PARKINGS / GARAGES
La niche qui peut faire des petits

SORTIR DES SENTIERS BATTUS POUR DIVERSIFIER SON PATRIMOINE N'EST PAS TOUJOURS AISÉ. IMMEUBLE DE RAPPORT CONTRE LOT DE PARKINGS ? CERTES, UNE CAVE EST MOINS GLAMOUR QU'UN STUDIO. POURTANT, CE TYPE DE BIEN OFFRE SOUVENT DES RENDEMENTS SUPÉRIEURS À L'IMMOBILIER TRADITIONNEL…

D'emblée ce n'est pas l'investissement auquel on pense : acquérir des parkings, garages, caves… Et pourtant, cette niche immobilière offre un bon rendement à condition, avant de se lancer, de bien analyser la zone géographique d'un emplacement. Mesure de précaution à suivre impérativement afin d'éviter qu'une telle acquisition ne devienne un cauchemar. Peu d'investisseurs s'intéressent aux stationnements et c'est là tout l'intérêt. D'aucuns pensent que ce marché est déjà largement exploité et saturée ou considèrent que ce type de biens est « du gagne petit ». Il est vrai qu'il y a peu de parkings à vendre mais d'autres segments offrent des opportunités : box, place de parking en concession (amodiation), cave, entrepôt… que l'on peut exploiter pour faire du garde-meuble, du gardiennage de véhicule de luxe, de l'hivernage de camping-car, de caravane… C'est ce qu'on réalisé Christophe et Philippe qui proposent des prestations de stockage / garde-meuble et d'hivernage pour de gros véhicules. Le bilan de leur première année est au-delà du prévisionnel et donne un retour sur investissement net de 7,5 % et ce, avec un faible taux de remplissage. Ils estiment, une fois que le crédit sera remboursé dans six ans, que la rentabilité va exploser pour avoisiner les 28 % net avant impôts.

Le potentiel de rentabilité d'un box, garage… est bien plus élevé que pour des logements. Gérard, lui aussi, a su saisir une opportunité. Il s'est lancé dans l'acquisition de cinq places de parking inoccupées à un tarif défiant toute concurrence : 800 euros par place, frais de notaire inclus. Elles

étaient proposées en option dans le cadre de la vente d'appartements, mais n'ont pas retenu l'attention des acquéreurs. Le programme du promoteur était achevé et bien rentabilisé mais il lui restait ses parkings sur le dos. Gérard s'est positionné et a, non seulement débarrassé le promoteur de ces biens, mais réalisé une belle opération. Avec un investissement total de 4000 euros, il encaisse des revenus locatifs bruts annuels de 1500 euros. Les charges sont faibles : à peine 4 euros par mois et par place avec une taxe foncière à hauteur de 200 euros. Résultat : la rentabilité nette est excellente ! Et ce n'est pas un cas isolé. Anne est propriétaire d'un lot de quatorze places pour deux roues dans le XIIIe arrondissement de Paris et sort une rentabilité de 12% net avant impôts sur les revenus. Emmanuel vient d'investir dans un lot de trois garages en centre-ville de Mulhouse avec une rentabilité nette prévisionnelle de 7,3 % avant impôts sur les revenus. Quant à André, propriétaire d'un lot de 23 garages sur Auxerre, il obtient 8 % de rentabilité nette avant impôts. Certes, les revenus locatifs sont plus faibles que dans l'immobilier traditionnel, mais ils peuvent être multipliés facilement et le rapport brut/net est quasiment le même, les frais de fonctionnement de ce type de bien restant faibles : peu de charges, imposition sur une petite surface au sol, pas de gros frais d'entretien, que des petites réparations. Reste que comme pour tout projet immobilier, une stratégie est à élaborer. Un investisseur qui se positionne en hyper centre-ville peut envisager une rentabilité nette autour de 6 % et un taux de remplissage constant de 100% sans faire d'effort. Celui qui recherche un rendement supérieur devra sortir des sentiers battus et s'orienter vers des biens situés dans les petites villes ou même ne pas hésiter à investir en pleine campagne. Les vendeurs, eux, pensent souvent que leurs biens n'ont pas une grande valeur au regard des faibles revenus dégagés. C'est pour cette raison que certains vendent des lots de garages à un prix dérisoire. Ce qui va faire le bonheur d'un investisseur averti ! Des lots se revendent régulièrement puisque les acheteurs, mal informés, ne savent pas optimiser leurs investissements. A titre d'exemple, un investisseur a acquis un ancien lot de garages à plus de 11 000 euros par bien. Le taux de remplissage était de seulement 20 %, et des gros travaux étaient à réaliser sur la toiture. L'acheteur a mal évalué la demande locative et sous-estimé les frais. Les remboursements du prêt sont venus grignoter ses revenus locatifs. Rentabilité nulle. Dégouté, il cherche à le revendre deux ans plus tard et perd de l'argent. Dans tous les cas, la mise de départ est beaucoup plus faible que dans l'immobilier traditionnel. Avec un peu d'épargne ou un tout petit crédit on peut investir et obtenir ainsi un revenu complémentaire. Cette niche permet aussi de diversifier son patrimoine immobilier sur un marché porteur. Depuis que les grandes villes mènent des campagnes pour réduire le nombre de

