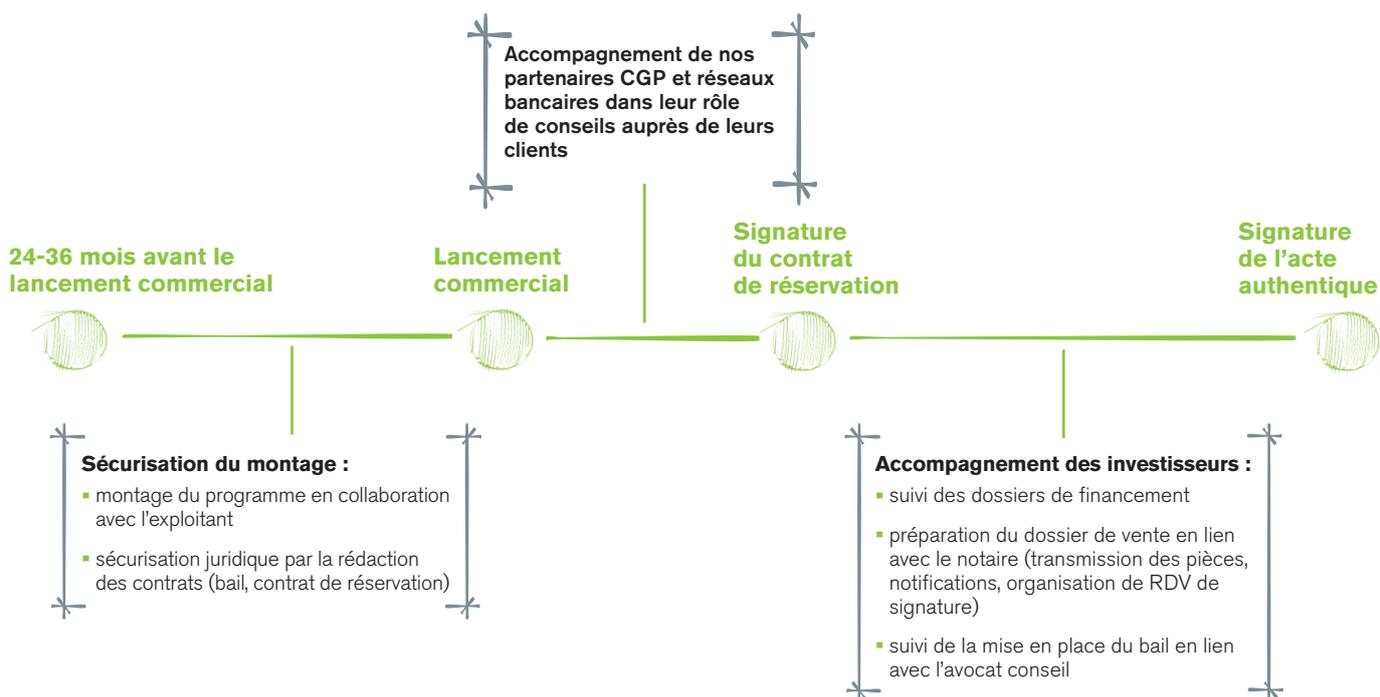
Cette solution d'investissement répond à un enjeu sociétal majeur : la prise en charge des personnes dépendantes.

Notre valeur ajoutée : innovation et qualité

En tant que monteur d'opérations, nous suivons chaque programme dès l'origine aux côtés de l'exploitant que nous accompagnons dans ses démarches immobilières, juridiques, financières et fiscales.

Tous les programmes répondent aux mêmes critères qualitatifs : emplacement, qualité de construction, positionnement haut de gamme et qualité de services proposés par l'exploitant.

Chacun d'entre eux a fait l'objet d'une étude rigoureuse quant à ses équilibres économiques.





Nos engagements

- 🔗 **Mettre notre expertise** au service de tous les acteurs engagés dans nos projets immobiliers
- 🔗 **Développer** des montages sécurisés grâce à nos solides expertises métiers
- 🔗 **Proposer** des réalisations de grande qualité
- 🔗 **Accompagner** les différents intervenants et clients à toutes les étapes du projet
- 🔗 **Répondre** à des besoins sociétaux d'aujourd'hui et de demain

“Depuis 1988, nous créons des synergies entre investisseurs et exploitants au service de projets immobiliers porteurs de sens et novateurs.”

