



Maison de vacances Un plaisir plus abordable

► La baisse du prix des résidences secondaires atteint jusqu'à 30% dans certaines régions.

► Tout ce qu'il faut savoir avant de craquer.

Les vacances estivales approchent. C'est un moment privilégié pour envisager la possible acquisition d'un lieu de villégiature dans un territoire qui vous tient à cœur. Outre les vacances ponctuelles, ce projet peut aussi être conçu dans le but d'y réunir ceux qui vous sont chers, et d'y couler des jours paisibles à la retraite. L'Insee et l'agence Atout France recensent plus de 3 millions de résidences secondaires en France. Ce marché a souffert de la crise et de l'augmentation de la pression fiscale. Selon le baromètre LPI-Seloger.com, les prix moyens au m² des biens achetés en vue d'un usage en résidence secondaire (maisons et appartements confondus) se sont repliés l'an dernier de façon plus marquée que l'ensemble du marché immobilier. Le recul s'est établi à près de 10% en région Provence-Alpes-Côte-d'Azur, 5% en Aquitaine et plus de 3% en Rhône-Alpes. Des chiffres qui s'ajoutent à ceux constatés les années précédentes.

Le rêve redevient plus accessible

Le marché est à plusieurs vitesses. «À l'écart des villes, les corrections peuvent être importantes», rappelle Jean-François Buet, président de la Fnaim. Sur la côte normande, en Bretagne ou au Pays basque, les prix ont pu baisser jusqu'à 30% en trois ans dans les zones isolées, alors





que le bord de mer, lui, a en général mieux résisté. Pour le réseau d'agences Century 21, les résidences secondaires représentent moins de 10% des ventes, une proportion en net repli par rapport aux années 2004-2007.

Réaliser un achat coup de cœur pour une résidence de vacances redevient ainsi plus accessible. À la campagne, vous pouvez trouver de petites maisons dans l'arrière-pays, dotées d'un bon terrain, pour des budgets de 60 000 à 100 000 euros.

Soit le prix d'un petit studio à Paris. «Pour les candidats à l'acquisition, ce trou d'air est source d'opportunités permettant de profiter de la baisse des prix», indique Thibault de Saint-Vincent, président du groupe d'agences Barnes. Et notamment dans le segment du haut de gamme, où intervient surtout Barnes. «En Corse, pour les biens de qualité, la baisse des prix a été sensible dans les résidences secondaires, de 10 à 20% pour les biens inférieurs

à 1,5 million d'euros, et de 15% à 40% pour ceux supérieurs à 1,5 million d'euros. En 2015, on assiste à un déblocage du marché avec une légère reprise des transactions», indique Claudia Mura, directrice de l'agence **Barnes** sur l'île de Beauté. Les vendeurs prennent conscience qu'ils doivent consentir des efforts par rapport au prix initial de présentation. En Corse, les prix moyens restent en tout cas inférieurs à ceux de la Côte d'Azur. «À Saint-Tropez, le marché du haut de gamme retrouve des couleurs depuis quelques mois», précise Thibault de Saint-Vincent, notamment avec le retour de la clientèle étrangère.



Thibault de Saint-Vincent,
président du groupe Barnes

«Le marché de la résidence secondaire a connu un trou d'air, ce qui crée de véritables opportunités d'achat après la baisse des prix.»

Les contraintes de l'acheteur sont nombreuses

Dans le même temps, les taux de crédit immobilier ont atteint un point bas, en moyenne à 2,01% hors assurance, selon l'observatoire Credit Logement CSA.



Mais faut-il pour autant acheter sa résidence secondaire ? La conjoncture immobilière reste fragile. Cependant, après l'érosion des prix des douze derniers mois, les montants se stabilisent. Les perspectives de plus-values sont certes moins évidentes. Malgré tout, les indicateurs les plus récents montrent un arrêt de la stagnation des transactions. L'activité s'est ranimée au cours du dernier trimestre. Simple sursaut ou revirement ?

