

Meaux (77) - Institut de Soins de Suite et de Réadaptation

La Location Meublée par Fidexi



Investissement dans un SSR
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 30 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 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)



Résidence Creisker - Pornichet (44)



Villa de Falicon - Nice (06)

SOMMAIRE

- **Les essentiels de la Location Meublée en SSR par Fidexi** **page 03**
- **Présentation du programme et caractéristiques** **page 06**
SSR du Pôle Santé Orgemont
- **Atouts et spécificités de la Location Meublée par Fidexi** **page 12**
La Location Meublée en immobilier géré : le choix du confort et de la performance
Investissement dans un SSR : un choix d'avenir
Présentation de LNA Santé et zoom sur l'activité sanitaire
- **Pour aller dans le détail** **page 27**
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 SSR
PAR FIDEXI

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

LE SECTEUR

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

Ce secteur, encadré par les autorités publiques, est dynamisé par l'allongement de la durée de vie, l'augmentation de la dépendance et des maladies chroniques ainsi que par la recherche de soins de qualité et adaptés.



Bail ferme

Gestion technique complète

L'EXPLOITANT



Un exploitant solide et reconnu dans le secteur de la santé

- **81 établissements**
- **7 500 professionnels** mobilisés au quotidien
- Chiffre d'affaires d'exploitation de **521,5 millions d'euros** en 2020
- **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

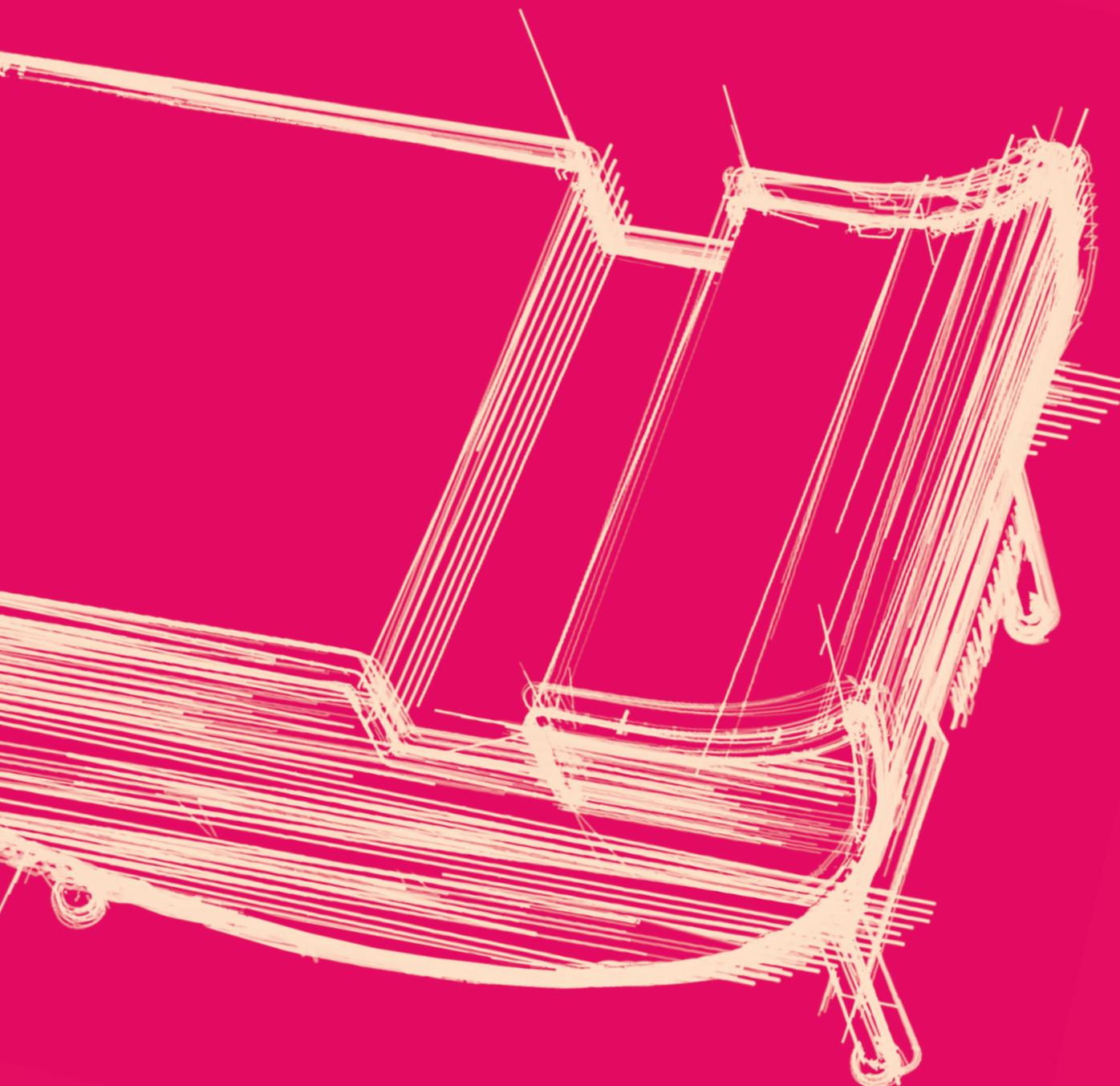
Une rentabilité attractive

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

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 31).