Suivi de chantier : points réguliers avec le maître d'ouvrage

Interface post-acquisition entre les différents intervenants : exploitant, expert-comptable, administration fiscale

Livraison et démarrage du versement des loyers

Bail ferme de longue durée

Suivi et accompagnement :

- suivi des formalités fiscales (déclaration d'activité LMP/LMNP)
- suivi des appels de fonds
- intervention d'un syndic indépendant

Livraison :

- mandat pour prise de livraison par l'exploitant professionnel et le syndic
- le cas échéant, remboursement des intérêts intercalaires
- suivi comptable et administratif proposé par un cabinet d'expertise comptable indépendant (remboursement de TVA, adhésion CGA, tenue de comptabilité du Loueur en Meublé, déclarations fiscales...)

Offre de services à la revente :

- estimation financière du bien
- rédaction juridique des contrats
- revente par nos réseaux

LE STATUT FISCAL DU LOUEUR EN MEUBLÉ

CHAMPS D'APPLICATION ET AVANTAGES

■ Champs d'application du statut

Pour bénéficier du statut de Loueur en Meublé, l'investisseur doit :

- acquérir un bien meublé à usage d'habitation ;
- le donner en location.

Bon à savoir

Qu'est-ce qu'un bien meublé ?

Pour que le bien immobilier soit qualifié de meublé, il doit comporter les éléments mobiliers indispensables à une occupation normale par le locataire (BOI-BIC-CHAMP-40-10).

La location d'un local d'habitation garni de meubles est regardée comme une location meublée lorsque les meubles loués avec le local sont suffisants pour donner à ce dernier un minimum d'habitabilité (RM, M. Desanlis, JO, AN du 28 janvier 1980, p. 279, n° 17701).

Peut-on louer à un exploitant professionnel ?

"La location à un exploitant qui, sous sa seule responsabilité effectue les prestations de service inhérentes à son activité hôtelière ou para-hôtelière, de lots de copropriété comprenant des parties privatives et des parties communes constituées, outre les dépendances habituelles (hall, parking, voie d'accès...), d'espaces nécessaires à cette activité (salle de restauration, local pour le personnel, salle médicalisée...), relève du régime fiscal de la location meublée lorsque :

- la location porte sur des locaux à usage d'habitation et ne s'accompagne d'aucune prestation annexe ;
- la location ne constitue pas pour le bailleur le moyen de participer à la gestion ou aux résultats de la société d'exploitation ;
- la location des parties communes est accessoire à la location meublée et ne donne lieu en elle-même à aucune rémunération."

Source : BOI-BIC-CHAMP-40-10

■ Critères des statuts Loueur en Meublé Non Professionnel (LMNP) et Loueur en Meublé Professionnel (LMP)

Par défaut, un investisseur bénéficie du statut LMNP.

Pour bénéficier du statut LMP, il doit répondre aux critères prévus aux 2° et 3° du 2 du IV de l'article 155 du CGI :

- les recettes annuelles retirées de cette activité par l'ensemble des membres du foyer fiscal excèdent 23 000 € TTC
- les recettes représentent au moins 50% des revenus professionnels* du foyer fiscal

* Sont considérés comme des revenus professionnels du foyer fiscal : traitements, salaires, pensions et rentes viagères, BIC autres que ceux tirés de la location meublée, bénéfices agricoles, bénéfices non-commerciaux et revenus des gérants et associés. Ces montants s'entendent nets de frais professionnels.

■ Une Fiscalité fortement attractive

La Location Meublée est considérée fiscalement comme une activité commerciale qui relève de l'impôt sur le revenu, dans la catégorie des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC) (et non des revenus fonciers), définis à l'article 34 du CGI.

