



ET MOI...

# DÉLICES D'INITIÉS

Six idées pour rêver, faire fructifier son argent. Ou dépenser futé.

Par Jean-Denis Errard



01

Force comique,  
aquarelle  
de Francis  
Picabia (1914),  
adjugés  
768000 euros.

## PICABIA CÔTÉ COTE

MISE DE DÉPART :



PROFIL DE RISQUE :



Au musée Granet, à Aix-en-Provence, se tient jusqu'à fin septembre une exposition Picasso-Picabia. Une occasion de (re)découvrir Francis Picabia (1879-1953), impressionniste devenu dadaïste, rejoignant ce mouvement qui voulait en finir avec le mythe de l'artiste créateur en affirmant que «*c'est le regardeur qui fait le tableau*», selon les mots de Marcel Duchamp. La cote de Picabia est à l'image de la diversité des styles qu'il a adoptés au cours de sa vie. Ses nombreuses créations impressionnistes, à l'aube du XX<sup>e</sup> siècle, restent abordables (dans les 50 000-70 000 euros). Une belle rétrospective

au MoMA de New York fin 2016-début 2017 a rendu hommage à ce précurseur du surréalisme dans les années 30, les Américains découvrant les premiers ce peintre qu'on dirait aujourd'hui disruptif, à l'instar de son abstrait *Pot de fleurs*, adjugé 2,8 millions par Christie's Londres en février dernier, ou de ce *Sous les oliviers* cédé pour 1,75 million chez Sotheby's New York. Du côté des dessins et aquarelles, la cote est variable: *Force comique* a été adjugé 768 000 euros le 14 mai dernier à New York chez Sotheby's, quand, à Londres, la même maison cédait le fusain *Portrait d'homme* à 20 000 euros.

02

## FRANZ MARC CARTONNE

MISE DE DÉPART :



PROFIL DE RISQUE :



Chez Christie's à Londres, le 20 juin dernier, une œuvre de Franz Marc, un peintre allemand (1880-1916) qui jusque-là ne suscitait pas l'emballement des enchères, a bluffé l'assistance. Son aquarelle *Drei Pferde* a atteint 17,5 millions d'euros, record absolu, plus de quatre fois l'estimation! Ses créations de sa période abstraite (les années 1910, juste avant sa mort sur le front à Verdun) peuvent atteindre 400 000 euros, contre dix fois moins pour sa période figurative des années 1900. Mais sa sublime série des chevaux (Pferde) s'avère très recherchée, le précédent record ayant été enregistré en février 2015 avec son *Springendes Pferd* (cheval sautant) pour 2,9 millions d'euros. Deux des plus beaux exemplaires de cette série sont au musée Lenbachhaus, à Munich (ville de naissance de Marc) et au Walker Art Center de Minneapolis. Ce peintre justifie l'intérêt, tout en sachant que les enchères ont leur part de mystère: on l'a vu chez Grisebach en novembre dernier, avec deux aquarelles de 1913 estimées à 100 000 euros, une avec des chats ayant fait presque moitié prix et l'autre avec des cerfs ayant fait quatre fois mieux!

03

## RÉHABILITER L'ÎLE-DE-FRANCE

MISE DE DÉPART :



PROFIL DE RISQUE :



Horizon AM, société de gestion spécialiste du capital-investissement dans l'immobilier résidentiel, lance un nouveau fonds: Performance Pierre 4 va financer des opérations de promotion immobilière et de réhabilitation dans l'Hexagone, particulièrement en Île-de-France, jugée « fort potentiel » en raison du décalage entre la densité croissante

SOTHEBY'S NEW YORK



## MISE DE DÉPART :

★★★☆☆ Presque rien  
 ★★★☆☆ Très faible  
 ★★★★☆ Significative  
 ★★★★★ Importante  
 ★★★★★★ Très élevée

Ce château  
 remarquable  
 est mis  
 en vente  
 à 2,09 millions  
 d'euros.

## PROFIL DE RISQUE :

██████████ Nul  
 ●●●●●●●● Très faible  
 ●●●●●●●● Faible  
 ●●●●●●●● Significatif  
 ●●●●●●●● Important  
 ●●●●●●●● Très élevé

de la population et le rythme de construction. Objectif de collecte: 20 millions d'euros pour un portefeuille de 15 projets immobiliers au minimum, avec un fort recours à l'emprunt (50 à 85% de l'investissement). Accessibles à partir de 5 000 euros, les actions du fonds peuvent être intégrées dans un PEA (ou PEA-PME), ce qui permet de défiscaliser la plus-value. La durée d'investissement conseillée est de 6,5/7,5 ans (selon la date de souscription). La performance est tributaire du succès des opérations et du niveau des frais (39% au total sur les 7,5 années du fonds), mais, à notre avis, la rentabilité pourrait être d'au moins 5% par an.

## 04

## SOUTENIR LE PETIT COMMERCE

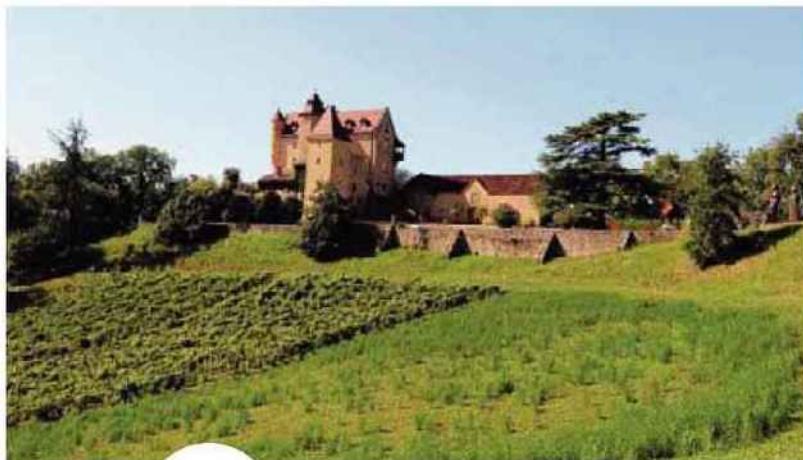
## MISE DE DÉPART :

★★★☆☆

## PROFIL DE RISQUE :

●●●●●●●●

Foncia Pierre Gestion, l'une des meilleures sociétés de gestion de SCPI (société civile de placement immobilier), a rouvert Foncia Pierre Rendement aux souscriptions, à hauteur de 21 millions d'euros. Ce fonds, qui pèse 402 millions d'euros, investit dans des petits commerces (il en détient 198). Côté performance, on est sur un bon taux de distribution (4,59% en 2017) avec une excellente rentabilité plus-values incluses (5,4% annuels sur cinq ans, 7,8% sur dix ans, 11,6% sur quinze ans). Le taux d'occupation (la location effective) est supérieur à 95%, mieux que la moyenne des concurrents. Danielle François-Brazier, directrice générale, est très attachée à une «croissance maîtrisée» de ses SCPI, c'est-à-dire à une collecte d'épargne calée sur les opportunités d'investissement, ce qui n'est pas le cas des autres sociétés de gestion.



## 05

## DANS LE LIT DE D'ARTAGNAN

## MISE DE DÉPART :

★★★★★

## PROFIL DE RISQUE :

●●●●●●●●

Plutôt tentant ce château à Madiran, en terres gasconnes. L'illustre mousquetaire d'Artagnan a séjourné dans ces murs, à l'époque propriété de son oncle. Construction de pierres et de tuiles, la bâtie inscrite à l'inventaire secondaire des monuments historiques, datant du xiv<sup>e</sup> et du xvi<sup>e</sup> siècle, se dresse à flanc de colline, sur une ancienne motte médiévale. Cette grande propriété seigneuriale a appartenu à d'illustres familles gasconnes. Le bâtiment parfaitement restauré, d'environ 750 m<sup>2</sup>, s'élève sur trois étages, avec une tour hexagonale, une tour carrée et une échauguette (guérite à l'angle des murs). À l'intérieur, un grand salon de 56 m<sup>2</sup> au sol en pierre avec une cheminée Renaissance, une salle à manger de 39 m<sup>2</sup> avec une cheminée en brique, un accès aux étages par un superbe escalier à vis en pierre. Au premier étage, trois vastes chambres de 34, 40 et 46 m<sup>2</sup>, au deuxième la chambre de maître avec une cheminée Renaissance en pierre et une deuxième chambre, et enfin deux autres chambres au troisième étage. Le château est entouré d'un parc plat avec son pigeonnier du xv<sup>e</sup> siècle ainsi que 5 000 m<sup>2</sup> de vignes. D'anciennes écuries, de 100 m<sup>2</sup>, sont aménagées en chai. Barnes propose cette petite merveille pour 2,09 millions d'euros. À trois quarts d'heure de l'aéroport de Tarbes ou Pau, l'endroit fait rêver.

## 06

## GRANDS HÔTELS EN PARTAGE

## MISE DE DÉPART :

★★★☆☆

## PROFIL DE RISQUE :

●●●●●●●●

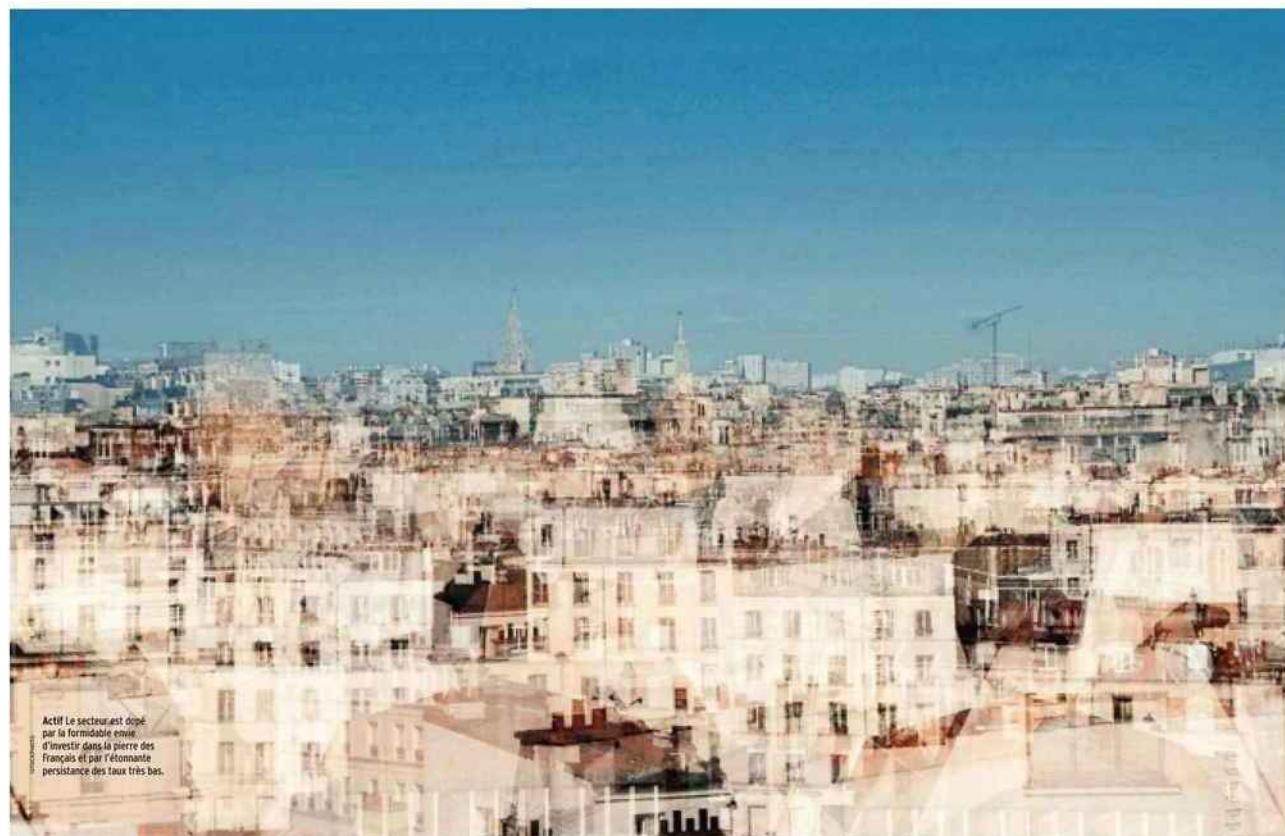
La société de gestion ExtendAM (700 millions d'euros sous gestion), spécialisée dans l'investissement dans des PME de la filière hôtelière, va lancer un FCPR (fonds commun de placement à risque) éligible à l'assurance-vie (Spirica, Apicil, Generali...). L'originalité, comme l'explique son président Jean-Marc Palhon, c'est de «comporter une poche investie en actifs hôteliers physiques à hauteur de 50% et une autre, de 50% aussi, en gestion obligataire confiée à notre société de gestion de portefeuille, Sunny AM». Une astuce qui va permettre aux investisseurs de pouvoir se retirer à tout moment. En termes de performance, «on devrait être à environ 5%, soit une vraie alternative aux fonds en euros d'assurance-vie». À noter que ce fonds n'est pas soumis à l'impôt sur la fortune immobilière et la plus-value pourra être exonérée d'impôt sur le revenu. ExtendAM gère actuellement plus de 160 hôtels en Europe, avec des acquisitions entre 10 et 50 millions d'euros en moyenne, comme récemment le *Marriott* sur la promenade des Anglais à Nice, le *Radisson* à Toulouse-Blagnac, le *Holiday Inn* à Paris Montparnasse...