PRÉSENTATION DU PROGRAMME ET CARACTÉRISTIQUES





Meaux, commune de l'est parisien située sur les bords de Marne

SSR DU PÔLE SANTÉ ORGEMONT (77) INVESTISSEMENT DANS UN SSR



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

Meaux, un cadre de vie agréable dans l'est parisien

- **Située à 45 km à l'est de Paris**, la ville de Meaux figure parmi les communes les plus importantes de Seine-et-Marne, département francilien de plus de 1,4 million d'habitants.
- Ancienne capitale du comté de Brie au patrimoine historique prestigieux dont témoignent sa cathédrale et son ancien palais épiscopal, Meaux est qualifiée de **ville d'Art et d'Histoire**. Longeant les berges de la Marne, la ville offre **un cadre de vie agréable en région parisienne**.
- **Au cœur de la communauté d'agglomération du Pays de Meaux (près de 105 000 habitants et 35 000 emplois)**, Meaux profite du passage de la ligne P du transilien, reliant la capitale en 38 minutes. À proximité des bassins d'emploi de l'est parisien, **la ville attire une population croissante et voit naître des projets urbains d'envergure**. C'est le cas notamment de l'arrivée du **nouveau Grand Hôpital de l'Est Francilien (GHEF)** et du futur **Pôle Santé Orgemont**.

Sources : Insee 2017

Le nouveau Grand Hôpital de l'Est Francilien, un projet structurant pour la ville de Meaux :

- **Un nouvel établissement né le 1^{er} janvier 2017, de l'union des centres hospitaliers de Coulommiers, de Meaux, et de Marne-la-Vallée et agrandi en 2019 avec l'intégration du centre hospitalier de Jouarre**
 - **Le nouvel établissement sera établi à Meaux sur le site de Saint-Faron avec la construction d'un nouveau bâtiment, la réhabilitation d'un bâtiment existant et la construction d'un «hôtel hospitalier» (livraison prévue pour 2025)**
 - **Un projet au budget de 170 millions d'euros**



Le Pôle Santé Orgemont, un grand projet de territoire à horizon 2023-2025

Adapté aux enjeux du territoire de Santé, le Pôle Santé Orgemont permettra de développer en partenariat avec le nouveau Grand Hôpital de l'Est Francilien (GHEF) situé à quelques kilomètres, **une filière sanitaire et médico-sociale de premier plan en Seine-et-Marne**.

Le Pôle Santé Orgemont sera composé d'un Soins de suite et de Réadaptation et d'un EHPAD, totalisant 378 lits :

- Un Etablissement de Soins de Suite et de Réadaptation (SSR) pour renforcer les filières d'aval du GHEF qui poursuit son projet de reconstruction de l'hôpital et fluidifier le parcours de soins des patients
- Un Etablissement d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes (EHPAD) de grande capacité pour répondre au déficit d'offre du territoire

Le développement de LNA Santé répond ainsi à une **logique d'immersion territoriale permettant de fluidifier le parcours de santé des personnes fragilisées** et de répondre aux besoins spécifiques du territoire en conjuguant les compétences de ses établissements avec celles des acteurs et partenaires locaux.

Avec le déploiement de ce nouveau pôle de référence, **LNA Santé renforce encore sa présence en Ile-de-France en tant qu'opérateur de santé de référence** avec **19 établissements** (12 EHPAD, 6 SSR et 1 clinique psychiatrique).



Le Pôle Santé Orgemont (77) - Plan de masse non contractuel



L'établissement de Soins de Suite et de Réadaptation du Pôle Santé Orgemont

Situé à proximité de la gare et à 5 minutes du centre-ville de Meaux, l'établissement de Soins de Suite et de Réadaptation profitera d'un environnement calme, moderne et fortement paysager.

L'établissement développera une surface de plancher de plus de 16 800 m² répartis sur 6 niveaux et sera composé de **225 chambres**.

D'une qualité architecturale exceptionnelle, le bâtiment s'intégrera parfaitement à son environnement paysager et répondra aux critères qualitatifs du cahier des charges immobilier du Groupe LNA Santé :

- Espaces de vie spacieux,
- Matériaux nobles,
- Installations techniques performantes,
- Confort acoustique,
- Prestations décoratives de qualité...



Par son emplacement, sa capacité d'accueil et le déploiement optimal de ses spécialités, cet ensemble immobilier constituera un établissement de grand standing parfaitement adapté à la prise en charge des patients accueillis.

Le Pôle Santé Orgemont (77) - Restaurants et terrasse

Un établissement de référence répondant parfaitement aux enjeux de santé du territoire

Parfaitement conçu pour répondre aux besoins des équipes médicales pluridisciplinaires, l'établissement de Soins de Suite et de Réadaptation sera spécialisé en :

- Neurologie
- Gériatrie
- Rééducation de l'appareil locomoteur
- Pneumologie
- DME (Digestif, Métabolique, Endocrinien)
- Addictologie

Cet établissement neuf et de grande capacité constituera **un pôle de référence en matière de prise en charge en SSR spécialisés**, dans un environnement calme, moderne et privilégié.

Il viendra offrir une réponse sanitaire parfaitement adaptée aux besoins croissants du bassin de population, conformément aux exigences de qualité attendues par les patients et les autorités publiques :

- besoins de prises en charge spécialisées en SSR : soins post-intervention chirurgicale, suivi de maladies chroniques, ...
- besoins de proximité et de réactivité de l'offre de santé dans le cadre d'un parcours de soins coordonné



Le Pôle Santé Orgemont (77) - Vues extérieures

Projet d'envergure, Le Pôle Santé Orgemont est un pôle d'excellence ultraspécialisé et permet à LNA Santé de renforcer son ancrage territorial en Ile-de-France avec 19 établissements pour une capacité totale de plus de 2 400 lits