De nombreux avantages fiscaux :

- **Déductibilité de l'intégralité des charges** liées à l'activité de Loueur en Meublé
- **Déduction des amortissements comptables** neutralisant les bénéfices et permettant de profiter de **recettes faiblement fiscalisées sur une très longue période**
- **Pour l'investisseur LMP, imputation du déficit lié à l'activité sur son revenu global**
- **Possibilité d'exonération d'IFI sous certaines conditions**

En détails :

Toutes les charges liées à l'activité sont intégralement déductibles : charges d'emprunt, taxes, dépenses d'entretien, charges de copropriété, frais comptables et juridiques etc.

Les frais d'acquisition (notaire, frais de dossier et d'hypothèque, honoraires de commercialisation) peuvent être :
- incorporés comptablement au prix de revient du bien et être amortis dans les mêmes conditions ;
- déduits sous forme de charges, en une seule fois l'année d'acquisition.

Les frais d'établissement (immatriculation et constitution de société) peuvent être étalés sur une période s'échelonnant de 2 à 5 ans ou déduits en une seule fois l'année de l'acquisition

Les règles comptables permettent d'amortir le bien immobilier : l'amortissement est la constatation annuelle de la charge comptable liée aux immobilisations.

Le taux d'amortissement est calculé en fonction de la durée normale d'utilisation du bien :

- pour l'immobilier, une décomposition par composants devra être mise en œuvre par l'expert-comptable de l'investisseur afin de définir la durée des amortissements ;
- le mobilier est amorti sur une période de 7 ans ;
- la valeur du terrain n'est jamais amortie.

Bon à savoir

Selon l'article 39 C du CGI, les amortissements comptables sont déductibles à concurrence de la différence entre les loyers et les charges locatives afférentes au bien ; pour le solde, ils sont reportables indéfiniment et déductibles des résultats futurs.

SPÉCIFICITÉS ET BÉNÉFICES COMPLÉMENTAIRES DU STATUT

■ Un traitement avantageux des déficits

Statut LMNP

Les déficits constatés sont imputables sur les revenus de même nature. Toutefois, l'investisseur LMNP pourra opter pour la solution d'incorporation comptable des frais d'acquisition dans le prix de revient du bien et rallonger ainsi la période de neutralisation des recettes locatives.

Statut LMP

Le statut LMP permet aux investisseurs d'imputer les déficits résultant des charges déductibles sur leur revenu global (article 156 du CGI).

■ Amendement Censi-Bouvard

Les programmes commercialisés en Vente Achevée et Vente d'Immeuble à Rénover ne sont pas éligibles au dispositif Censi-Bouvard.

■ Aspects de TVA

Les loyers sont soumis à la TVA (au taux réduit) dès lors que le locataire exploitant offre, en plus de l'hébergement au moins trois des quatre prestations suivantes* :

- le petit-déjeuner,
- le nettoyage régulier des locaux,
- la fourniture de linge de maison,
- l'accueil et la réception de la clientèle.

En optant pour la renonciation à la franchise en base, l'acquéreur pourra récupérer la TVA acquittée lors de l'acquisition du bien (20 %).**

Le remboursement intégral de la TVA intervient en moyenne dans les 6 mois à 9 mois de la livraison du bien.

Bon à savoir

En cas de revente anticipée du bien et du bail commercial (universalité de transmission d'un bien) la cession bénéficie du régime de la dispense de TVA (article 257 bis du CGI).

* Instruction 3A-2-03 du 30/04/03

** Se reporter à la grille de prix des programmes.



Résidence Marconi - Chatou (78)

■ Les Plus-Values en cas de cession

Statut LMNP

La règle d'imposition des plus-values pour les LMNP, lors de la cession à titre onéreux des biens donnés en Location Meublée, est le **régime de droit commun des plus-values immobilières privées** (art. 151 septies VII du CGI). Ce régime bénéficie d'abattements selon la durée de détention du bien, permettant une exonération totale de l'impôt sur le revenu au terme de 22 ans et de prélèvements sociaux au terme de 30 ans.

Statut LMP

Au terme de 5 années cumulées d'exercice de l'activité réalisée à titre professionnel (LMP*), **la plus-value de cession du bien est totalement exonérée d'impôt**, à condition toutefois que la moyenne des recettes réalisées au titre des exercices clos au cours des deux années civiles qui précèdent la date de clôture de l'exercice de réalisation de la plus-value, ne dépasse pas 90 000 € H.T. (article 151 septies du CGI – BOI-BIC-PVMV-40-10-10 n° 30 et s et BOI-BIC-CHAMP 40-20 n° 420)

■ L'IFI

Les biens immobiliers loués en meublé entrent dans le patrimoine imposable à l'IFI.