## le dossier de l'express

SPÉCIAL IMMOBILIER

# Profitez du marché !

Après une année 2017 exceptionnelle, les acquéreurs poursuivent leurs achats en 2018. Mais l'atterrissement est proche. *Dossier réalisé par Corinne Scemama*



Actif Le secteur est dopé par la formidable envie d'investir dans la pierre des Français et par l'étonnante persistance des taux très bas.



**L**'été caniculaire n'a pas découragé les acheteurs : en cette matinée de juillet inondée de soleil, ils se sont précipités pour visiter un studio situé dans un bel immeuble de la rue Amelot, à Paris (XI<sup>e</sup>), agrémenté d'une vue dégagée et proposé au prix stratosphérique de 12 200 € le mètre carré. Trois d'entre eux se sont battus pour l'emporter. L'agent immobilier a même dû encourager l'heureux élu – le premier sur la liste – à ne signer que le lendemain, histoire d'y réfléchir un peu pendant la nuit.

Marqué par une croissance exceptionnelle en 2017, le marché immobilier est resté très actif en 2018, dopé par la formidable envie d'acheter des Français et l'étonnante persistance des taux très bas – qui ont encore dégringolé ces derniers mois. « Aujourd'hui, la dynamique reste forte, dans la continuité de l'an dernier », affirme Sébastien de Lafond, patron de Meilleursagents.com. Selon la Fnaim, les transactions ont, cette année, frôlé 950 000 ventes en France – un niveau très élevé – tandis que les prix ont grimpé de 4,2 % en moyenne. A Paris, la demande explose, poussée par les étrangers, les expatriés de retour après l'annonce du Brexit et les secondo-accédants, qui profitent de l'engouement pour vendre et racheter plus grand. Même effervescence dans les grandes métropoles régionales, Lyon, Bordeaux, Nantes, Rennes, mais aussi Marseille, Toulouse et Montpellier, où les ventes s'envolent.

### LES DÉLAIS S'ALLONGENT

Pourtant, malgré cet optimisme largement partagé, des signes de léger repli, entrevus lors du premier trimestre

2018, laissent augurer, d'ici à 2019, un atterrissage en douceur. Dans l'ancien, les délais de vente s'allongent et les biens avec défauts ne trouvent plus preneurs. Dans le neuf, le rabotage du prêt à taux zéro (PTZ) fait plonger certains secteurs, comme la maison individuelle. La hausse cumulée des prix en trois ans (+ 11 %), commence, elle, à affecter les ménages, de moins en moins solvables. C'est une évidence : « Le marché s'apaise, après une période de folie », estime Fabrice Abraham, directeur général de Guy Hoquet.

La ferveur observée l'an dernier n'est néanmoins pas retombée en 2018. Partout en France, les acheteurs continuent à visiter et à s'engager. Après un hiver en demi-teinte, tous ont repris le chemin des agences et des bureaux de vente pour signer en juin et en juillet, « des mois exceptionnels », se réjouit Brice Cardi, patron du réseau L'Adresse. Une véritable course à l'achat, observée sur de nombreux marchés. « Les acquéreurs gardent un moral d'acier », affirme Philippe Jossé, directeur général de Cogedim.

Dans la capitale, c'est le luxe qui tire le marché vers le haut. Les ventes se concluent à un rythme effréné et à des prix soutenus. « Les appartements familiaux dans les beaux quartiers partent vite et bien », note Charles-Marie Jottras, président du groupe Daniel Féau. « Depuis le début de l'année, on a réalisé 142 transactions en moins de quarante-huit heures. Et souvent pour des biens supérieurs à 1 million d'euros », se félicite Thibault de Saint-Vincent, patron de Barnes. « Tous les records sont battus » renchérit Laurent Demeure, patron de Codwell Bunker, autre spécialiste du



haut de gamme. Les étrangers – Américains, Britanniques ou Chinois – n'hésitent plus à s'offrir des biens somptueux à des prix exorbitants, comme ce 100-m<sup>2</sup> avec terrasse, situé dans le IX<sup>e</sup> arrondissement de la capitale et cédé 2,5 millions d'euros, soit à 25 000 € le mètre carré ! De leur côté, les expatriés intensifient leurs recherches au cœur de la capitale, afin de rentrer au plus vite.

#### INVESTISSEURS : LE RETOUR

Au-delà du haut de gamme, les transactions vont bon train partout dans l'Hexagone, où la plupart des appartements, même moyens, trouvent preneurs. L'Ile-de-France, par exemple, « n'a jamais connu un tel niveau de ventes », constate Thierry Delesalle, de la chambre des notaires Paris Ile-de-France. Mieux, les prix décollent, notamment dans les villes du Grand Paris, de Saint-Denis à Bagneux, en passant par Villejuif ou Vitry.

De leur côté, les métropoles régionales sont en ébullition. Des villes comme Bordeaux ou Lyon attirent les Parisiens, et même les étrangers. Ici, les prix s'affolent et les ventes se font parfois en un clin d'œil. Dans la capitale des Gaules, par exemple, un 3-pièces de 60 m<sup>2</sup>, acheté 120 000 € voilà sept ans, est parti au printemps en une heure, à 225 000 € ! Autre signe de la bonne santé de l'immobilier, « les investisseurs effectuent un retour massif », affirme Laurent Vimont, président de Century 21 France. D'où la flambée des petites surfaces, qui s'arrachent dans les grandes agglomérations.

Dans le neuf, les acheteurs ne sont pas moins déterminés. En petite et en grande couronnes ou dans les agglomérations de province, le succès est

#### Stéphane Plaza, acteur et agent

Bronzé – il revient de ses vacances à Saint-Rémy-de-Provence avec Karine Le Marchand –, il reçoit dans son agence parisienne du XI<sup>e</sup>, arborant une barbe abondante qu'on ne lui a jamais vue jusqu'ici. « C'est pour faire la promotion de mon dernier film, *J'ai perdu Albert*, qui sortira le 12 septembre », rigole Stéphane Plaza, en racontant avec gourmandise son personnage de garçon de café apiculteur, loser et dépressif. Un rôle de composition, puisque l'agent immobilier le plus célèbre de France, star de M6, poursuit un beau parcours d'animateur et de cabotin préféré des téléspectateurs. Mais ce qui le rend le plus fier, c'est son nouveau réseau : en seulement trois ans, 367 agences portant son nom ont été créées à Paris, à Bordeaux ou à Deauville. « Stéphane Plaza est l'un des plus gros succès du secteur », se félicite-t-il. Et, pour s'en occuper davantage, il a consenti à un sacrifice suprême : renoncer cette année au théâtre, où il fait régulièrement un tabac. Pas bégueule, il fait le tour des Salons spécialisés au gré de ses tournages afin de rester « connecté avec la réalité ». Son objectif ? Parvenir à 500 agences d'ici à 2020 et mettre plus en avant la marque que sa « modeste » personne. Un pari difficile, vu l'adoration de ses franchisés, qui s'empressent de faire des selfies avec lui et d'afficher dans leurs agences sa silhouette grande nature.



au rendez-vous. « Nos derniers lancements font cartons pleins », affirme Olivier Bokobza, directeur général du pôle résidentiel de BNP Paribas Immobilier. A Saint-Ouen, le groupe a enregistré, en un seul week-end, 150 réservations, sur 215 logements ! Tandis qu'à Saint-Maur, Quartus a vendu en quelques jours 70 appartements, à 7200 € le mètre carré.

Pourquoi un tel empreusement ? Ce sont les conditions de crédit qui entretiennent la flamme. « Le marché est sous perfusion permanente des taux », souligne Fabrice Abraham. En 2018, contre toute attente, des records historiques ont une nouvelle fois été battus : aujourd'hui, le taux moyen s'élève à seulement 1,45 %, voire moins de 1 % pour les bons dossier (voir page 36). « Depuis quelques années, la chute des crédits annule de manière importante la hausse des prix », observe Olivier Bokobza. Disposant d'un gain de pouvoir d'achat de 9 % en trois ans, selon l'estimation de Michel Mouillart, professeur d'économie à l'université Paris-Ouest, les acheteurs ont voulu profiter de l'aubaine.

Pourtant, la donne commence à changer. L'effet taux ne semble plus jouer à plein et disparaît peu à peu, « surtout qu'une nouvelle baisse, qui stimulerait une fois de plus la demande, n'est pas envisageable », analyse un expert. Tandis que la durée des prêts – plus de vingt ans en

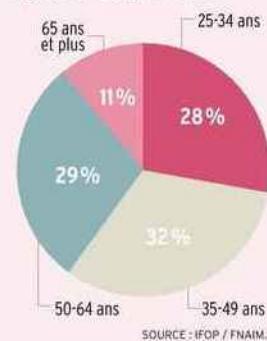
## DES ACHETEURS JEUNES ET AISÉS

Répartition des acquéreurs en 2018 selon l'âge et la profession

### Profession des acquéreurs



### Age des acquéreurs



SOURCE : IFOP / FNAIM.

## DANS L'ANCIEN, LES VENTES ATTEIGNENT UN PLAFOND

Nombre de transactions (en milliers) par an, en France métropolitaine



SOURCE : FNAIM.

moyenne – ne peut s'allonger indéfiniment. Le blocage est déjà visible : « Le nombre de crédits a reculé de 16 % au premier trimestre, malgré des conditions exceptionnelles », souligne Michel Mouillart. Pendant ce temps, les prix poursuivent leur hausse. Même si « le marché ne s'emballe pas, malgré le niveau élevé de transactions », estime Laurent Vimont. Et pour cause : « En 2014, le cycle de baisse a été interrompu par la forte chute des taux. La purge n'a pas eu lieu et les prix sont restés hauts », analyse Olivier Eluère, économiste au Crédit agricole. Alors, toute progression, fût-elle minime, pèse désormais sur le porte-monnaie des Français.

### LÉGER PASSAGE À VIDE

Il n'est donc pas étonnant que le marché hésite davantage. « Cela commence à coincer », résume Brice Cardi. Sur le terrain, les délais s'allongent pour les biens avec défauts ou trop chers, comme ce 100-m<sup>2</sup> à refaire de l'avenue Victor-Hugo, à Paris (XVI<sup>e</sup>), proposé à 14 000 € le mètre carré depuis six mois, sans trouver preneur. Si « les vendeurs anticipent toujours la hausse », comme le constate Eric Dewisme, de l'agence Bastimo, à Paris (XI<sup>e</sup>), ils n'ont plus totalement la main. « L'an dernier, les acquéreurs ne pouvaient pas se permettre une revisite avec un architecte avant de se décider. Cette année, ils le font volontiers », souligne Sébastien Kuperfis, directeur exécutif du groupe Junot. D'où un ralentissement du rythme des ventes. Et un retour à la négociation. « On revoit de plus en plus d'offres à la baisse », remarque Nathalie Naccache, directrice des agences Fortis Immo de la capitale.