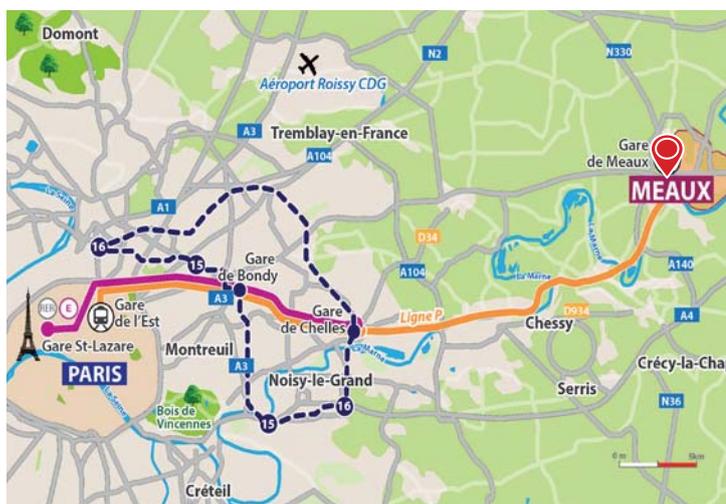
Le Pôle Santé Orgemont (77) - Patio de rééducation

Éléments financiers

▪ Rentabilité	4 %*
▪ Censi-Bouvard	Non
▪ TVA	Récupérable
▪ Loyer	Indexation annuelle non plafonnée
▪ Prix**	À partir de 219 337 € HT
▪ Honoraires	À charge de l'acquéreur

Éléments techniques

▪ Investissement	VEFA
▪ Nombre de lots	225
▪ Date prévisionnelle de livraison	2T 2023



Le Pôle Santé Orgemont Rue d'Orgemont - 77100 Meaux

Accès et transports

En voiture

À 5 minutes du centre-ville de Meaux
 À 7 minutes en voiture du nouveau Grand Hôpital de l'Est Francilien
 À 20 minutes de Marne-la-Vallée
 À 35 minutes de Paris via l'A4

En transports en commun

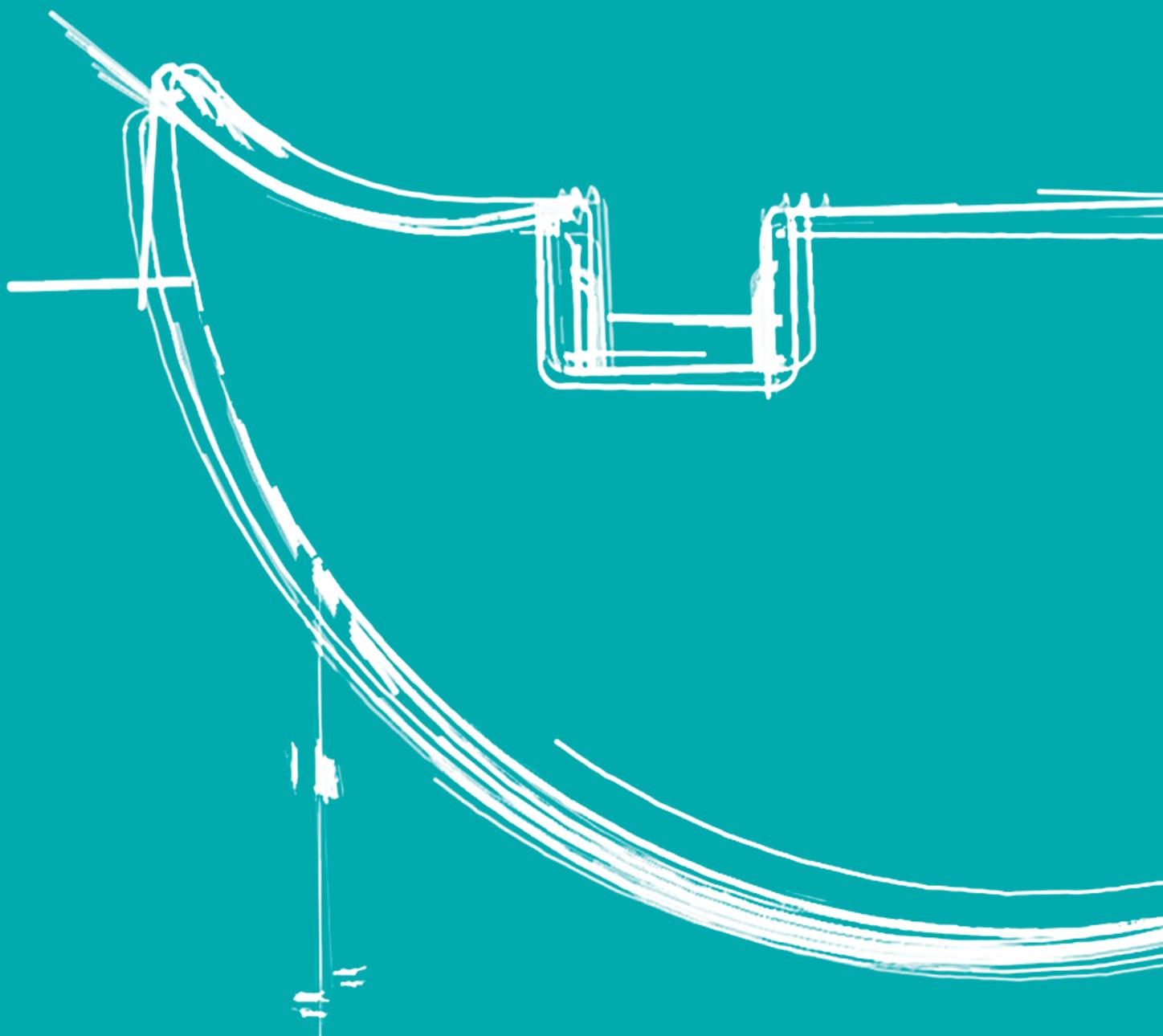
À 10 minutes à pied de la gare de Meaux (ligne P) menant vers Paris Gare de l'Est en 38 minutes

* Voir détail page 37.