Toutefois, ces biens sont exonérés d'IFI si :

- ils génèrent des recettes annuelles supérieures à 23 000 € TTC,
- les revenus tirés de cette activité représentent plus de 50% des revenus professionnels du foyer fiscal

Bon à savoir

Selon la réponse ROSEREN publiée au JO le 17 juillet 2018, cette disposition ne s'applique pas dans le cadre d'un investissement au travers d'une SARL de famille pour les associés non gérants ou n'exerçant pas dans cette société leur activité principale (article 975 II à IV du CGI). C'est ce manque d'implication dans la gestion de l'entreprise (SARL de famille ou EURL) qui peut être retenu.

■ Option pour le Micro-BIC

Le loueur en meublé dont le chiffre d'affaires HT est inférieur à 72 600 € peut prétendre au régime des Micro-BIC.

L'avantage fiscal se traduit par la possibilité d'effectuer un abattement forfaitaire de 50% sur le chiffre d'affaires locatif, aucune autre charge ne pouvant alors être déduite par ailleurs.

* S'agissant des critères de qualification d'un LMP : cf page 26

LE CADRE JURIDIQUE, UN RÉGIME LÉGAL ET CONVENTIONNEL PROTECTEUR POUR L'INVESTISSEUR

■ Consistance du bien acquis : lot privatif et parties communes

L'ensemble des surfaces habitables et de services de l'établissement sont éligibles à la Location Meublée.

En conséquence, l'investisseur se porte acquéreur d'une **partie privative à usage de chambre et d'une quote-part des parties communes habitables et de services.**

Ces parties communes seront ainsi détenues par les investisseurs **sous forme de tantièmes de copropriété et comprennent :**

- **pour ce qui est des parties communes habitables** : salons, salles à manger, salles d'activités, tisaneries...
- **pour ce qui est des parties communes relatives aux services** : cuisine, salles de rangement, bureaux, locaux techniques, circulations,...

Précision

Conformément au BOI-BIC-CHAMP-40-10, "la location des parties communes de services est accessoire à la Location Meublée et ne donne lieu en elle-même à aucune rémunération".

Un syndic professionnel et indépendant s'assure des conditions de la parfaite conservation et de l'entretien des parties communes de l'immeuble :

- il réalise un audit annuel et en communique le compte-rendu aux copropriétaires ;
- il convoque et tient l'assemblée générale annuelle des copropriétaires.



Les jardins d'henrville - Amiens (80)



Le Verger de Vincennes - Vincennes (94)

■ Un bail fortement sécurisé

Un bail commercial ferme

Un bail commercial d'une **durée ferme de minimum 10 ans et demi** est contractualisé avec une société filiale d'exploitation du Groupe LNA Santé.

Intervient au bail, en qualité de caution, la Société LNA RETRAITE, SAS au capital de 119 132 240,00 €, en charge de l'exploitation de l'ensemble des établissements médico-sociaux sur le territoire national.

Le locataire exploitant professionnel renonce expressément à sa faculté de résiliation du bail tous les 3 ans, offrant une forte visibilité à l'investisseur.

Le Loyer, un rendement locatif élevé

L'investissement en Location Meublée en résidence médicalisée permet de se constituer un patrimoine à fort rendement locatif

Le loyer annuel est calculé sur la base de **4,30 % HT du prix de revient du bien** (immobilier HT + mobilier HT + honoraires de commercialisation HT).

L'investisseur percevra à compter de la livraison un loyer à chaque échéance de trimestre civil.

Le loyer sera **revalorisé chaque année en fonction d'un indice composite non plafonné** constitué :

- du taux de variation annuelle de la moyenne associée de l'indice du coût de la construction (ICC) (pour 1/3)
- du taux de revalorisation des prestations des maisons de retraite (pour 1/3)
- du taux de revalorisation des dotations soins des EHPAD privés (pour 1/3)

Le choix de cet indice composite équilibré permet de corrélér l'évolution du loyer à l'évolution des indices relatifs à l'activité du gestionnaire dans l'intérêt mutuel des parties.