Peu à peu, le nombre de transactions décroît. Bien sûr, ce léger passage à vide peut être imputable à l'assèchement du marché, après l'euphorie des derniers mois. Dans le neuf, les ventes ont chuté de 10 % au premier trimestre 2018 (par rapport au premier trimestre 2017). Dans l'ancien, « le stock s'est sérieusement amenuisé », observe Stéphane Atlan,



ISTOCKPHOTO

**Chute** Les ventes de maisons individuelles neuves ont dégringolé de 17 % en un an.

directeur des agences Royalimmo de la capitale. « Ce déséquilibre inédit entre l'offre et la demande crée une spirale infernale, où le secondo-accédant ne vend pas son bien avant d'en acheter un autre. Et comme souvent il ne le trouve pas, il reste chez lui », regrette Fabrice Abraham.

Mais la vraie raison du ralentissement est le début de la désolvabilisation des acquéreurs. De moins en moins à l'aise pour boucler leurs dossier de financement, ils rognent sur les mètres carrés ou renoncent. Comme toujours, ce sont les primo-acédants les plus touchés. Enhardis par la baisse des taux et le coup de pouce

du gouvernement, ils étaient revenus en masse, en 2016, pour devenir propriétaires. Aujourd'hui, ils peinent à nouveau, puisque les aides publiques, essentielles pour cette catégorie d'acheteurs, ont été diminuées en 2018. « L'impact de leur suppression dans certains territoires, notamment pour le PTZ, désormais limité aux zones tendues, est considérable », affirme Michel Mouillart. Un vrai séisme puisque les jeunes couples achètent dans les communes reculées les moins chères, désormais sorties du dispositif. Résultat : la maison individuelle neuve a vu, par exemple, ses ventes dégringoler de 17 % en un an !

Touchées, des territoires comme l'Auvergne, la Lorraine la Champagne ou les Ardennes poursuivent leur descente aux enfers, enregistrant des chutes de prix de 5 à 20 %. Et ce n'est peut-être pas fini. Les professionnels craignent l'acharnement de l'équipe de Macron. « Un deuxième tour de vis se révélerait fatal », affirme Pascal Beauvois, DG de Quartus Résidentiel.

### LA HAUSSE RALENТИ

Assiste-t-on pour autant à un retournement de tendance ? Sans doute pas encore, tant les fondamentaux restent solides. Tout juste observe-t-on « une décélération de la hausse des prix », constate Fabrice Abraham. Mais, attention, la situation reste fragile. Il suffirait que les taux remontent de plus de 1 % pour bloquer l'activité. « Même si leur hausse est à l'heure actuelle exclue, la situation ne peut durer éternellement et devrait évoluer à l'horizon 2019 », analyse un expert.

En attendant, c'est encore le moment de profiter du marché. « La fenêtre de tir est exceptionnelle. Il faut acheter de l'immobilier ! » s'exclame Thibault de Saint-Vincent. Malgré la forte demande, les bonnes affaires sont toujours de saison. Au cœur du mois d'août, un propriétaire, pressé de vendre, a cédé un 3-pièces de 50 m<sup>2</sup> proche de la Bastille à seulement 440 000 € ! **C. S.**

## Les chiffres du notariat



C'est la 18<sup>e</sup> année que L'Express et les Notaires de France sont partenaires pour vous fournir les derniers chiffres actualisés du marché de l'immobilier. Les notaires disposent en effet d'une mine d'informations d'une valeur sans égale sur le marché français : plus de 14 millions de références pour l'ensemble des départements de province et d'outre-mer avec, en moyenne, 600 000 nouveaux enregistrements par an. Ce sont les seules données incontestables, puisqu'elles sont fondées sur des ventes réelles.

Ces informations sont collectées de manière quasi systématique : lors de toute signature, les notaires recueillent près de 80 données précises, dont 25 % décrivent le bien vendu (maison neuve ou ancienne, appartement, terrain à bâtir), avec sa surface, le nombre de pièces, le prix de vente réellement pratiqué, etc. Un traitement statistique permet ensuite d'établir, d'une part, des valeurs médianes (prix au mètre carré médian) et, d'autre part, des indices de prix réalisés en partenariat avec l'Insee et labellisés par

l'Autorité de la statistique publique (ASP). Le notariat gère et exploite ainsi deux bases de données, l'une pour l'Ile-de-France (base Bien), l'autre pour la province (base Perval), et L'Express publie le détail des chiffres nationaux, classés par grandes villes, quartier par quartier. Ces informations peuvent être consultées sur le site des Notaires de France, Immobilier.notaires.fr. Par ailleurs, le site Immobilier.statistiques.notaires.fr permet à l'acheteur de sélectionner les biens à vendre dans une zone géographique précise.



**Prisés** Partout dans l'Hexagone, dans l'ancien comme dans le neuf, les appartements à vendre trouvent facilement preneurs.

PHOTO: ISTOCKPHOTO

**Immobilier**

# Le locatif est plus vert ailleurs

*Prix d'achat et rendement alléchants : il n'en faut pas plus à Berlin, Lisbonne ou même Detroit pour attirer les investisseurs locatifs français. Mais attention aux réglementations.*

« Si l'on additionne le cadre législatif très contraignant pour les propriétaires bailleurs, le niveau soutenu d'imposition des revenus locatifs et les rendements parfois négatifs obtenus compte tenu des travaux à réaliser et de l'impôt sur la fortune immobilière, on ne peut pas dire que l'investissement locatif en France soit particulièrement attractif », soupire Thibault de Saint-Vincent, président du réseau Barnes. Et ce n'est pas tout : « Le récent discours présidentiel sur la rente immobilière et le fait que certains considèrent que le marché français est en haut de cycle, avec des prix très élevés, conduisent les investisseurs à regarder ailleurs, dans d'autres pays », renchérit Victor Pagès, dirigeant du cabinet Altitude International Realty, spécialisé dans l'investissement immobilier en Amérique du Nord. Alors que les prix dans les grandes villes françaises tutoient des sommets, aux Etats-Unis par exemple, « on peut acheter à Detroit des maisons rénovées à partir de 60 000 euros », indiquent Rudy Noulé et Antoine Demoussaud, cofondateurs de Detroit Immo.

De ce côté-ci de l'Atlantique, à l'heure où les lignes aériennes low cost maillent le ciel européen, transportant des milliers de *citybreakers* qui profitent des locations sur des plateformes type Airbnb, Homelidays ou Booking, acheter un pied-à-terre à Berlin, Amsterdam ou Lisbonne semble très séduisant. Prudence cependant : il faut bien se renseigner avant d'investir. Chaque

pays applique une réglementation particulière, notamment en matière de location touristique saisonnière. « Surtout, selon les villes, il faut être très vigilant sur les évolutions de la législation », prévient Roman Carel, fondateur d'Athena Advisers. Si Lisbonne est encore relativement accommodante, certaines, comme Amsterdam, Barcelone, Berlin ou Madrid, ont déjà adopté des dispositions très strictes et songent encore à les renforcer. »

**Exit le touristique**

De fait, ces derniers mois, poussées par les protestations des habitants confrontés à la raréfaction du parc locatif classique et aux augmentations des loyers concomitantes, les autorités locales ont imposé diverses restrictions. Par exemple, depuis le 1<sup>er</sup> juillet, à Palma de Majorque, capitale des Baléares, seuls peuvent être loués les « *logements unifamiliaux complets* », c'est-à-



Tharacy Giger, 57 ans, DRH adjointe à Paris.

## « Continuer à investir tout en diversifiant ses actifs »

« Je suis déjà propriétaire de plusieurs biens immobiliers, tous en location : trois appartements en France, achetés en défiscalisation, ainsi que deux appartements, une maison et une villa dans une résidence de luxe au Québec. Tout en continuant à investir dans

la pierre, afin de compléter ma retraite le moment venu, j'ai voulu à la fois diversifier mes placements et obtenir davantage de rendement. Après avoir visité une dizaine de biens à Memphis, Tennessee, dans le cadre d'un voyage organisé par l'agence Altitude Realty, j'ai investi 65 000 euros frais inclus dans une maison rénovée destinée à une famille, avec trois chambres, deux salles de bains et un jardin. Les mensualités de remboursement de mon prêt auprès de la Caisse d'épargne de Paris s'élèvent à peine à 500 euros alors que le loyer est de 895 dollars. » ■



## Notre sélection d'investissements locatifs à l'étranger

VILLE	DESCRIPTION DU BIEN	PRIX D'ACHAT (frais inclus)	LOYER ANNUEL	RENDEMENT NET*	COMMENTAIRE
<b>Detroit</b> (Etats-Unis)	Maison de 127 m <sup>2</sup> avec 3 chambres et une salle de bains.	<b>57317 dollars</b>	<b>10 200 dollars</b>	<b>11 %</b>	Maison située dans le quartier de Belmont. Charges annuelles : 1 620 (assurance et gestion locative) et 1 080 dollars (taxes).
<b>Atlanta</b> (Etats-Unis)	Maison de 126 m <sup>2</sup> avec 3 chambres et 2 salles de bains,	<b>111 700 dollars</b>	<b>12 000 dollars</b>	<b>7,8 %</b>	Maison à Covington, au sud-est d'Atlanta. Charges annuelles : 1 075 (assurance) et 965 dollars (taxes).
<b>Miami</b> (Etats-Unis)	Maison de 100 m <sup>2</sup> avec 3 chambres et une salle de bains.	<b>256 900 dollars</b>	<b>24 600 dollars</b>	<b>7,3 %</b>	Maison dans le très recherché quartier Hollywood (nord de Miami). Charges annuelles : 850 (assurance) et 2 675 dollars (taxes).
<b>Lisbonne</b> (Portugal)	Duplex de 107 m <sup>2</sup> refait à neuf, avec 2 chambres.	<b>645 000 euros</b>	<b>54 000 euros</b>	<b>6,4 %</b>	Dans le quartier côté de Ourique. Calcul en location saisonnière, avec un taux d'occupation de 80 %. Charges annuelles : 2 100 euros. Taxe foncière : 900 euros.
<b>Orlando</b> (Etats-Unis)	2-pièces de 78 m <sup>2</sup> près des studios Universal.	<b>103 400 dollars</b>	<b>11 700 dollars</b>	<b>6,3 %</b>	L'activité économique progresse d'année en année dans cette partie de la ville. Charges annuelles : 460 (assurance) et 1 170 dollars (taxes).
<b>Québec</b> (Canada)	Duplex de près de 140 m <sup>2</sup> avec 5 chambres et 2 salles de bains.	<b>521 150 dollars canadiens</b>	<b>36 000 dollars canadiens</b>	<b>5,2 %</b>	Copropriété de 2013 dans un secteur recherché. Charges annuelles : 900 (assurance) et 5 125 dollars canadiens (taxes).
<b>Montréal</b> (Canada)	2-pièces de 60 m <sup>2</sup> avec balcon.	<b>272 622 dollars canadiens</b>	<b>31 200 dollars canadiens</b>	<b>4,9 %</b>	Construit en 2014 au cœur du Vieux-Montréal, quartier de Ville-Marie. Charges annuelles : 800 (assurance) et 3 660 dollars canadiens (taxes).
<b>Berlin</b> (Allemagne)	2-pièces de 68 m <sup>2</sup> avec balcon et parking, vendu loué, dans le quartier de Mitte.	<b>263 350 euros</b>	<b>6 000 euros</b>	<b>2,3 %</b>	Le loyer actuel, de 8,50 euros le m <sup>2</sup> mensuels, est un peu inférieur aux loyers de marché, à 11 euros le m <sup>2</sup> . Meublé avec goût, le loyer pourrait atteindre 1 100 euros.

**Attention :** les rendements tiennent compte, le cas échéant, des charges de copropriété et des frais de gestion locative qui s'ajoutent aux autres charges et taxes annuelles. Par exemple, les frais de gestion locative varient de 5 % à Québec ou Montréal, à 9 % à Miami ou 10 % à Atlanta ou Orlando.