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

ATOUTS 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 de commercialisation HT)] 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 12 ans renouvelable.
- **Un bien tangible** : cet actif repose sur les besoins fondamentaux de logement et de soins auxquels il permet de répondre en offrant 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 DANS UN SSR, UN CHOIX D'AVENIR



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

Définition, objectif et missions des établissements en Soins de Suite et de Réadaptation (SSR)

Les établissements de Soins de Suite et de Réadaptation accueillent en relais de l'hôpital des patients qui nécessitent des soins post-intervention ou un suivi de maladie chronique.

Leur objectif ultime est de restaurer autant que possible les capacités fonctionnelles antérieures des patients - condition sine qua non pour un retour à domicile et à l'autonomie - et à défaut de mettre en œuvre les moyens de compensation et d'adaptation.

Ces structures peuvent être polyvalentes (accueil de tous types de patients) **ou spécialisées** (accueil de patients dont l'affection nécessite une prise en charge spécifique : neurologie, pneumologie, diabétologie, cardiologie ...).

Les trois missions des SSR :

RÉÉDUCATION

À travers la **rééducation**, les SSR aident le patient à recouvrer le meilleur potentiel de ses moyens physiques, cognitifs et psychologiques. L'objectif est, autant que possible, la restitution intégrale de l'organe lésé ou le retour optimal à sa fonction.

RÉADAPTATION

Si la limitation des capacités du patient s'avère irréversible, les SSR assurent la **réadaptation** du patient. Le but est de lui permettre de s'adapter au mieux à ses limitations et à pouvoir les contourner autant que possible.

RETOUR À DOMICILE

Au-delà des soins médicaux et après stabilisation de l'état de santé du patient, les SSR ont pour objectif final d'assurer son retour à domicile. Afin de lui **garantir une réelle autonomie**, dans sa vie familiale et professionnelle, les établissements vont le rapprocher au maximum des conditions de vie qui précédaient son séjour hospitalier représentant l'aboutissement d'une prise en charge totalement personnalisée.



Institut Médical de Sologne - Lamotte Beuvron (41)

Un secteur clé de la filière de soins : une augmentation forte et constante de la demande

Plus de 995 000 patients ont été accueillis et pris en charge en 2020 dans les établissements SSR sur une durée moyenne de séjour de l'ordre de **35 jours en hospitalisation complète**.

L'évolution des techniques opératoires entraîne des soins post-intervention d'une autre nature permettant de réduire la durée d'hospitalisation en court séjour (Médecine, Chirurgie et Obstétrique - MCO).

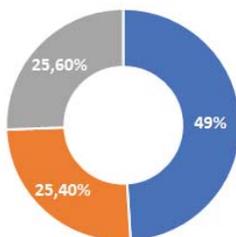
Cette évolution a entraîné une division du métier de la prise en soins en deux types :

- la prise en soins de court séjour effectuée en cliniques et hôpitaux (opérations, interventions d'urgence) ;
- et la prise en soins de moyen séjour effectuée dans les établissements SSR qui accueillent soit des patients ayant des besoins post-opératoires (rééducation, réadaptation), soit des patients admis directement pour le traitement de maladies chroniques (diabète, obésité ...), ou d'événements de santé invalidants (Accident Vasculaire Cérébral). Les SSR ont ainsi perfectionné leur médicalisation et se sont spécialisés pour faire face à des prises en charge de plus en plus lourdes et complexes.

Cette activité représente **un secteur stratégique de l'offre de soins** en raison de sa position entre soins de courte durée et retour à domicile. **Elle constitue donc aujourd'hui le pivot des filières de prise en charge dont elle assure la fluidité.**

La demande de prise en charge est d'autant plus forte que la population est vieillissante, nécessitant une organisation de la filière de plus en plus pointue. Le nombre de personnes de plus de 75 ans (âge moyen des patients en SSR*) passerait de 5,2 millions à 11,2 millions en 2060 **.

L'offre SSR



■ SSR publics ■ SSR associatifs ■ SSR privés commerciaux

*Selon le panorama des établissements de santé établi par la Drees*** en 2018, les SSR totalisent en 2016, 118 034 lits et places répartis sur près de 1 843 sites.*

*Le nombre de journées totales réalisées en SSR ne cesse d'évoluer et a atteint 38 millions en 2016***.*

* Ministère des solidarités et de la santé

** INSEE, Drees, CNSA, Roland Berger

*** Drees : Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques - 2018

Fonctionnement et financement des SSR

En pratique, les SSR agréés par la Sécurité Sociale sont sous convention de partenariat avec plusieurs établissements hospitaliers de leur région chargés de leur adresser des patients et assurant ainsi leur remplissage.

Les frais de séjour du patient (l'hébergement, les soins, les médicaments et les frais de personnel médical) sont intégralement pris en charge par l'assurance maladie.

Seul reste à charge du patient le complément éventuel pour une chambre individuelle et/ou services extra (télévision...); ces frais sont pris en charge le cas échéant par la mutuelle du patient.

Un développement souhaité par les pouvoirs publics

Une offre réglementée

Les besoins de prise en soins des territoires sont identifiés et analysés par les acteurs locaux (Agence Régionale de Santé, collectivités locales, élus, médecins, CHU, etc.)

Les Agences Régionales de Santé (ARS) contrôlent la qualité de l'offre proposée par les exploitants professionnels et réglementent l'ouverture de ce type d'établissements spécialisés.

Le professionnel exploitant est de fait particulièrement vigilant à la bonne conservation de son outil de travail, notamment sur le plan immobilier, pour permettre une prise en soins de qualité.