Les investisseurs ne sont pas exposés financièrement aux risques d'exploitation et leur statut se limite à celui de Loueur en Meublé. Le locataire fera seul son affaire de l'exploitation des murs selon la destination prévue au bail commercial.

Avis d'expert : les mécanismes d'indexation "encadrée", Prohibition et invalidité

Les clauses d'indexation des baux commerciaux sont un enjeu économique important. Dans un environnement économique tendu, elles peuvent être source de nombreux contentieux ce d'autant plus que depuis de nombreuses années, certains opérateurs ont la tentation d'"encadrer" les clauses d'indexation des baux commerciaux en prévoyant par exemple que la clause d'indexation ne jouera qu'à la hausse.

Une Jurisprudence tend à se dessiner en suite d'un arrêt de principe de la Cour de Cassation du 14 janvier 2016 (3e ch. civ. 14 janv. 2016 n°14-24.681 D2016-199) affirmant que les clauses d'indexation stipulées "exclusivement à la hausse" sont prohibées quelle qu'en soit la forme et sont désormais réputées non écrites.

Une indexation "encadrée" ne répond en effet pas à la définition d'ordre public de la clause d'indexation du Code de commerce, lorsqu'elle est stipulée comme ne devant s'appliquer qu'en cas de variation positive de l'indice.

Entretien, gros travaux et mises aux normes réalisés par le locataire exploitant à ses frais et sous sa responsabilité

Le locataire exploitant assume **la gestion technique complète des biens loués incluant la réalisation à ses frais et sous sa seule responsabilité de l'ensemble des travaux :**

- entretien, réparations et maintenance ;
- travaux relevant de l'article 606 du Code civil ;
- travaux de mise en conformité et mise aux normes.

Avis d'expert : Non application du Décret "Charges" au schéma mis en place

Extrait de l'Art. R. 145-35 du Code la construction et de l'habitation

"Ne peuvent être imputés au locataire :

- 1°/ Les dépenses relatives aux grosses réparations mentionnées à l'article 606 du Code civil ainsi que, le cas échéant, les honoraires liés à la réalisation de ces travaux ;*
- 2°/ Les dépenses relatives aux travaux ayant pour objet de remédier à la vétusté ou de mettre en conformité avec la réglementation le bien loué ou l'immeuble dans lequel il se trouve, dès lors qu'ils relèvent des grosses réparations mentionnées à l'alinéa précédent ;"*

Le bail LNA Santé n'est pas concerné pas ces dispositions qui réglementent des dépenses décidées par le propriétaire et refacturées au locataire.

En effet, étant donné que le locataire exploitant,

- assume la gestion technique complète de l'immeuble (locataire unique d'un bien monovalent)
- et est soumis par les pouvoirs publics à des contraintes d'exploitation spécifiques (Préconisations de l'Agence Régionale de Santé, réglementations ERP, Accessibilité Handicapés...),

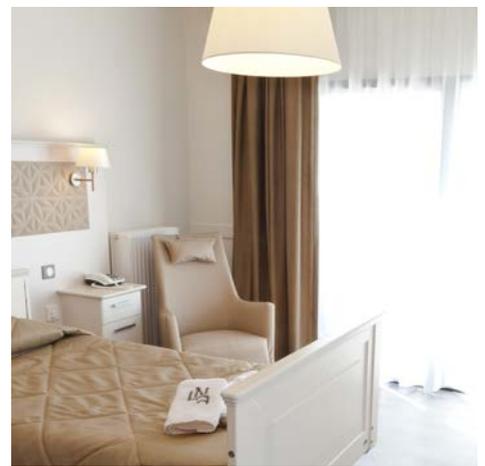
aucune dépense relative aux travaux n'est engagée directement par le propriétaire bailleur ou le syndicat des copropriétaires et refacturée au locataire comme charge remboursable à ce titre.

Charges et Impôts

Le locataire exploitant assume :

- **les charges locatives :** contrats de fournitures de fluides, assurance des parties privatives et parties communes souscrite pour son compte et celui du propriétaire bailleur...
- **les impôts, taxes et redevances relatives à l'usage des biens loués ou à son activité :** redevance TV, télécom, taxes sur les bureaux, ...