SOURCES : ADEN IMMO, ALTITUDE REALTY, ATHENA ADVISERS, DETROIT IMMO.

dire les maisons, villas ou chalets, et uniquement dans certains secteurs. Les locations d'appartements sont tout bonnement interdites ! A Amsterdam, la municipalité envisage dès 2019 de restreindre le nombre de jours de location à 30 par an, contre 60 actuellement. En conséquence, les professionnels misent sur la location traditionnelle, nue ou meublée, plutôt que sur le tourisme. « Berlin est un investissement sécurisé, estime David Nguyen, associé d'Aden Immo. Les baux sont conclus pour une durée indéterminée, mais les défauts de paiement sont extrêmement rares. »

### Forte fluctuation des prix

Les investisseurs doivent aussi tenir compte des frais et taxes qui s'appliquent pour décortiquer les simulations proposées et être vigilants sur le type de bien et la gestion locative nécessaire. Aux Etats-Unis notamment, les rendements annoncés peuvent dépasser 10%. Mais gare aux promesses alléchantes : « Il faut tenir compte précisément des travaux à effectuer et à venir, comme l'installation d'une climatisation ou la rénovation d'une toiture, soit plusieurs milliers d'euros », met en garde Yoann Dorat,

président fondateur d'Elipsis. Les demandes d'expulsion en cas d'impayés de loyers, si elles sont plus rapides qu'en France, exigent de suivre une procédure bien précise. Par ailleurs, en termes de prix, là encore la vigilance doit être de mise, car ils peuvent fortement fluctuer selon les quartiers. A Berlin, s'ils s'élèvent en moyenne à 4 500 euros le m<sup>2</sup>, les prix peuvent dépasser les 5 000 euros le m<sup>2</sup> dans le centre, à

Mitte. A Lisbonne, ils s'étaient de 4 000 euros le m<sup>2</sup> à Graça, jusqu'à 9 000 euros le m<sup>2</sup> dans le Chiado !

### Méandres de la fiscalité

Il faut aussi que ce type d'investissement corresponde à sa situation patrimoniale et fiscale. Ainsi, il n'est pas toujours possible d'en financer la totalité à crédit. « Les banques allemandes ne financent ces opérations qu'à hauteur de 50%, mais les établissements français vont jusqu'à 100 % », souligne David Nguyen. Au Canada, « les banques exigent un apport minimum de 35 % », précise Victor Pagès.

Enfin, tout investisseur doit se plonger dans les méandres de la fiscalité pour connaître son imposition sur les revenus locatifs et les plus-values. Berlin offre l'avantage de la simplicité grâce à un dispositif d'amortissement linéaire de 2,5% du prix d'achat du bien pendant quarante ans, hors foncier et frais annexes (droits de mutation, commissions, etc.). Les conventions bilatérales évitent les doubles impositions, mais « il faut tout de même effectuer ses déclarations en France afin de bénéficier des différents crédits d'impôt prévus », rappelle Victor Pagès. **Virginie Grolleau**

### A FAIRE

#### Anticiper ses besoins

Il faut penser à long terme. Le Portugal, par exemple, a créé pour les retraités le statut de résident non habituel : à la clé, des exonérations sur les pensions et revenus locatifs, mais à condition d'y résider au moins 183 jours par an. Avant d'y investir, mieux vaut donc se demander si vous voulez vous expatrier à moyen ou long terme.

### A NE PAS FAIRE

#### Acheter sans visiter

Ce n'est pas parce que l'on acquiert un bien à l'étranger qu'il ne faut pas se rendre sur place. Comme pour tout investissement locatif, il faut arpenter le quartier et la ville où l'on souhaite acheter pour connaître le profil des futurs locataires. Et en profitant pour rencontrer le futur gestionnaire du bien, connaître son portefeuille et l'interroger sur les évolutions à venir.



## IMMOBILIER

# Le luxe se porte bien

A la mi-2018, presque tous les indicateurs de l'immobilier de luxe étaient au vert : délais de vente réduits au minimum, retour des français de l'étranger, etc. Mais l'IFI et des prix jugés « irréalistes » pourraient faire retomber cette euphorie.

**D**epuis début 2018, il s'est produit comme un tourbillon dans l'immobilier de luxe en France. La reprise était déjà sensible depuis un ou deux ans, mais ces derniers mois ont connu un engouement sans pareil : « En 2017, rappelle Thibault Saint Vincent, président de **Barnes**, qui intervenait lors d'une table ronde organisée fin juin 2018 par la plateforme d'annonces Lux-residences.com, nous avons réalisé 75 ventes flash sur des biens parisiens, c'est-à-dire des ventes en moins de 48 h et moins de trois visites au prix demandé. Sur les six premiers mois de 2018, le nombre de ces ventes flash est passé à 145 ! ». Rappelons qu'il s'agit d'appartements qui dépassent le million d'euros, voire souvent bien au-delà.

Ces délais de vente réduits au mini-

mum conjugués à des prix non négociés montrent à quel point la demande est là. L'immobilier de prestige séduit toujours autant les acheteurs fortunés de plus en plus nombreux en France et dans le monde. « La population des high net worth individuals a augmenté de 10 % et leur patrimoine a augmenté aussi de 10 % : ils détiennent généralement 6 à 7 % d'immobilier de prestige dans leur patrimoine », souligne le patron de Barnes.

### Un marché de niche

Néanmoins, l'immobilier de luxe reste un marché de niche. Sur Paris, Neuilly-sur-Seine et Boulogne-Billancourt, le nombre de ventes de biens de plus de 1,2 M€ serait de moins de 2 500 sur un an (contre environ 50 000 ventes de biens « standards » sur Paris à 459 000 € en

moyenne selon Century 21). Le nombre de ventes supérieures à 1,5 M€ seraient d'ailleurs 500.

Pour l'immobilier de prestige en France, 2018 restera dans les annales. Avec une tendance forte : « La France s'aligne sur les marchés mondiaux. Partout, c'est le même phénomène : les marchés sont moins touchés par des mouvements internationaux et ce sont les nationaux qui reprennent leur immobilier. Aux Etats-Unis, les principaux acheteurs sont des Américains. En France, on note un fort retour des Français », explique ainsi Laurent Demeure, président de Coldwell Banker France. Il y a aussi l'effet Brexit et la fin, pour certains, du statut fiscal avantageux britannique de « non domiciled » limité à 15 ans.

Carole Molé-Genlis

### Immobilier de luxe : des agents très spécialisés

Un petit nombre d'acteurs se partage ce marché de niche. **Barnes** (4,2 Md€ de volume de ventes en 2017) est présent dans 10 capitales internationales et plus d'une trentaine de lieux de villégiature dans le monde. Les 17 agences **Daniel Féau** (réseau Christie's International) sont surtout présentes sur Paris mais le réseau vient de s'implanter à Aix-en-Provence. Les agences **Vaneau** se répartissent entre Paris, la Côte d'Azur, ainsi que Bruxelles et... la Chine ! Le réseau allemand **Engel & Völkers** est présent dans 30 pays et quatre continents. **Coldwell Banker France et Monaco** est l'implantation française du réseau américain centenaire. **Sotheby's International Realty** France & Monaco est implanté dans plus d'une trentaine de villes en France. Le réseau **John Taylor**, racheté fin

2017 par Artcurial, est partie de la Côte d'Azur pour rayonner en France et dans le monde, à l'instar du réseau **Emile Garcin**. Enfin, le réseau **Patrice Besse** spécialisé dans les « bâtiments de caractère » en France, compte s'étendre en Europe du Sud.



Quelques-uns des grands acteurs français de l'immobilier de luxe réunis en juin 2018 lors d'une conférence Lux-Résidence.

“

*Les nationaux reprennent leur immobilier*

A part ces « Franglais », qui sont exactement ces acheteurs de biens de prestige ? L'enquête réalisée en mai 2018 pour la 9e année par Lux-residence.com auprès de 134 candidats à l'achat d'un bien de prestige d'ici deux ans, nous éclaire : il s'agit d'une population plus jeune que les années passées, ultra-aisée, souvent parisienne et multi-propriétaire. 71 % sont âgés de 35 à 64 ans, les plus de 65 ans ne représentant plus que 25 %.

Ce rajeunissement s'accompagne en toute logique d'une baisse des revenus : seuls 21 % disposent d'un niveau de revenus annuels nets supérieurs à 200 000 €, 41 % sont des cadres, professions intellectuelles supérieures et professions



libérales, 25 % des chefs d'entreprises, artisans ou commerçants, et 24 % des retraités. Côté origine géographique, 59 % des futurs acquéreurs résident en France. Parmi ceux-ci, 41 % vivent en région parisienne et 35 % dans le Sud-Est.

#### Résidence principale et villa de préférence

Plus de la moitié (56 %) recherchent une

résidence principale, 26 % une résidence secondaire et à peine 10 % un investissement patrimonial (en baisse de 6 points en un an). Un futur acquéreur sur deux vise des biens de moins de 1,5 M€, mais ils sont tout de même 8 % à envisager acheter un bien au-delà de 7 M€. Si 56 % des acheteurs recherchent une villa, 15 % cherchent un appartement et 13 % un château ou manoir. Le bord de

mer est le cadre prisé par 46 % d'entre eux, puis, suivent la campagne (25 %), le milieu urbain (21 %) et la montagne (10 %) qui gagne six points en un an. La Côte d'Azur est plébiscitée avec 32 % des souhaits, suivie par la Provence (23 %). Paris et ses environs (13 %) est au même niveau que la Côte Ouest (La Baule, Arcachon, Biarritz).

Interrogés sur le contexte politique, économique et fiscal, 46 % estiment que c'est le bon moment pour acheter un bien immobilier de luxe en France, en baisse de 10 points par rapport à 2017, année d'euphorie qui avait suivi l'élection d'Emmanuel Macron. Pourtant, la France reste une valeur sûre pour l'achat d'un bien immobilier de luxe derrière le Portugal et l'Espagne.

#### Entre le marteau de l'IFI et l'enclume des plus-values

Impact de l'IFI... or not ? « L'IFI n'a pas eu d'impact sur l'immobilier de luxe car il y avait un rattrapage à faire : les prix ont augmenté de +30 à +35 % depuis 2015 », selon Thibault de Saint Vincent du groupe Barnes. A l'inverse, pour Laurent Demeure de Coldwell Banker France, « il y a un effet IFI car ce n'est pas un « ISF moins », mais un nouvel impôt avec une nouvelle logique, notamment des possibilités réduites de neutraliser l'impôt via l'endettement ». Pour lui, « il y aura sans doute un impact sur l'immobilier de prestige l'an prochain... le temps que les propriétaires s'en aperçoivent ! ».

De son côté, Charles-Marie Jottras, président du groupe Daniel Féau, confie : « Il n'y a pas d'incidence sur les acquéreurs qui achètent leur résidence principale, mais sur les propriétaires fonciers, ceux qui réalisent qu'avec le poids de la fiscalité leurs investissements ont des rendements négatifs : cela a des conséquences sur les ventes ».

Les professionnels voient venir des clients qui souhaitent vendre des portefeuilles de quatre à cinq biens locatifs, surtout à Paris. Mais ceux-ci risquent de prendre une douche froide avec le montant des taxes sur les plus-values immobilières. Un agent immobilier raconte que pour échapper à l'IFI un client souhaitait revendre 1,4 M€ un de ses biens parisiens acheté 11 ans plus tôt. Or il s'est aperçu qu'il devrait payer plus de 400 000 € d'impôts en additionnant taxe sur la plus-value immobilière, prélèvements sociaux à 17,2 % et taxe spécifique de 6 % sur les plus-values de plus de 50 000 €. Il a changé d'avis et envisage de faire une donation à ses enfants.

#### L'écart de prix entre Paris et Londres se resserre

Côté prix, l'écart entre Londres et Paris se resserre : il y dix ans, Londres était 2,8 fois plus cher que Paris. Aujourd'hui, l'écart n'est plus que de 1,8 ! Mais le niveau des prix est aujourd'hui qualifié d'« irréalistique » : d'ailleurs, 35 % pensent que les prix de l'immobilier de luxe en France devraient baisser dans les six prochains mois. D'ailleurs depuis juin, les agences constatent une certaine accalmie notamment sur les biens familiaux. Selon Paulo Fernandes de Sotheby's International Realty France & Monaco, « les ventes sont ralenties du fait des prix trop élevés pour la clientèle familiale (...). Nous pensons que d'ici septembre, les vendeurs corrigent leurs prix afin qu'ils soient plus en phase avec les réalités du marché ». L'euphorie semble donc bien un peu retombée. ■



# la vie de l'immobilier

>> Stabilité du marché immobilier haut de gamme en Corse.

propos recueillis par **Yannick Urrien**

**Claudia Mura**, directrice de Barnes Corse :

## « Pas de grands bouleversements, que ce soit à l'achat ou à la location. »

La Corse demeure une valeur sûre avec un marché immobilier haut de gamme très stable, c'est ce qu'indique le réseau Barnes dans sa dernière étude. Nous faisons le point sur ce marché avec Claudia Mura, directrice des agences Barnes en Corse.

