



ARGENT & PLACEMENTS

Rentabiliser sa résidence secondaire

Le marché de la location saisonnière devient de plus en plus compétitif

La maison de vacances continue d'être un objet de fantasme pour beaucoup de Français. Selon un énième sondage sur le sujet, publié en mai, 70 % des personnes interrogées rêvent de posséder une résidence secondaire. Mais passer du rêve à la réalité est rarement chose facile. Beaucoup d'acquéreurs déchantent au bout de quelques années, lorsqu'ils découvrent le coût d'un second domicile.

« Pour apprécier ce que coûte réellement une maison de campagne, il faut prendre en compte la taxe d'habitation, la taxe foncière, les charges d'entretien et les multiples frais fixes », explique Fabrice Abraham, directeur général du réseau Guy Hoquet. A taille comparable, l'entretien d'une résidence secondaire revient souvent plus cher que celui d'une résidence principale. « Lorsqu'une maison est occupée et chauffée seulement quelques semaines par an, elle se dégrade plus vite », poursuit M. Abraham.

Les professionnels estiment qu'il faut prévoir, chaque année, un budget correspondant à 1 % de la valeur du logement pour les frais d'entretien, et plutôt 2 % lorsqu'elle est exposée au vent marin ou à la neige. « Ce coût peut aller jusqu'à 4 % par an si la propriété comprend une piscine et un grand jardin », précise Laetitia Caron, directrice générale de Particulier à particulier. Les risques de cambriolage font aussi monter la prime de l'assurance habitation. Et la hausse, depuis une décennie, des impôts locaux complique encore un peu plus l'équation financière.

Pour éviter qu'une résidence secondaire ne devienne un gouffre financier, la solution consiste à la louer quelques semaines par an, notamment par le biais des sites spécialisés dans la location saisonnière. « De plus en plus de particuliers, même parmi les familles aisées, n'hésitent plus à intégrer ce complément de revenu dans

leur plan de financement au moment de l'achat », souligne M^{me} Caron. D'après elle, il faut louer un bien au moins deux mois et demi par an pour rentrer dans ses frais. Jouable, car « un propriétaire qui propose sa maison sur notre site la loue en moyenne dix semaines par an et touche 10 500 euros de loyers », affirme Vincent Wermus, directeur général du site Abritel.

Le handicap de l'éloignement

Seulement voilà, vous n'êtes pas le seul à avoir eu cette idée. Vous devrez mettre en place une stratégie pour « coller » à la demande. D'abord, sachez que la maison de campagne traditionnelle, qui faisait rêver dans les années 1970, n'a plus la cote. « Si votre maison est située au fin fond de la Nièvre, du Perche ou du Limousin, elle sera beaucoup plus difficile à louer qu'en Provence-Alpes-Côte d'Azur ou en Languedoc-Roussillon », constate M. Wermus.

L'éloignement des commerces et des transports constitue un sérieux handicap. Pour rentabiliser votre résidence secondaire, mieux vaut acheter sur le littoral, à proximité immédiate d'une station balnéaire. « Les biens les plus recherchés sont ceux disposant d'une vue sur mer, d'une piscine, et situés à proximité de la plage. Ils peuvent se louer jusqu'à douze semaines par an », déclare Jacques Magliolo, directeur associé de Barnes en Corse.

Depuis quelques années, la façade atlantique suscite un regain d'intérêt, mais les prix affichés n'ont rien à voir avec ceux de la Côte d'Azur. Sur Abritel, une maison pour 4 à 6 personnes se loue en moyenne 800 euros par semaine dans le Morbihan, contre 1 300 euros dans les Pyrénées-Atlantiques et 1 400 euros dans le Var. Les maisons familiales (pour 6 personnes au moins) concentrent l'essentiel de la demande. Autre tendance, la montagne a de plus en plus d'adeptes. « Un appartement à la montagne, qui peut être



loué l'hiver et l'été, est relativement facile à rentabiliser », explique M^{me} Caron.

Pour trouver preneur, le logement doit être en bon état, avec des sanitaires et une literie impeccables. Une télévision récente, des serviettes à disposition et une connexion Internet constituent des plus appréciables. « *Avec les commentaires laissés par les internautes sur les sites, un logement en mauvais état est rapidement repéré », dit M^{me} Caron. « Le marché est devenu très compétitif et les standards exigés se rapprochent de plus en plus de ceux de l'hôtellerie classique », confirme Jean-François Buet, président de la Fédération nationale de l'immobilier, qui insiste sur le caractère chronophage de cette activité. « Pour chaque nouveau locataire, il faut être présent pour le ménage, la remise des clés et l'état des lieux, dit M. Buet. C'est d'autant plus contraignant que plus personne ne loue pour un mois entier de nos jours... » Faire appel à une agence immobilière, qui prendra en charge toutes ces tâches, est tentant, mais cette solution coûte de 15 % à 25 % du montant des loyers encaissés. ■*

JÉRÔME PORIER

Une fiscalité à la carte

Jusqu'à 32 600 euros de loyers, le contribuable peut opter pour le régime de la microentreprise : après un abattement de 50 %, les sommes perçues s'ajoutent aux revenus annuels pour être soumises au barème progressif de l'impôt sur le revenu. Si les charges dépassent 50 % des recettes annuelles hors taxes, le contribuable a intérêt à opter pour le régime réel. Il existe un régime fiscal privilégié pour les gîtes ruraux, les meublés de tourisme et les chambres d'hôte. Si les recettes n'excèdent pas 81 500 euros, le contribuable n'est imposé que sur 29 % des loyers perçus.