L'investisseur conserve à sa charge les honoraires et frais de convocation en assemblée générale de copropriété ainsi que la taxe foncière (compris la taxe d'enlèvement des ordures ménagères).



Villa Tohannic - Vannes (56)

Le renouvellement du mobilier

Afin de bénéficier et de conserver le statut fiscal de Loueur en Meublé, l'investisseur doit être propriétaire des meubles pendant toute la durée du bail et prendre en charge leur renouvellement.

Le renouvellement du mobilier intervient généralement après plusieurs années de location. Afin que cela ne génère pas un effort de trésorerie pour l'investisseur, le bail commercial prévoit **le versement d'une provision pour renouvellement du mobilier dès la prise d'effet du bail.**

Ainsi, un mandat de débours est contractualisé avec le gestionnaire exploitant qui passe commande directement du mobilier à renouveler auprès des fournisseurs.

À compter de la 8^e année du bail au plus tard, le locataire exploitant rendra compte annuellement de l'utilisation de la provision en fournissant au propriétaire bailleur un état justificatif complet.

Ce process sécurisé mis en place dans l'intérêt mutuel des parties apporte les garanties souhaitées au propriétaire en lui permettant :

- de conserver le statut fiscal de Loueur en Meublé et sa fiscalité avantageuse ;
- d'amortir le nouveau mobilier acheté et de récupérer la TVA versée à cette occasion.

Le renouvellement du bail

Le bail commercial pourra être renouvelé conformément aux dispositions de l'article L145-12 du Code de commerce (disposition d'ordre public).

- La durée du bail commercial renouvelé est de 9 ans, sauf accord des parties pour une durée plus longue lors du renouvellement.
- Le locataire pourra donner congé à l'expiration de chaque période triennale du bail renouvelé, dans les formes et délai des articles L145-9 du Code de commerce, sauf accord des parties lors du renouvellement.
- Les conditions du bail renouvelé doivent être en tous points identiques à celles du bail échu, la seule modification qui puisse être négociée étant le niveau de loyer en cas de loyer manifestement trop faible ou trop fort par comparaison avec les loyers de marché. Cette variable d'ajustement garantit l'intérêt de chacune des parties sur le long terme.

Avertissement : La présente documentation a été rédigée en tenant compte de la réglementation en vigueur à la date de sa publication. Nous attirons l'attention de l'investisseur sur le fait que les articles de loi sur lesquels s'appuie cette documentation sont susceptibles de faire l'objet de modifications par le législateur ou d'une interprétation différenciée par les tribunaux. Nous attirons également l'attention de l'investisseur sur le fait que la signature d'un bail ferme de plus de 9 ans, s'il représente une sécurité locative forte, ne saurait le prémunir totalement de tout risque d'impayé de loyer, de défaillance du locataire ou de manquement de celui-ci dans ses obligations contractuelles. Enfin, la destruction partielle ou totale du bien, si elle est couverte par un contrat d'assurance valablement souscrit sous la responsabilité et à la charge du locataire, peut occasionner une rupture dans le bon paiement des loyers nonobstant l'existence du bail ferme de plus de 9 ans. Fidexi ne saurait être tenu pour responsable de la survenance d'un événement ayant pour conséquence la dégradation économique de l'investissement, l'investisseur ayant été averti des risques inhérents à ce type d'opération.



FIDEXI

44 rue Paul Valéry - 75116 Paris
Tél. : 01 76 53 73 73

fidexi.com

SAS au capital de 228 674 € - R.C.S. Paris B 398 045 567 - Activité de transaction sur immeubles et fonds de commerce
Carte professionnelle n° CPI 7501 2016 000 009 359 délivrée par la CCI de Paris Île-de-France
Garantie Financière 110 000 € - QBE international insurance limited
Adhérent Association MEDIMMOCONSO, 1 Allée du Parc de Mesemena - Bât A - CS25222 - 44505 LA BAULE CEDEX -
Site internet : <https://medimmoconso.fr/adresser-une-reclamation/>