L'Hebdo-Bourseplus :

*Pouvez-vous nous présenter l'histoire de votre agence et son positionnement ? À qui vous adressez-vous ?*

**Claudia Mura** :

Deux amis d'enfance ont créé l'Agence Cala Rossa Immobilier, à l'entrée du domaine du même nom, pour être au cœur du marché de l'immobilier de luxe en Corse. C'est là où tout a commencé. Puis, souhaitant s'ouvrir à l'international, leur bureau a pris les couleurs de Barnes. Avec une équipe dynamique, nous couvrons l'extrême sud avec maintenant un bureau sur la route de Palombaggia et un autre sur le port de Bonifacio.

*Dans votre dernière étude, vous estimez que le marché immobilier haut de gamme reste stable en Corse. Pour quelles raisons ?*

Un bel équilibre s'est installé entre la demande et l'offre depuis des années. Le marché immobilier haut de gamme corse ne connaît pas de grands bouleversements, que ce soit à l'achat ou à la location. Les propriétés littorales, et notamment les biens vue mer, concentrent la plupart des demandes. Les biens recherchés se situent principalement dans l'extrême sud (Porto-Vecchio, Bonifacio, Pianottoli...), en Balagne (Calvi, l'Île-Rousse, Lumio...) et autour d'Ajaccio (Sanguinaires, Porticcio, Agosta, Coti-Chiavari...). Ce sont souvent des propriétés bord de mer dans les domaines (Cala Rossa, Punta d'Oro, Punta d'Arasu, Cala d'Oro, Sperone, Isolella, La Castagna, Marine de Davia...).

*Cela signifie-t-il que la Corse demeure une valeur à l'écart des phénomènes de mode ?*

Pour les amoureux de la Corse, elle est incontournable et ils lui sont fidèles...

voir, visite des villages, nautisme, canyoning, randonnée, farniente... Ils se tournent vers des villas 4-5 chambres situées essentiellement à proximité du rivage, avec piscine et vue mer.

*Avez-vous beaucoup d'investisseurs qui achètent pour louer ?*

Les premiers investisseurs de l'île sont des résidents. Les particuliers, les tours opérateurs et les hôteliers locaux développent et améliorent leurs prestations. L'offre se professionnalise et devient plus qualitative. ■



*Vous observez une augmentation de la clientèle étrangère ou expatriée. Qui sont vos clients ?*

Une clientèle familiale et d'habitues depuis des générations. Ils recherchent tous à être plus proches de la nature et ils sont passionnés de beaux paysages préservés. Si les Français représentent la majorité des transactions, la Corse attire de plus en plus d'acquéreurs étrangers, ou résidents à l'étranger, qui viennent principalement d'Allemagne, de Suisse, du Royaume-Uni, de Belgique ou encore de Russie.

*Comment se porte le marché de la location haut de gamme ?*

Il suit le marché de la transaction. Les nouveaux bailleurs sont les acquéreurs et les vendeurs deviennent locataires. La location saisonnière se porte toujours aussi bien. L'extrême-sud corse, le bassin ajaccien et la Balagne font partie des lieux de villégiature les plus prisés par une clientèle aisée. Les clients y recherchent des plaisirs différents : découverte des produits du ter-



## Gérer / Votre argent

# Résidence secondaire Investir pour le plaisir

► L'immobilier des maisons de vacances a repris de la vigueur depuis 2016, malgré le poids croissant des charges.

C'est un marché qui se porte mieux, après plusieurs années difficiles consécutives à la crise de 2008. L'environnement économique est plus favorable, le moral des acquéreurs s'est amélioré et le bas niveau des taux de crédit immobilier constitue un facteur de soutien indéniable à la réalisation de projets. L'attentisme usuel en période électorale, constaté en mai-juin 2017, a aussi cédé la place, à partir de l'été dernier, à une meilleure visibilité pour les candidats à l'achat. L'Insee évalue à 3,5 millions le nombre de résidences



secondaires en France, ce qui représente près de 10 % de notre parc immobilier.

**Avant de céder à la tentation ou de réaliser un rêve, le candidat à l'achat d'une maison de vacances doit calculer le vrai coût de son opération, dans un marché qui n'est plus atone depuis deux ans.**

### Stabilité des prix à long terme, hausses à court terme

Les prix restent stables en moyenne nationale, avec d'importantes disparités selon les régions. Pour apprécier les prix sur longue période, il convient de ne pas oublier que ceux-ci avaient parfois chuté de 40 % dans les années qui ont suivi la crise de 2008. Depuis le réveil amorcé en 2016, la partie ouest (au sens le plus large) du pays a plutôt profité de cette reprise d'activité. Le Perche, la Normandie, la Bretagne, l'Aquitaine et le Pays basque ont bénéficié de la baisse des prix pour attirer de nouveaux acquéreurs. La Normandie conserve bien sur un atout naturel auprès des Franciliens. Mais aussi, plus au nord, Le Touquet, dont la no-



### Arcangues (pays basque)

1 250 000 €

À cinq minutes du golf, maison de 310 m<sup>2</sup>, 7 pièces dont 5 chambres, sur un terrain de près de 4 000 m<sup>2</sup>, avec vue sur la montagne.

à des hausses de prix spectaculaires, sauf pour certaines ventes de biens d'exception, signalées par les agences John Taylor ou Barnes, spécialisées dans le haut de gamme. Là encore, tout dépend de la perspective. Si l'on prend les données des notaires et de l'Insee sur dix ans, les prix sur la région Provence-Alpes-Côte d'Azur sont en moyenne en repli de 6,5 %. Mais sur les douze derniers mois, ils rebondissent de 2 %. Et la disparité entre les micromarchés est forte. Les prix au m<sup>2</sup> à Nice augmentent de 9,4 % sur dix ans et de 1,5 % sur un an. À Cannes, ils ont progressé de 3 % sur dix ans et de 1,6 % sur un an.

### Le Sud valeur sûre, l'Ouest valeur montante

Certains micromarchés ont fortement progressé comme Bordeaux et Arcachon, profitant notamment de l'effet TGV, avec un rythme de hausse annuelle des prix de plus de 10 % sur un an dans certains quartiers. Bien sûr, le bord de mer a toujours tendance à faire monter les prix, qui restent plus raisonnables à l'intérieur des terres. Le réseau d'agences Barnes a constaté aussi le souhait de certains propriétaires dans le Sud-Est de se réorienter vers l'Aquitaine, par exemple dans la région bordelaise ou au Pays basque, pour ceux qui étaient installés sur la Côte d'Azur. En arrière-plan : l'attractivité retrouvée de ces régions, les craintes sur le réchauffement climatique et la crise migratoire qui a épargné le Sud-Ouest.

La Côte d'Azur reste évidemment une valeur sûre, mais elle n'a pas fait l'objet d'un rattrapage comparable à celui observé dans l'ouest du pays. Les prix y sont aussi plus élevés à la base, et ils n'avaient pas autant baissé que dans d'autres régions. Si le marché des transactions s'est réveillé dans le Sud-Est, il n'a pas encore donné lieu

### La location saisonnière sous surveillance

Quelle soit réalisée via des agences immobilières traditionnelles ou par des plateformes Internet du type Airbnb, Abritel, PAP ou Leboncoin, la location saisonnière a subi des aménagements notoires. La mairie de la commune où se situe la résidence secondaire doit être prévenue, soit par un formulaire de déclaration de meublé de tourisme, soit par une procédure d'enregistrement du propriétaire loueur. Le numéro d'enregistrement doit figurer sur toute annonce immobilière. Dans un certain nombre de grandes villes, le propriétaire doit en outre demander une autorisation de changement d'usage du bien. À Paris, Marseille et une grande partie de Lyon, ce changement n'est autorisé que contre une compensation financière élevée, le propriétaire n'ayant pas en réalité la possibilité de « compenser » cet usage locatif par la mise sur le marché d'un bien équivalent. Le propriétaire loueur doit aussi collecter la taxe de séjour communale lorsqu'elle existe. Les plateformes Internet de location devront désormais la collecter en son nom dès 2019 et la reverser à la commune. Enfin, le propriétaire doit déclarer ses revenus locatifs au régime des micro-BIC (bénéfices industriels et commerciaux) s'ils restent inférieurs à 70 000 euros par an. Dès 2019, les plateformes devront informer le fisc du montant des revenus perçus.

compressibles. Pour réaliser un rêve de maison de vacances, il faut donc prendre en compte la facture globale, après acquisition (lire l'encadré). L'une des solutions pour alléger la note consiste à louer occasionnellement le bien. L'essor de la location saisonnière sous toutes ses formes, y compris avec les plateformes Internet, y a contribué. Là aussi, il faut se méfier des pièges et des restrictions réglementaires mises en œuvre récemment (lire l'encadré ci-dessus). Et pourtant, selon une étude de l'Ifop réalisée pour la Fnaim, 60 % des propriétaires de résidences secondaires ne les mettent jamais en location, surtout parce qu'ils souhaitent en être les utilisateurs exclusifs. En revanche, ceux qui pratiquent la location saisonnière (40 %) sont plutôt actifs : plus de la moitié d'entre eux louent désormais leur bien plus de dix semaines par an.

Laurent Saillard

### Normandie (proche de la côte)

995 000 €

À cinq minutes de Deauville, maison de 250 m<sup>2</sup>, 8 pièces dont 5 chambres, avec aperçu sur la mer, et un terrain de 8 300 m<sup>2</sup> clos et arboré.

### Taxes et charges en hausse

Les propriétaires de maison de vacances doivent s'acquitter de la taxe d'habitation, de la taxe foncière et de la taxe d'enlèvement des ordures ménagères. La taxe d'habitation peut être soumise à majoration. La première, nationale, dépend de la valeur locative cadastrale de la résidence secondaire, et va de 1,2 % pour une valeur locative comprise entre 4 573 et 7 622 euros, à 1,7 % au-delà.

### Prévoir un budget annuel de dépenses

Mais 1 100 communes, dites en zone tendue, ont le droit d'instaurer une majoration de 20 % de la contribution qui leur revient dans la taxe d'habitation au titre des résidences secondaires. Et elles peuvent depuis 2017 porter cette majoration jusqu'à 60 %. Deux cents villes, et notamment

les plus grandes d'entre elles (Paris, Marseille, Bordeaux), ont déjà appliqué une majoration, suivies par des stations touristiques de la Côte d'Azur comme Nice ou Antibes. Viennent ensuite toutes les charges de la maison, dans laquelle le propriétaire ne dort en moyenne que moins de quarante nuits par an. Les frais d'entretien (électricité, eau, chauffage, assurances, réparations, jardinage, etc.) seront gonflés par les indispensables travaux liés à la maintenance du bien, à sa rénovation ou transformation. Si l'on prend en compte les droits de mutation, qui ont augmenté depuis 2017, et les éventuels frais d'agence à l'achat, une maison achetée 340 000 euros pourra coûter en réalité autour de 390 000 euros et exiger un budget annuel de dépenses, incluant les taxes, entre 7 000 et 8 000 euros.



### Cannes (côte d'Azur)

2 900 000 €

Villa néo-provençale de 240 m<sup>2</sup>, 8 pièces dont 5 chambres, avec vue sur la mer, et un terrain de 2 000 m<sup>2</sup>, avec une dépendance (studio de 28 m<sup>2</sup>).