Depuis que les grandes villes mènent des campagnes pour réduire le nombre de voiture, la demande locative a explosé. La pénurie de stationnement est de plus en plus prégnante dans certaines villes

Les revenus locatifs sont plus faibles que dans l'immobilier traditionnel mais ils peuvent être multipliés facilement et le rapport brut/net est quasiment le même

voitures, la demande locative a explosé. La pénurie de stationnement est de plus en plus prégnante dans certaines villes.

Une gestion particulièrement simple !
La gestion est simple puisque la loi est en faveur du propriétaire. Le contrat de location est régi par le code civil, ce qui donne au bailleur plus de latitude. Toutes les contraintes des lois immobilières ne s'appliquent pas à cette niche : aucune trêve hivernale, expulsion simplifiée, aucun encadrement des loyers (régit par le code civil) avec possibilité donc d'augmentation suite à un changement de locataire. Contrairement aux idées reçues, du moins sur ce marché, il y a bien moins d'impayés lorsque le montant des loyers est faible. A titre d'exemple, Paul est propriétaire d'un lot de sept places de parking dans une petite ville, avec un loyer mensuel de 25 euros par place. Il reconnait n'avoir jamais eu un seul impayé. Côté gestion du bien, hormis suivre sa comptabilité et envoyer des quittances, si un locataire le demande, il n'y a pas de gros entretien à réaliser. Il est très rare qu'un locataire dégrade une place de parking ou un garage. Paul compare la gestion de ses parkings à celle d'un studio qu'il possède et affirme bénéficier d'un meilleur retour sur investissement net avec une gestion locative bien plus confortable. L'inconvénient principal de cette niche reste qu'il est nécessaire d'être propriétaire d'un certain nombre de biens pour bénéficier de revenus complémentaires conséquents. Comparé à un appartement, pour encaisser un loyer de 1 000 euros par mois, il faut avoir une batterie de garages ! Il y a également les pièges qui font baisser la rentabilité nette comme évoqué ci-dessus. Il faut donc prendre le temps d'analyser chaque poste de dépense avant acquisition. Comme les loyers sont plus faibles, chaque euro peut impacter le taux de rentabilité. En étant vigilant, tout comme pour un autre bien, investir dans les parkings et les garages reste un investissement locatif rentable et ce, sans avoir les soucis de l'immobilier traditionnel.

Christophe Martin
Retrouvez son profil page 4 Les contributeurs

COMMENT BIEN INVESTIR ?

Bien analyser le quartier : temps pour trouver une place, évaluer la demande locative et la concurrence locale (parking public, grosse batterie de garages à louer…)

• Privilégier l'achat d'un box si l'on réside loin car les locataires restent statistiquement plus longtemps.

• Habiter à coté, oui, mais à plus d'un kilomètre, afin d'éviter d'avoir à payer la taxe d'habitation, même en cas de vacance locative au 1er janvier. Un parking ou un garage est considéré comme une extension de maison.

• Privilégier l'achat d'un lot de garages hors résidence pour répondre à une demande de stockage ou garde-meuble.

• Équiper sa place d'une borne de recharge électrique en vue du plan Climat Air Energie annoncé par des métropoles françaises.