Le coup de cœur peut en tout cas se transformer en bonne affaire, mais aussi en gouffre financier. Il faut d'abord bien anticiper l'usage qui sera fait de cette résidence et sa fréquence d'utilisation, ainsi que la durée des séjours. Pour faire face à des charges significatives qui peuvent devenir trop importantes (lire ci-dessus), des solutions existent, notamment avec la mise en location saisonnière. Ce peut être aussi une solution de repli pour le vendeur qui ne se résout pas à consentir une baisse de prix suffisante. La location à la semaine, ou sur des périodes plus longues, pendant les vacances a le vent en poupe. Selon les professionnels, la demande augmenterait de plus de 10% par an.

Évolution des comportements

Car les comportements sont en train de changer. Les plus jeunes générations ne fantasment plus sur la maison de famille et préfèrent multiplier les destinations avec des locations saisonnières, sans avoir à affronter les soucis et le coût de l'entretien. Et Internet multiplie le champ du possible (lire ci-dessus). Mais

Quelle taxation ?

■ Propriétaire occupant

La taxation des plus-values lors d'une revente, exonérées pour une résidence principale, peut dépasser 60% sur une résidence secondaire. Pour l'impôt sur le revenu, l'abattement n'exonère la plus-value qu'au bout de vingt-deux ans de détention. Celui sur les prélèvements sociaux au bout de trente ans. L'allègement se faisant sentir surtout les dernières années. Par ailleurs, en zone tendue, dès 2015, les communes sont autorisées à augmenter de 20% la taxe d'habitation sur les résidences secondaires.

■ Propriétaire loueur

Les revenus des locations saisonnières ou meublées sont des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). Si les revenus annuels sont inférieurs à 36 900 €, ils peuvent être soumis au «micro-BIC» avec un abattement de 50%. Sinon, l'abattement forfaitaire peut monter à 71% si les recettes annuelles n'excèdent pas 82 000 €.

il faut bien des maisons de propriétaires pour mettre une offre en face de cette demande. Celle-ci est d'ailleurs de plus en plus exigeante et vise un bon niveau de prestations et d'équipements. Une opportunité de plus pour ceux qui se lancent dans l'aventure de la résidence secondaire bien située et avec des atouts.

Laurent Saillard



Louer pour réduire les charges

L'achat d'une résidence secondaire s'inscrit d'abord dans une dimension plaisir, souvent peu compatible avec des espérances de gain financier. En moyenne, les Français concernés y passent une trentaine de nuits par an, mais supportent la totalité des coûts.

Des frais en rafale. Au prix du transport, s'ajoutent les abonnements et consommations d'eau, d'électricité, de téléphone, d'énergie pour le chauffage, etc., plus les frais d'entretien des bâtiments, du jardin ou de la piscine éventuelle. Le coût de l'assurance est souvent plus élevé de 20% que pour une résidence principale du fait de la plus faible présence. Il faut ajouter les taxes foncière et d'habitation (lire l'encadré ci-dessous), et l'absence d'abattement sur la valeur vénale pour l'ISF. Une résidence secondaire ne bénéficie, en outre, d'aucune incitation fiscale particulière, comme les crédits d'impôt pour certaines dépenses

de rénovation favorable au développement durable des résidences principales.

Plus de 7 000 euros par an. Si l'on intègre tous ces postes, la facture de base dépasse vite 7 000 euros par an pour une maison de 500 000 euros dotée d'un jardin d'au moins 1 000 m². Et c'est sans compter les travaux à engager ou les rénovations qui s'imposent. Une réparation de toiture, un changement de chaudière, l'isolation des murs ou le remplacement des fenêtres pour optimiser le confort phonique et thermique viennent vite augmenter l'addition dans d'autres proportions... Autant de raisons qui conduisent les propriétaires à proposer leur bien en location saisonnière, source de revenus qui peuvent devenir importants sur des biens de qualité bien situés (voir photo ci-contre). Outre les agences classiques, le succès des sites spécialisés tels que airbnb, abritel, homelidays, locasun ou papvacances facilite la mise en relation.