Une volonté de rationalisation économique

Le coût d'une rééducation post-chirurgicale en SSR est 2,5 à 4 fois inférieur à un séjour en clinique privée ou en hôpital public* (selon la pathologie traitée, 100 à 400 € par jour en SSR contre 250 à 4 000 € par jour en MCO**).

Le secteur se structure autour d'une meilleure articulation entre le secteur MCO (Médecine – Chirurgie – Obstétrique) et les Soins de Suite et de Réadaptation (SSR) afin de réduire les durées moyennes de séjour en hôpital ou clinique au profit de la filière avale, les SSR, permettant ainsi des économies substantielles pour l'Assurance Maladie.

Les SSR privés, une réponse aux enjeux de santé publique

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 de santé.** Leurs capacités d'accueil augmentent ainsi plus rapidement que celles de l'ensemble du secteur permettant de résorber le déficit de lits en structures d'accueil.

“ Investir dans un établissement de santé, c'est profiter de la visibilité exceptionnelle du secteur et participer au développement de structures répondant à un véritable besoin sociétal.”



Institut de Réadaptation du Cap Horn - Landerneau (29)

* Données Cour des Comptes

** MCO : Médecine Chirurgie Obstétrique

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.**

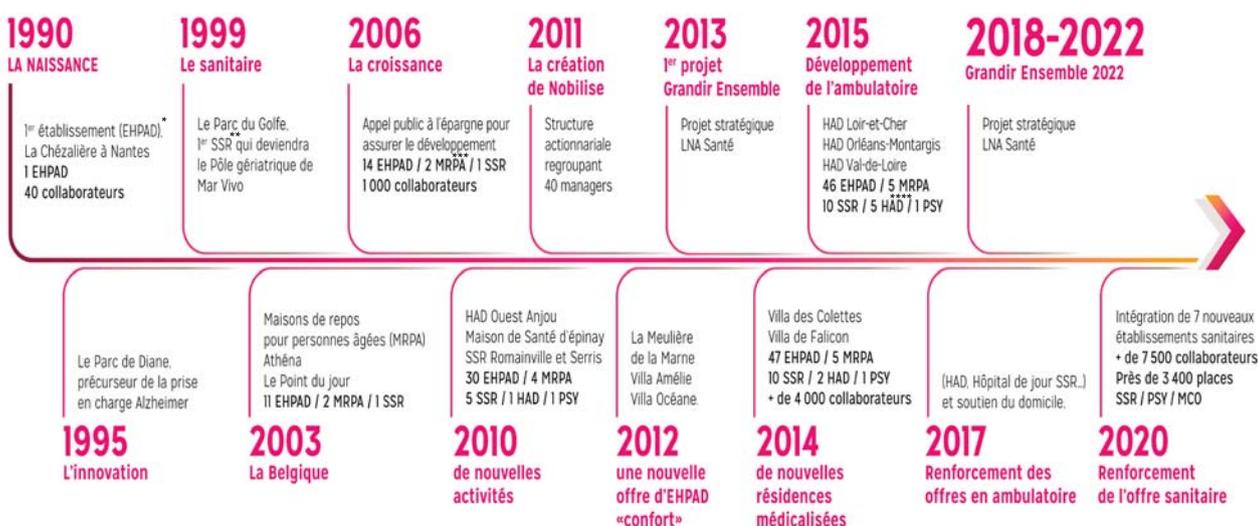
Le Groupe a donc bâti un modèle qui garantit, sur la durée, cette promesse faite à chacun des patients et résidents : soigner et prendre soin.

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



*Établissement d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes. **Soins de Suite et de Réadaptation. ***Maisons de Repos et de Soins pour Personnes Âgées. ****Hospitalisation À Domicile.

Une entreprise familiale avec une vision à long terme

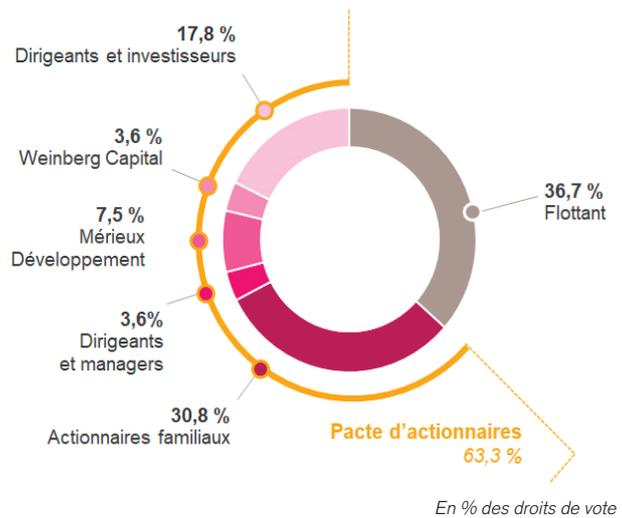
LNA Santé tire sa force et sa pérennité de son histoire, de son modèle d'exploitation et managérial, de sa politique d'investissement et de sa stratégie de développement.

- Des familles associées, il y a 30 ans, autour d'un entrepreneur porteur d'un projet
- Des dirigeants actionnaires, personnes physiques et opérant au quotidien dans la vie du Groupe
- Une association avec 100 managers (NOBILISE), au sein du pacte d'actionnaires qui assure la gouvernance du groupe
- 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

Un actionnariat stable et impliqué

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.