## A Miami, le soleil se paie cher

Après un rebond spectaculaire, la hausse des prix commence à ralentir à Miami (Etats-Unis), surtout dans le luxe. De bonnes affaires restent possibles au nord de la ville. (2/3)



Les superlatifs manquent parfois pour évoquer la fièvre de l'immobilier résidentiel à Miami, en Floride. Depuis le point bas de la crise immobilière en 2012, le marché est reparti en flèche, à tel point que les nouvelles tours se sont multipliées sur le front de mer, donnant à la ville un petit air de Hongkong.

En août, David Guetta a acheté un « condominium » sur Ocean Drive, dans le célèbre quartier Art déco, pour 9,5 millions de dollars (8,19 millions d'euros) ! Un prix correspondant à 40 598 dollars le mètre carré (34 999 euros). D'une surface de 234 mètres carrés, au 37e étage d'une tour, l'appartement comprend trois chambres et trois salles de bains, avec une vue à 360 degrés sur la mer et sur la ville [ *bien typiquement américain, un « condominium » est un immeuble en copropriété dans lequel il existe un règlement intérieur. Chaque condominium possède son propre règlement intérieur. Parfois, pour pouvoir acheter un appartement dans un condominium, il faut l'accord des autres copropriétaires* ].

A l'image du célèbre DJ, nombreux sont les riches français à être tombés sous le charme de la ville, à la recherche du style de vie américain et d'un endroit ensoleillé pour couler des jours heureux l'hiver, notamment en prévision de leur retraite. Avec souvent l'idée de profiter de l'attrait balnéaire de la ville pour louer

leur logement quelques mois par an à des vacanciers. David Guetta a ainsi l'intention de rentabiliser son appartement en le louant... 28 000 dollars la semaine !

Très présents, les acheteurs étrangers dopent les prix. Alors qu'ils représentaient 56 % des ventes en 2015, leur part est redescendue à 26 %, mais elle reste élevée, surtout dans le haut de gamme. Les nationalités les plus représentées sont les Vénézuéliens, les Brésiliens, les Colombiens, devant l'Europe, la Russie, le Mexique et le Canada.

Au premier trimestre 2018, le prix moyen de vente d'un logement sur Miami Beach a dépassé le million de dollars. Les prix de l'immobilier ont rebondi de façon si spectaculaire à Miami depuis six ans que la ville est devenue l'une des plus chères des Etats-Unis. Mais le rythme de hausse, qui oscillait entre 10 % et 15 % par an depuis 2012, commence à ralentir .

*« Entre juin 2017 et juin 2018, le prix moyen d'un pavillon a augmenté de 6 %, à 355 000 dollars, en hausse pour le 78 e mois d'affilée. Le prix moyen des appartements, lui, n'a augmenté que de 2,1 %, à 240 000 dollars »* , déclare François Gagnon, président du réseau ERA en Europe. Sur le segment du luxe, la multiplication des nouvelles tours commence à peser sur le marché, qui semble fragile. Dans les quartiers les plus prestigieux, les prix sont désormais au-dessus de leur niveau de 2007

Selon le site immobilier Zillow, le prix médian d'un logement dans la région de Miami, c'est-à-dire en incluant certaines banlieues limitrophes, a encore augmenté de 7,7 % au cours des 12 derniers mois, pour s'établir à 272 900 dollars (235 259 euros). A Miami Beach, où David Guetta a élu domicile, le prix moyen du mètre carré pour un appartement atteint 4 860 euros. A Key Biscayne, l'une des îles près de Miami, il culmine à 7 037 euros.

En plein développement, Design District et Wynwood proposent de nombreuses opportunités dans le neuf. *« Pour 280 000 dollars à 350 000 dollars, il est possible d'acheter un micro-appartement à Winwood ou à Downtown pour le louer, car il y a beaucoup de demande*, confie Elisabeth Gazay, représentante du réseau Barnes à Miami. A l'avenir, il faudra s'intéresser aux quartiers d'avenir que sont Little Haïti, plus au nord, et Magic City, à l'Ouest, mais il est encore trop tôt pour y investir , les projets sont encore dans les cartons. »

Les prix ont tellement augmenté à Miami qu'un investisseur peut difficilement espérer mieux qu'une rentabilité nette de 3,5 % à 4 %. Au nord de Miami Beach, il est cependant possible de trouver des appartements accessibles, puisque le prix du mètre carré y tourne aux environs de 2 214 euros/m<sup>2</sup>. Victor Pagès, fondateur de Altitude International Realty, recommande de prospecter encore plus au nord, à Hallandale beach, à West Palm Beach ou à Hollywood. *« Nous y proposons de nombreux appartements entre 100 000 et 200 000 euros. Dans le neuf, on peut viser une rentabilité de 4 % à 5 %, et de 5 % à 6,5 % dans l'ancien »* , confie M. Pagès.

Les prix vont-ils continuer à monter ? *« La ville a changé de statut, elle est devenue beaucoup plus internationale, répond Mme Gazay. Ce n'est plus seulement une station balnéaire ou une passerelle vers l'Amérique latine, Miami s'est diversifié dans la finance, la technologie, l'éducation, les arts, la mode... Ce dynamisme économique lui permet de rivaliser avec New York ou Los Angeles. »* Le même constat peut être étendu à Orlando, où l'industrie de la santé et des biotechnologies s'est considérablement développée.

Beaucoup de Français aimeraient s'offrir un pied à terre à Miami pour y passer l'hiver, tout en rentabilisant leur investissement en le louant quelques mois par an. *« Hélas, c'est rarement possible car beaucoup de copropriétés interdisent la location saisonnière »*, déclare Mme Gazay. A Miami Beach, les amendes pour les contrevenants peuvent aller jusqu'à 1 000 dollars, ce qui pèse sur la valeur des immeubles Art déco. Un

www.lemonde.fr

Pays : France

Dynamisme : 66



Page 3/3

[Visualiser l'article](#)

bel appartement de 90 mètres carrés avec deux chambres au deuxième étage s'est ainsi vendu récemment pour 300 000 dollars.

Pour les habitants Miami, qui apprécient le confort du neuf, ces logements plein de charmes, qui plaisent tant aux Français, présentent le défaut de ne pas posséder de piscine et de ne pas offrir de vue sur la mer, ni de services à leurs occupants.

## Immobilier : euphorique en 2018, le marché du luxe devrait se tasser en 2019



Hôtel de luxe à Nice - Shutterstock

En hausse de 15 % en 2017, le chiffre d'affaires des agences immobilières spécialisées devrait s'apprécier de 17 % en 2018.

Ralentissement en vue sur le marché de l'immobilier de luxe. Selon une note publiée ce mardi 28 août par le cabinet d'études Xerfi, la croissance à deux chiffres que connaît actuellement ce secteur ne devrait pas durer.

Après avoir flambé en 2017 (+15 %), le chiffre d'affaires des agences immobilières spécialisées dans le luxe devrait encore augmenter de 17 % en 2018. Les conditions de financement particulièrement favorables conjuguées à un nombre de riches toujours plus élevé et à une politique pro-business permettent une telle croissance. Mais celle-ci, selon Xerfi, ne devrait pas se prolonger après l'année en cours.

*« Malgré les effets du Brexit (arrivée de cadres dirigeants, de traders et de banquiers d'affaires venus de la City), l'activité va ralentir (+5 % par an en moyenne à partir de 2019) en raison d'une remontée progressive*

*des taux des crédits immobiliers* », d'après les prévisions des experts de Xerfi. Ces derniers estiment d'ailleurs que ce tassement de l'activité ne devrait pas uniquement concerter l'immobilier de luxe .

#### Retour en grâce des résidences secondaires

Les acteurs de ce marché haut de gamme ont également pu compter sur un récent regain d'intérêt pour les résidences secondaires grâce, notamment, au « *retour d'une clientèle internationale dans le sud-est de la France* » estime l'auteur de l'étude, Vincent Desruelles. L'effet conjoint d'un bond du nombre de transactions enregistrées et d'une hausse des prix sur l'ensemble du marché immobilier français explique donc la croissance impressionnante de ce marché de l'immobilier de prestige.

#### Une douzaine d'acteurs

Vincent Desruelles note qu'actuellement, « *une douzaine de réseaux sont spécialisés dans l'immobilier de luxe* ». Les enseignes internationales comme Barnes, Sotheby's International Realty ou Coldwell Banker dominent le secteur, « *très loin devant les généralistes comme Orpi ou Century 21* » précise l'auteur de l'étude. D'autres grands noms tels que Daniel Féau, Michael Zingraf ou Emile Garcin sont également bien présents sur ce marché de l'immobilier de prestige.

#### Concurrence accrue sur les locations saisonnières

Et « *si l'intensité concurrentielle reste modérée sur le front des transactions, elle est franchement montée d'un cran en matière de locations saisonnières haut de gamme* » relève Xerfi. En effet, entre Airbnb qui se lance sur ce secteur et les nouvelles plateformes de mises en relation spécialisées dans le luxe comme Le Collectionist ou Onefinestay (en partie détenue par AccorHotels), les positions établies par les acteurs traditionnels risquent d'être bousculées dans les années à venir.



## Le littoral atlantique garde ses adeptes de résidences secondaires haut de gamme



Boursier.com

Il n'y a pas que la Côte d'Azur où le marché de la résidence secondaire haut de gamme se porte bien. Sur le littoral atlantique, le réseau d'agences immobilières Barnes, spécialisé dans les biens de prestige, dépeint une situation tout aussi positive. La Côte basque, l'Île de Ré, le Bassin d'Arcachon, ou la Baule restent en effet des destinations privilégiées par la clientèle haut de gamme comme lieu de villégiature.

A la différence peut-être de la Côte d'Azur, ces marchés attirent principalement une clientèle française même si le retour de la clientèle locale est une tendance nationale sur le marché de l'immobilier haut de gamme d'après le [Président de Barnes, Thibault de Saint Vincent](#).

### La Baule

A La Baule, il faut compter en moyenne 1 million d'euros pour une résidence secondaire haut de gamme mais la différence de prix peut aller du simple au triple entre un bien proche de la place du marché et un bien face à la mer, explique Etienne de Gibon de l'agence Barnes Nantes-La Baule. « La clientèle à la recherche de résidences secondaires comprend principalement des cadres et des chefs d'entreprise parisiens et nantais », précise l'agent immobilier.

### Île de Ré

Sur l'Île de Ré, le prix moyen tourne autour de 1,25 million d'euros mais même sur un territoire insulaire, un bien avec vue mer se vend en moyenne 40% plus cher qu'un bien dans les terres. « La clientèle est relativement stable depuis 10 ans avec une forte proportion de Français (85%), dont 40% d'expatriés. La



finance.orange.fr  
Pays : France  
Dynamisme : 0



Date : 23/08/2018  
Heure : 15:57:41

Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

clientèle étrangère est principalement belge ou anglaise. Elle recherche des maisons de plain-pied sans travaux de 3 à 5 chambres avec piscine à proximité de la plage ou d'un port », explique Germain Tournoys de l'agence Barnes située sur l'île de Ré. Une maison récente de 175 m<sup>2</sup> avec 5 chambres et 3 salles d'eau/bains dotée d'une piscine chauffée est par exemple proposée à 1 365 000 euros.

#### Bassin d'Arcachon

En descendant vers le Bassin d'Arcachon, le prix moyen augmente à 1,5 million d'euros avec une clientèle parisienne de plus en plus présente, grâce notamment à la LGV. « Si la clientèle âgée recherche plutôt des grands appartements de 100 m<sup>2</sup> minimum avec terrasse et vue mer dans le centre-ville d'Arcachon, les plus jeunes s'orientent plutôt vers des villas situées au Pyla ou au Moulleau », détaille Sophy Vaissié, directrice de l'agence Barnes du Pyla-sur-Mer. Et d'ajouter qu'une vue panoramique sur le bassin entraîne un surcoût de 50%. Une superbe villa d'architecte en bois proche de la plage avec une grande suite propriétaire ainsi que 4 chambres avec chacune sa salle d'eau, salle de sport, piscine, sauna et jardin paysagé de 1 500 m<sup>2</sup> s'affiche ainsi à près de 2,5 millions d'euros.

