



## Mon locataire à l'étranger



Lisbonne. Selon la Chambre de commerce et d'industrie franco-portugaise, 5 000 Français se sont installés au Portugal en 2015. Flickr / Peter Benaion

« Avec mes frères et mes sœurs, nous avons acheté trois maisons en 2015 dans la banlieue d'Atlanta, pour les louer », déclare Jean-Noël A. Ce Français de 67 ans a réalisé cette opération par l'intermédiaire de la société Altitude Realty, présente outre-Atlantique depuis 2011. Louées entre 1 100 et 1 200 dollars par mois (près de 970 euros et un peu plus de 1 000 euros), les maisons acquises sont typiquement américaines : en bois, d'une surface de 150 mètres carrés avec un étage, un jardin sans clôture et un grand garage.

Motivation « fiscale »

« Un gestionnaire local s'occupe de tout moyennant 10 % des loyers. C'est beaucoup, mais il est réactif et visite le bien tous les quatre mois », précise Victor Pagès, fondateur d'Altitude Realty. Pourquoi les Etats-Unis ? « Ma motivation est fiscale, répond M. Anscombe. En France, comme je suis dans une tranche d'imposition élevée et assujetti à l'impôt de solidarité sur la fortune [ISF], un rendement brut de 4,25 % me rapporte environ 1 % en net. Et si un locataire ne paie pas, il faut au moins une année pour obtenir son éviction. Avec l'encadrement des loyers, il n'y a plus aucun intérêt de continuer à investir en France. » Jean-Noël A affirme que son investissement aux Etats-Unis lui rapporte plus de 7 % net. « On peut déduire des loyers quasiment toutes les charges, et notamment les frais d'acquisition, ce qui permet de ne payer aucune taxe les deux ou trois premières années », commente M. Pagès. La principale incertitude de l'opération réside dans l'évolution du taux de change et du prix de revente.

A l'image de Jean-Noël A., les investisseurs français seraient de plus en plus nombreux à s'affranchir des frontières hexagonales. « Les comportements ont beaucoup évolué : on achète une résidence secondaire à Miami ou à Lisbonne comme on achetait un mas provençal il y a quinze ans », analyse Thibault de Saint-Vincent, président du réseau Barnes International. Victor Pagès évalue à « un bon millier » le nombre de Français qui achètent chaque année à l'étranger. Sa société en accompagne « entre 70 et 110 » par an. Cette estimation ne tient pas compte des 5 000 Français qui se sont installés au Portugal en 2015, selon la Chambre de commerce et d'industrie franco-portugaise. La plupart sont des retraités attirés par le statut de



[Visualiser l'article](#)

résident non habituel (RNH), qui permet d'être exonéré d'impôts pendant dix ans à condition de résider six mois par an au pays du fado.

### Un trois-pièces à Madrid

En Espagne, les Français sont passés à l'offensive depuis deux ou trois ans. « *Les retraités ont la possibilité de dénicher un deux-pièces sur la Costa Brava à partir de 150 000 euros* », explique Caroline Zak, directrice d'Immobilier-en-espagne.com. Ceux qui veulent réaliser un investissement locatif ou s'acheter une résidence secondaire cherchent plutôt un trois-pièces à Madrid ou à Barcelone. « *On peut trouver quelque chose de correct à partir de 180 000 euros*, enchaîne M me Zak. *Les villas avec piscine ont moins la cote en raison des frais d'entretien.* » Un investissement locatif est plus rentable en Espagne qu'en France, car les prix d'acquisitions sont inférieurs, les charges moins élevées et les loyers moins taxés, notamment parce que la plupart des charges peuvent être déduites. Il est ainsi possible d'amortir annuellement 3 % du montant d'acquisition et de pratiquer un abattement de 40 % sur les loyers en cas de location de plus de deux ans. Le timing pour investir en Espagne semble judicieux. « *Le marché sort à peine de la crise immobilière des années 2008-2013 durant laquelle les prix ont chuté de 30 %* », résumant les économistes du Crédit foncier. En deux ans, les prix ont repris 7 %. Sachez qu'en Espagne le recours à un notaire ne coûte que de 350 à 700 euros, mais la vérification de l'authenticité de la propriété revient à l'acheteur. Il faut faire appel à un avocat pour éviter les pièges.

### Berlin, toujours attractive

« *L'intérêt pour la ville de Berlin ne retombe pas. Nous y avons vendu 60 appartements et 10 immeubles en 2015*, déclare Anne-Charlotte Rembotte, porte-parole d'Aden Immo. *Notre client type : un homme de 42 ans à la recherche d'un deux-pièces à 180 000 euros au centre de la ville, qui achète pour louer.* » Avec cinq agences, ce réseau est le principal intermédiaire sur ce marché de niche. Le faible niveau des loyers en Allemagne ne permet pas d'espérer des rendements mirifiques : une rentabilité brute de 4 % à 5 % y est considérée comme satisfaisante, d'autant que l'imposition des loyers est plus légère qu'en France et que la convention fiscale franco-allemande est très favorable. Grâce à la règle qui permet d'amortir chaque année 2,5 % de la valeur du bien acquis, beaucoup de bailleurs ne paient aucun impôt. « *Les espoirs de plus-value à la revente sont importants et il n'y a aucune taxe sur les plus-values au bout de dix ans* », insiste M me Rembotte. Outre-Rhin, le marché immobilier est orienté à la hausse. En 2015, les prix ont bondi de 5,4 % et jusqu'à 10 % à Berlin, où le taux de vacance est tombé à 1,5 %. « *Dans le Ring, au cœur de la capitale, les tarifs vont de 2 700 à 3 500 euros le mètre carré* », relève Andrzej Kawalec, gérant chez Moneta. A savoir : en Allemagne, le bailleur ne peut donner congé à son locataire tant qu'il paie son loyer, à moins de récupérer le logement pour sa famille. En contrepartie, ceux qui ne paient pas sont vite expulsés.