Répartition de l'actionnariat au 31/12/2020

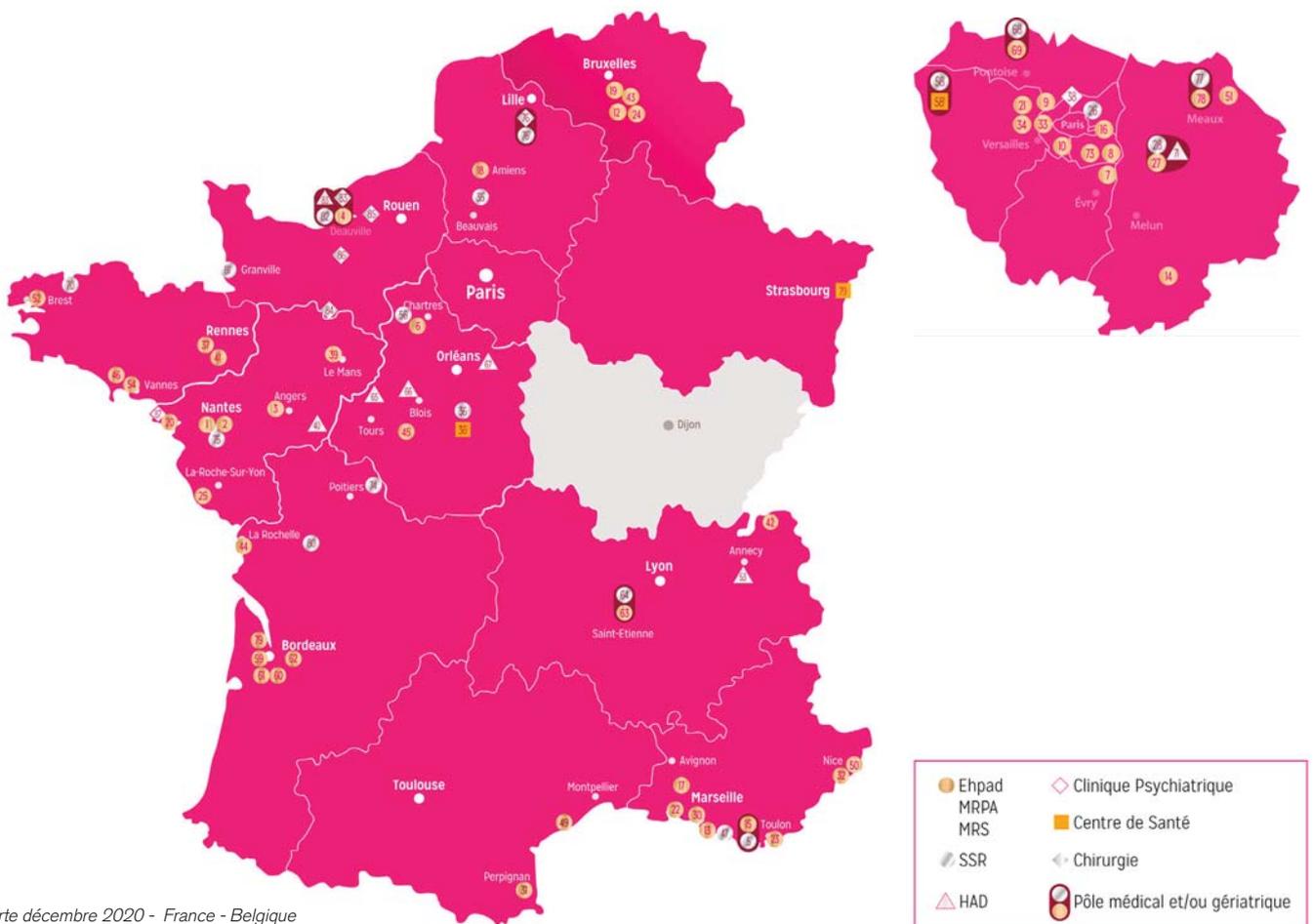


Villa de Valrose - Latresne (33)

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 EHPAD) : 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 SSR) : 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 30/09/2020



*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 (48 295 heures de formation en 2019), spécialisation des SSR, forte médicalisation des EHPAD, télémédecine et objets connectés au service de la prise en charge.

ZOOM SUR L'ACTIVITÉ SANITAIRE DE LNA SANTÉ

Une prise en soins par **des équipes médicales expertes**

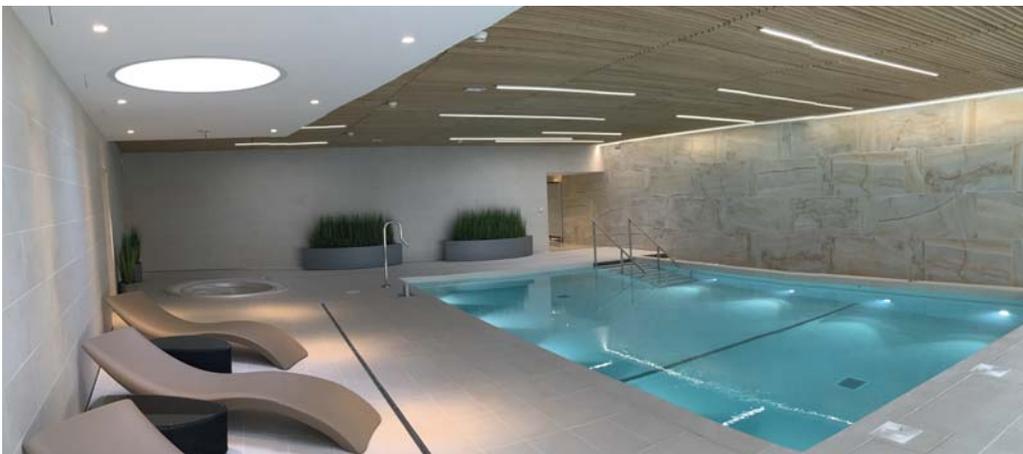
LNA Santé, de par son modèle d'exploitation unique, garantit aux patients placés au cœur du dispositif de prise en charge, l'accès à des soins efficaces et sûrs, grâce **à des experts médicaux et à des équipements techniques performants, tout en offrant un séjour dans un environnement agréable et confortable.**

En fonction de la pathologie du patient, le Groupe met en place un programme global de soins personnalisés, piloté par ses experts médicaux et réalisé par des équipes soignantes pluridisciplinaires. **Chaque établissement travaille en étroite collaboration avec les centres hospitaliers partenaires pour offrir aux patients une continuité de soins performante.**

L'activité sanitaire du Groupe

Sous la définition "d'activité sanitaire", LNA Santé englobe 19 établissements de soins de suite et de réadaptation (SSR), 2 cliniques psychiatriques et l'hospitalisation à domicile (HAD).