#### Côte basque

Un peu plus bas sur la Côte basque, le prix moyen d'une résidence secondaire haut de gamme est estimé à 1,2 million d'euros par Barnes avec des destinations phares comme Hossegor où la clientèle apprécie là encore les maisons avec piscine en ville ou proposant une vue mer. Pour une grande villa contemporaine d'environ 280 m<sup>2</sup> habitables située face à l'océan et protégée par la dune, avec de grandes terrasses en bois sans vis-à-vis et un bassin de nage chauffé sur un terrain de 1 540 m<sup>2</sup>, il faudra compter pas loin de 4 millions d'euros.

## Tout ce qu'il faut savoir avant d'acheter un château

### Sommaire

Tout ce qu'il faut savoir avant d'acheter un château

Fiscalité : avantage aux monuments historiques

Location, vente de bois, loto du patrimoine...

Notre sélection de châteaux à vendre



7 ans : durée moyenne de détention d'un château classé Monument historique, selon l'association La Demeure historique | Crédits photo : Cédric Audinot

Qui n'a jamais rêvé de vivre la vie de châtelain ? Avec la baisse conjuguée des prix et des taux d'intérêt, c'est le bon moment pour vous laisser tenter, à condition d'être un passionné.

Chaque été, Florence fuit Paris et embarque toute sa petite famille à 250 kilomètres de la capitale, en Mayenne, où ses parents possèdent une « maison de campagne », comme elle la nomme modestement. Car, en lieu et place d'une « classique » résidence secondaire, le manoir de Classé, construit au XVI<sup>e</sup> siècle, offre 400 m<sup>2</sup> sur trois niveaux, deux tourelles, sept chambres, des dépendances et 12 hectares de terrain... « Posséder un château était le rêve de mon père, raconte-t-elle. Il a passé vingt-cinq ans à le restaurer amoureusement en respectant le style Renaissance. Il a même planté plus de 80 chênes en 1995 pour agrandir la forêt. » Si le manoir est dans sa famille depuis quelques petites décennies, environ 400 châteaux changent de propriétaire chaque année en France.

Acheter un château n'est certes pas à la portée de toutes les bourses, mais ce n'est plus un rêve inaccessible. Chahutés par la crise immobilière de 2008 à 2010, les prix de ces demeures d'exception ont reculé, ouvrant ainsi le marché à des acquéreurs plus « modestes ». A la lecture de certaines annonces, il peut être très tentant de sauter le pas et d'acquérir l'un de ces ensembles de vieilles pierres empreintes d'histoire qui caractérisent tant le patrimoine français.

Si vous aussi vous voulez devenir châtelain, voici les questions à vous poser avant de vous lancer.

### 1. Combien devrai-je débourser pour m'offrir un château ?

Demander combien coûte un château, c'est un peu la lapalissade du conte de fées... Comme pour n'importe quel bien immobilier, son prix dépend de la taille de l'édifice, de la superficie du terrain, de son état de restauration et de sa localisation. « Aujourd'hui, les acheteurs privilégient l'accès – il doit être assez proche d'une autoroute ou d'une gare, mais sans les nuisances – et la proximité d'une ville pourvue de quelques commerces. Quant aux prix, ils sont évidemment très disparates. Au sein d'une même région, il y a des zones où personne ne veut aller... » raconte Catherine Jolion-Haas, directrice de l'agence immobilière spécialisée Châteaux et Patrimoine.

A ces critères assez classiques s'ajoutent ceux plus spécifiques à ces demeures et qui peuvent faire considérablement grimper le prix : la date d'édification et, partant, son histoire, son architecture (médiévale, Renaissance, XVII<sup>e</sup>, etc.), son mobilier (d'époque ou non, s'il est vendu avec), son classement éventuel au titre des Monuments historiques (dits « MH ») ou à l'inventaire supplémentaire des Monuments historiques (ISMH)...

Dans l'ensemble, acheter un château est désormais plus abordable pour le commun des mortels. « Le nombre de vendeurs augmente, alors que celui des acheteurs diminue, constate Bertrand Couturié, directeur de la division Propriétés & Châteaux du réseau immobilier Barnes. Sur les dix dernières années, les châteaux ont perdu 30% de leur valeur. » Perte d'intérêt pour la résidence secondaire, méfiance envers la conjoncture économique, appétence pour des biens à faible consommation énergétique... Diverses raisons expliquent le recul des prix. Avec plus de 1.000 châteaux à la vente en France, il y en a pour tous les goûts et tous les prix.

Pour moins de 500.000 € vous trouverez des châteaux à retaper ou de beaux manoirs à taille plus humaine, comme ce château poitevin, dans le style Moulinsart (ou Cheverny), construit à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle (à vendre chez le groupe Mercure). Malgré ses 400 m<sup>2</sup> de surface habitable, ses huit chambres, ses grandes cheminées en pierre, ses pièces parquetées, ses belles dépendances pourvues de tourelles et son terrain de plus de 5 hectares, difficile de croire qu'il ne coûte que 383.500 €, le prix d'un deux-pièces parisien... Il faudra tout de même prévoir des travaux de restauration et l'installation d'un chauffage central.

« Nous avions un client qui voulait uniquement un château fort, peu importait le lieu ou presque, raconte Olivier de Chabot, directeur général du groupe Mercure, spécialisé dans les biens de caractère. Nous lui en avons trouvé un près de Laval à moins de 200.000 € ! Mais à ce prix-là il fallait tout reconstruire de A à Z. » Pour trouver ce type d'affaire, il vous faudra cependant fouiner et faire preuve de patience. « Le stock de biens à prix cassé est relativement épuisé », juge en effet Catherine Jolion-Haas.

Pour 500.000 à 1.500.000 € environ, vous accédez à des bâtisses plus royales, plus anciennes et/ou plus imposantes. Par exemple, en région nantaise, un superbe château du XIX<sup>e</sup> siècle de 600 m<sup>2</sup> au cœur d'un domaine de 14 hectares est en vente 1,17 million d'euros. Ou encore à Combronde, dans le Puy-de-Dôme, un château érigé par tranches, du XI<sup>e</sup> au XVII<sup>e</sup> siècle, classé monument historique, à quelques kilomètres du bourg et facilement accessible par autoroute. Plus de 800 m<sup>2</sup> de surface, 26 pièces, un appartement de fonction, un terrain de tennis et une piscine sur 40 hectares. Prix de vente : 1,49 million d'euros (tous deux chez Barnes), « seulement », serait-on tenté d'écrire...

Au-delà de 1,5 million, vous trouverez généralement des châteaux grandioses, souvent en bon état, voire d'authentiques châteaux forts médiévaux, ce qui est très rare à la vente.



Tout ce qu'il faut savoir avant d'acheter un château.

## 2. Où chercher pour faire une bonne affaire ?

Il n'y a pas vraiment de règle en la matière. La France compte plus de 40.000 châteaux, soit « plus d'un par commune », fait remarquer Olivier de Chabot, et le stock de biens à vendre grossit d'année en année, selon les experts. C'est un marché où l'avantage est clairement du côté de l'acheteur. On l'a vu, ce dernier a le choix du lieu, du style et du prix ! La majorité des domaines devant subir des travaux de rénovation, les marges de négociation sont donc assez importantes. D'ailleurs, « les budgets que l'on nous donne pour l'achat en lui-même sont inférieurs d'environ 20 % à ceux d'il y a encore dix ans, observe Catherine Jolion-Haas. Aujourd'hui, pour la plupart, les clients ne veulent pas dépenser plus de 1 million d'euros, sauf si la propriété génère des revenus grâce à une activité commerciale (des chambres d'hôte, de l'événementiel, etc.) ».

Il sera toutefois plus difficile, et donc plus cher, de trouver un beau domaine au cœur de la région très prisée des châteaux de la Loire, ou près de la mer – où il n'y en a quasiment pas – ou encore en Ile-de-France, qui a l'avantage de n'être pas loin de la capitale. Vous aurez bien plus de choix dans la moitié sud de la France, notamment en Poitou-Charentes, en Midi-Pyrénées et en Aquitaine.

## 3. À quelles charges vais-je faire face ?

Là encore, les châteaux répondent aux mêmes problématiques que pour tout bien immobilier. Ils génèrent des frais annuels incompressibles : électricité, chauffage, impôts locaux, assurance habitation et, surtout, entretien du bâti, sauf que, dans ce cas, ces frais sont démultipliés... « Toiture, murs, plomberie, assainissement, aménagement des pièces, sols, entretien du terrain... Il y a toujours des travaux à faire, dont le coût peut vite s'envoler », prévient Bertrand Couturié, du groupe Barnes. Pour qu'il ne tombe pas en ruine, un château doit être entretenu en permanence. « Une vie de château, c'est une vie de travaux », a récemment lancé l'humoriste Yves Lecoq, propriétaire de quatre châteaux, à un journaliste de France Télévisions venu l'interviewer.

Pour certains travaux, il faut, en sus, faire appel à des professionnels, utiliser des matériaux nobles, voire faire intervenir un architecte des Bâtiments de France si la demeure est classée MH ou ISMH. Rien que pour la taille des plantations autour du manoir, Florence et sa famille dépensent plus de 1.500 € par an. « Pour un manoir de 400 m<sup>2</sup> avec quelques hectares de terrain, il faut compter au moins 20.000 à 30.000 € par an de charges d'entretien, impôts inclus, si vous y habitez à l'année », informe Catherine Jolion-Haas. Une facture annuelle qui peut flirter avec le million d'euros pour les grands châteaux plus prestigieux. Le prix d'achat, si abordable soit-il, n'est, somme toute, que l'arbre qui cache la forêt.

## 4. Est-ce un bon investissement ?

Clairement non. On ne peut pas espérer faire du rendement avec l'achat d'un château. En revanche, il est possible de générer du revenu et d'amortir les charges en utilisant ce patrimoine immobilier exceptionnel.

« Ce type de propriété demande beaucoup d'argent, de temps et d'énergie », commente Catherine Jolion-Haas. C'est d'ailleurs pour cette raison que ce marché s'adresse essentiellement aux passionnés de vieilles pierres et d'histoire. « Tous nos clients sont convaincus d'être des passeurs de témoins, raconte Olivier de

investir.lesechos.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 4/4

[Visualiser l'article](#)

Chabot. Les châtelains ne sont pas forcément des nantis. Ce sont des personnes qui font vivre l'Histoire. Il faut avoir une petite étincelle de folie pour s'offrir un château. » Une folie douce... pour réaliser un rêve.

Sandra Mathorel

votreargent.lexpress.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/7

[Visualiser l'article](#)

## Spécial immobilier: profitez du marché!



Le secteur est dopé par la formidable envie d'investir dans la pierre des Français et par l'étonnante persistance des taux très bas.

afp.com/VALERY HACHE

Après une année 2017 exceptionnelle, les acheteurs poursuivent leurs achats en 2018. Mais l'atterrissement est proche.