- 3 560 lits d'hospitalisation complète et places d'hospitalisation de jour exploités à ce jour (SSR et PSY)
- Un volume de 610 patients moyens/jour en HAD
- Près de 47 % du chiffre d'affaires du groupe en 2020



Institut de Diabétologie et de Nutrition du Centre - Mainvilliers (28)



Institut Médical de Romainville (93)



Les spécificités de LNA Santé

▪ **Des établissements de grande taille** (156 lits en moyenne versus 70 lits en moyenne pour le secteur)

Évolution de la taille moyenne des établissements



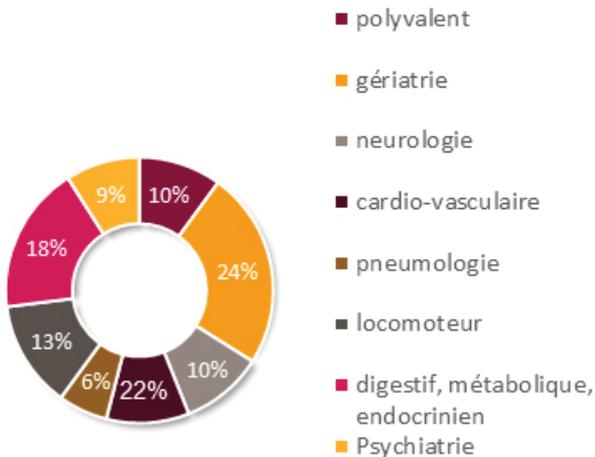
▪ **Des établissements experts dans leur spécialité** répondant aux besoins des territoires de santé sur lesquels ils sont implantés et qui mixent des capacités en hospitalisation complète et de jour

▪ **Des établissements de grand standing neufs ou 100% rénovés** grâce à une politique immobilière unique

▪ **Une organisation à taille humaine** : les cliniques SSR sont organisées en unités de soins par spécialité d'une trentaine de patients permettant de traiter au mieux leur pathologie.



Les spécialités du Groupe



Parmi les 9 spécialités de SSR définies par l'Assurance Maladie (hors psychiatrie), le Groupe est présent sur 7 d'entre elles.

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.

- **9 504 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 pour Personnes Âgées
 - **19 SSR** Soins de Suite et de Réadaptation
 - **8 HAD** Services d'Hospitalisation à Domicile
 - **2 PSY** Cliniques Psychiatriques
 - **3 CHIR** Services Chirurgie

Et surtout, plus de 7 500 femmes et hommes mobilisés au quotidien, au service des patients et des résidents.

Avec un chiffre d'affaires d'exploitation de 521,5 millions d'euros en 2020, en hausse de 10,3% 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.

PRÉSENTATION

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.

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.

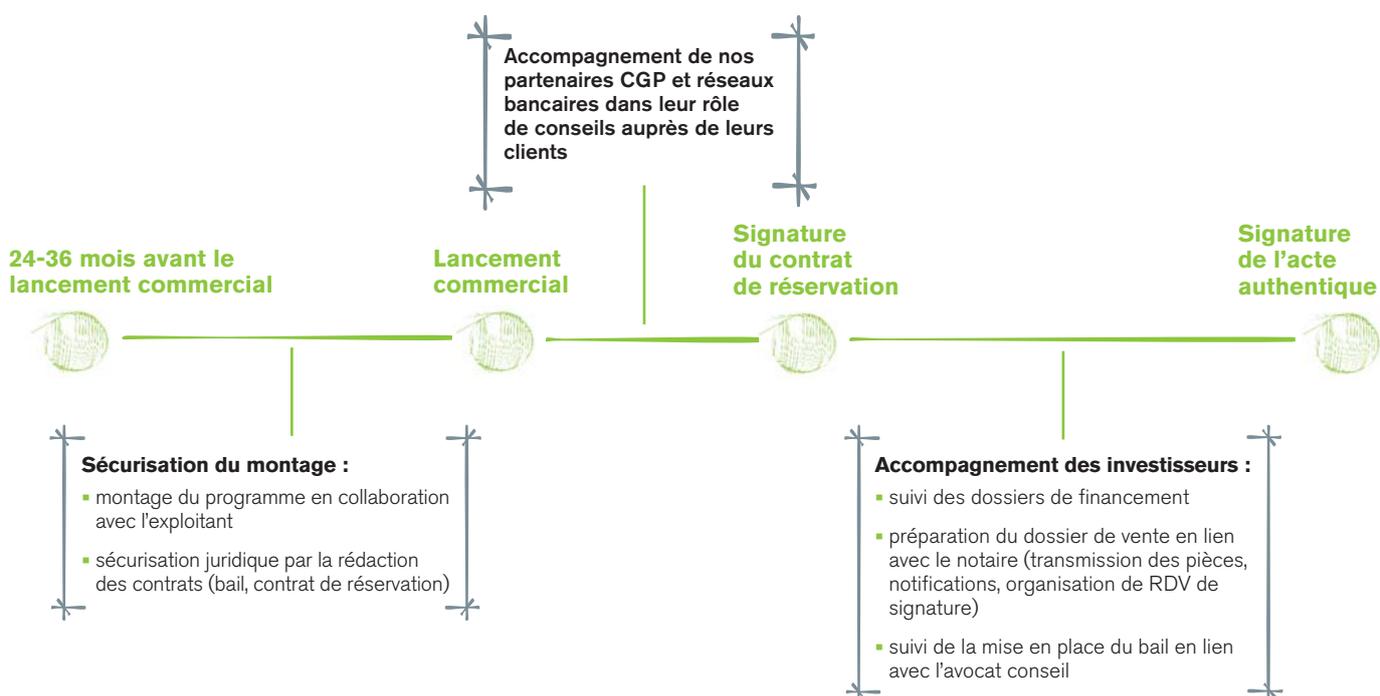
Cette solution d'investissement répond à un enjeu sociétal majeur : la prise en charge des personnes dépendantes ou fragilisées..

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

Relation Client : 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.



Institut Médical de Breteuil (60)

■ 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

Ce programme n'est pas éligible 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.

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

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



Villa de Valerose - Latresne (33)

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).



Résidence Talanssa - Talence (33)

■ 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 30

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

■ Un bien acquis en VEFA, spécificités et avantages de la vente proposée

Une Vente “en secteur protégé”, un régime protecteur pour l'investisseur

Le bien est vendu sous la forme d'une Vente en l'État Futur d'Achèvement (VEFA), **contrat par lequel l'acquéreur acquiert un bien immobilier en cours de construction que le vendeur promoteur s'engage à lui livrer une fois achevé.**

L'acquéreur choisit son bien sur la base de plans et de documents descriptifs fournis par le vendeur. Il n'intervient pas dans le processus de construction dont la responsabilité incombe exclusivement au vendeur promoteur.

La vente des biens relève du “secteur protégé” de la vente d'immeuble à construire régi par les dispositions des articles L261-10 et suivants du Code de la Construction et de l'Habitation.

Ce régime offre de nombreuses garanties :

- le paiement du prix d'acquisition par l'investisseur est échelonné au fur et à mesure de l'avancement des travaux :
 - 5% à l'acte authentique de vente,
 - 30% à l'achèvement des fondations,
 - 15% à l'achèvement gros œuvre,
 - 20% à la mise hors d'eau,
 - 10% à la mise hors d'air,
 - 15% à l'achèvement du bâtiment,
 - 5% à la livraison.

Bon à savoir :

Les appels de fonds ne peuvent être antérieurs aux échéances mentionnées mais peuvent faire l'objet d'appels groupés une fois plusieurs étapes terminées.

- **le vendeur est tenu de justifier de l'obtention des autorisations d'urbanisme définitives** permettant la réalisation du projet et de souscrire dans l'intérêt de l'acquéreur :
 - **une garantie financière d'achèvement des travaux ;**
 - **des assurances construction obligatoires** (Dommage Ouvrage, Tous Risques chantier,...).



Les Jardins d'Henriville - Amiens (80)

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.

Structure juridique et modalités de financement : les différentes options offertes à l'investisseur

- **Choix de la structure juridique la mieux adaptée à l'investissement :** l'acquisition peut être réalisée soit en direct par l'investisseur, soit par le biais d'une structure type EURL ou SARL de famille.
- **Choix des modalités de financement selon les objectifs patrimoniaux de l'investisseur :** L'investisseur désireux de bénéficier de l'effet de levier du crédit peut financer son acquisition par un crédit amortissable ou un crédit in fine. Ce financement peut correspondre à la totalité du prix d'acquisition et des frais, évitant ainsi tout apport initial.

Le choix entre apport personnel et emprunt s'effectuera en fonction des objectifs de l'investisseur (revenus immédiats ou complément de revenus futurs).

Spécificités et avantages complémentaires pour l'acquéreur

- **Les droits notariés sont fortement réduits**
Pour un bien neuf, les frais de notaire sont fortement réduits et représentent 2 à 3% du prix d'achat.
- **Le remboursement des intérêts intercalaires par le vendeur**
Si l'acquisition est financée par un prêt immobilier, le paiement échelonné du prix du bien en cours de construction va générer le paiement d'intérêts intercalaires par l'investisseur auprès de son établissement bancaire ; ces frais correspondent à la rémunération de l'argent prêté par la banque et sont calculés en fonction du taux de crédit obtenu.

Dans le cadre de l'acquisition d'un bien au sein de l'établissement de Soins de Suite et de Réadaptation du Pôle Santé Orgemont, les frais financiers intercalaires liés aux débloques de fonds successifs (immobilier + mobilier) entre la date de signature de l'acte authentique et la date de livraison du bien, **sont exceptionnellement remboursés par le vendeur.**



Résidence Asphodia - Yerres (91)

■ Un bail fortement sécurisé

Un bail commercial ferme

Un bail commercial d'une **durée ferme de 12 ans** à compter de livraison est contractualisé avec une société filiale d'exploitation du Groupe LNA Santé.

Intervient au bail, en qualité de caution, la société LNA ES, SA au capital de 5 743 272,50 €, en charge de l'exploitation de l'ensemble des établissements sanitaires 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

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

L'investisseur percevra de la part de la Société LNA ES 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 50% ;
- du taux d'évolution moyen des tarifs de prestations de Soins de Suite (hors Psychiatrie) pour 50%.

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).



Les Jardins d'Henriville - Amiens (80)

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 12 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 12 ans. Fidexi ne saurait être tenu pour responsable de la survenance d'un évènement 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 de Médiation MEDICYS - 73, Boulevard Clichy - 75009 PARIS - contact@medicys.fr