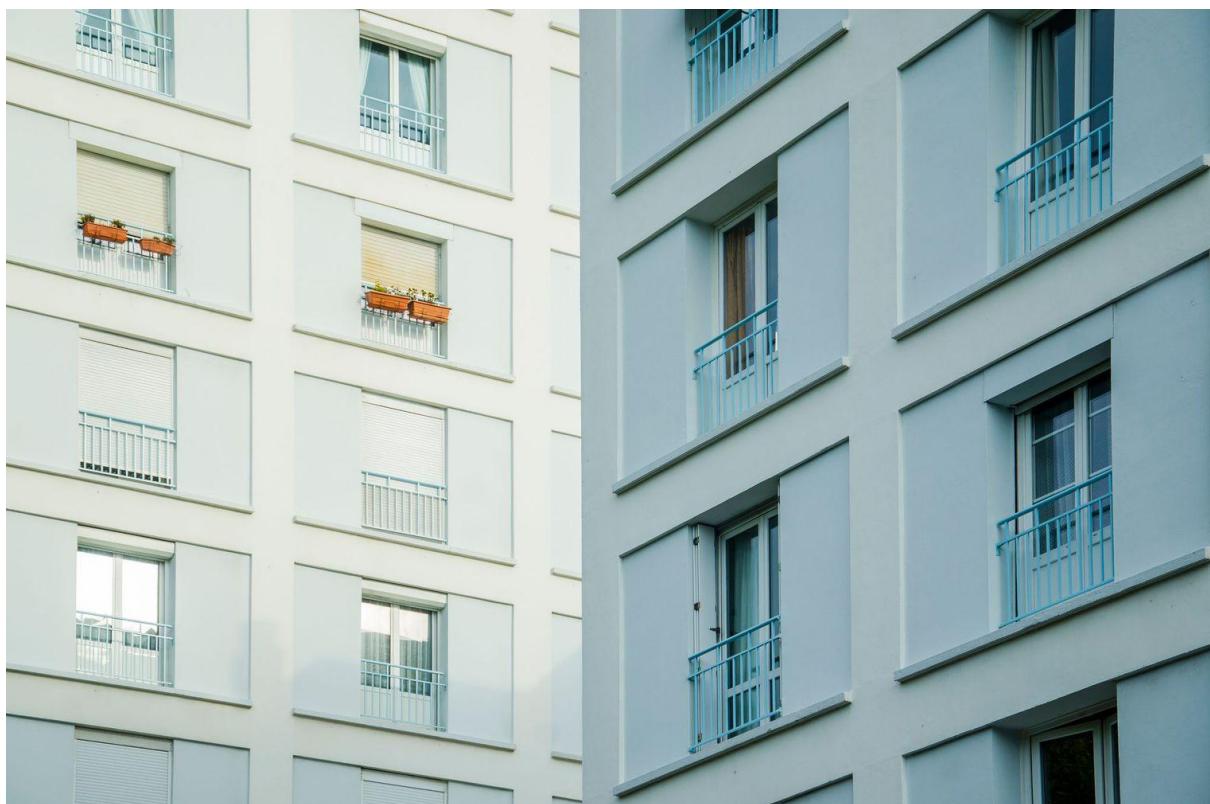
L'été caniculaire n'a pas découragé les acheteurs : en cette matinée de juillet inondée de soleil, ils se sont précipités pour visiter un studio situé dans un bel immeuble de la rue Amelot à Paris (X<sup>e</sup>), agrémenté d'une vue dégagée et proposé au prix stratosphérique de 12 200 € le mètre carré. Trois d'entre eux se sont battus pour l'emporter. L'agent immobilier a même dû encourager l'heureux élu - le premier sur la liste - à ne signer que le lendemain, histoire d'y réfléchir un peu pendant la nuit.

### Une dynamique toujours forte

Marqué par une croissante exceptionnelle en 2017, le marché immobilier est resté très actif en 2018, dopé par la formidable envie d'acheter des Français et l'étonnante persistance des taux très bas - qui ont encore dégringolé ces derniers mois. "Aujourd'hui, la dynamique reste forte, dans la continuité de l'an dernier", affirme Sébastien de Lafond, patron de Meilleursagents.com. Selon la Fnaim, les transactions ont, cette année, frôlé 950 000 ventes en France - un niveau très élevé - tandis que les prix ont grimpé de 4,2 % en moyenne. A

Paris, la demande explose, poussée par les étrangers, les expatriés de retour après l'annonce du Brexit et les secundo-accédants, qui profitent de l'engouement pour vendre et racheter plus grand. Même effervescence dans les grandes métropoles régionales, Lyon, Bordeaux, Nantes, Rennes, mais aussi Marseille, Toulouse et Montpellier, où les ventes s'envolent.

Pourtant, malgré cet optimisme largement partagé, des signes de léger repli, entrevu lors du premier trimestre 2018, laissent augurer, d'ici à 2019, un atterrissage en douceur. Dans l'ancien, les délais de vente s'allongent et les biens avec défauts ne trouvent plus preneurs. Dans le neuf, le rabotage du prêt à taux zéro ( PTZ) fait plonger certains secteurs, comme la maison individuelle. La hausse cumulée des prix en trois ans (+11 %), commence, elle, à affecter les ménages, de moins en moins solvables. C'est une évidence : "Le marché s'apaise, après une période de folie", estime Fabrice Abraham, directeur général de Guy Hoquet.



Partout dans l'Hexagone, dans l'ancien comme dans le neuf, les appartements à vendre trouvent facilement preneurs.

Getty Images/iStockphoto

La ferveur observée l'an dernier n'est néanmoins pas retombée en 2018. Partout en France, les acheteurs continuent à visiter et à s'engager. Après un hiver en demi-teinte, tous ont repris le chemin des agences et des bureaux de vente pour signer en juin et en juillet, "des mois exceptionnels", se réjouit Brice Cardi, patron

votreargent.lexpress.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 3/7

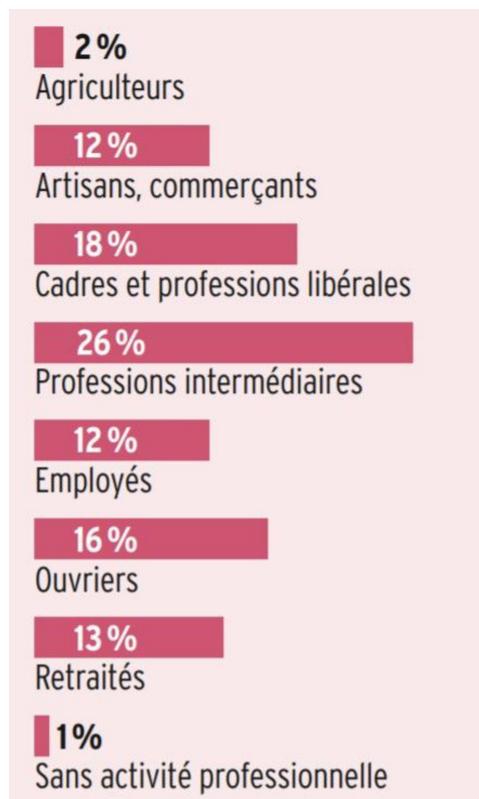
[Visualiser l'article](#)

du réseau L'Adresse. Une véritable course à l'achat, observée sur de nombreux marchés. "Les acquéreurs gardent un moral d'acier", affirme Philippe Jossé, directeur général de Cogedim.

### Le Brexit dope le haut de gamme parisien

Dans la capitale, c'est le luxe qui tire le marché vers le haut. Les ventes se concluent à un rythme effréné et à des prix soutenus. "Les appartements familiaux dans les beaux quartiers partent vite et bien", note Charles-Marie Jotras, président du groupe Daniel Féau. "Depuis le début de l'année, on a réalisé 142 transactions en moins de quarante-huit heures. Et souvent pour des biens supérieurs à 1 million d'euros", se félicite Thibault de Saint-Vincent, patron de Barnes. "Tous les records sont battus", renchérit Laurent demeure, patron de Codwell Bunker, autre spécialiste du haut de gamme. Les étrangers - Américains, Britanniques ou Chinois - n'hésitent plus à s'offrir des biens somptueux à des prix exorbitants, comme ce 100-m<sup>2</sup> avec terrasse, situé dans le IX<sup>e</sup> arrondissement de la capitale et cédé 2,5 millions d'euros, soit à 25 000 € le mètre carré ! De leur côté, les expatriés intensifient leurs recherches au coeur de la capitale, afin de rentrer au plus vite.

### Des acheteurs aisés



Répartition des acquéreurs en 2018 selon la profession. SOURCE: IFOP/FNAIM.

## L'Express

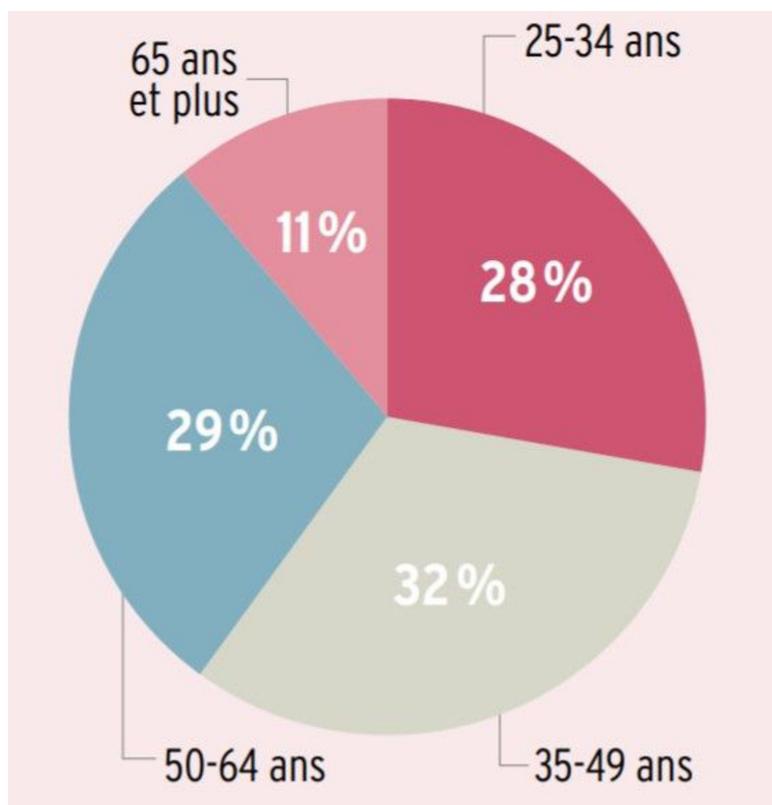
Au-delà du haut de gamme, les transactions vont bon train partout dans l'Hexagone, où la plupart des appartements, même moyens, trouvent preneurs. L'Ile-de-France, par exemple, "n'a jamais connu un tel niveau de ventes", constate Thierry Delesalle, de la chambre des notaires Paris Ile-de-France. Mieux, les prix décollent, notamment dans les villes du Grand Paris, de Saint-Denis à Bagnolet, en passant par Villejuif ou Vitry.

De leur côté, les métropoles régionales sont en ébullition. Des villes comme Bordeaux ou Lyon attirent les Parisiens, et même les étrangers. Ici, les prix s'affolent et les ventes se font parfois en un clin d'œil. Dans la capitale des Gaules, par exemple, un 3-pièces de 60 m<sup>2</sup>, acheté 120 000 € voilà sept ans, est parti au printemps en une heure, à 225 000 € ! Autre signe de la bonne santé de l'immobilier, "les investisseurs effectuent un retour massif", affirme Laurent Vimont, président de Century 21 France. D'où la flambée des petites surfaces, qui s'arrachent dans les grandes agglomérations.

### Des taux historiquement bas

Dans le neuf, les acheteurs ne sont pas moins déterminés. En petite et en grande couronnes ou dans les grandes agglomérations de province, le succès est au rendez-vous. "Nos derniers lancements font cartons pleins", affirme Olivier Bokobza, directeur général du pôle résidentiel de BNP Paribas Immobilier. A Saint-Ouen, le groupe a enregistré, en un seul week-end, 150 réservations, sur 215 logements ! Tandis qu'à Saint-Maur, Quartus a vendu en quelques jours 70 appartements, à 7 200 € le mètre carré.

### Des acheteurs jeunes



Répartition des acquéreurs en 2018 selon l'âge. SOURCE : IFOP/FNAIM.

L'Express

Pourquoi un tel empreissement ? Ce sont les conditions de crédit qui entretiennent la flamme. "Le marché est sous perfusion permanente des taux", souligne Fabrice Abraham. En 2018, contre toute attente, des records historiques ont une nouvelle fois été battus : aujourd'hui, le taux moyen s'élève à seulement 1,45 %, voire moins de 1 % pour les bons dossiers. "Depuis quelques années, la chute des crédits annule de manière importante la hausse des prix", observe Olivier Bokobza. Disposant d'un gain de pouvoir d'achat de 9 % en trois ans, selon l'estimation de Michel Mouillart, professeur d'économie à l'université Paris-Ouest, les acheteurs ont voulu profiter de l'aubaine.

De légers signes de repli

Pourtant, la donne commence à changer. L'effet taux ne semble plus jouer à plein et disparaît peu à peu, "surtout qu'une nouvelle baisse, qui stimulerait une fois de plus la demande, n'est pas envisageable", analyse un expert. Tandis que la durée des prêts - plus de vingt ans en moyenne - ne peut rallonger indéfiniment. Le blocage est déjà visible : "Le nombre de crédits a reculé de 19 % au premier trimestre, malgré des conditions exceptionnelles", souligne Michel Mouillart. Pendant ce temps, les prix poursuivent leur hausse. Même si "le marché ne s'emballe pas, malgré le niveau élevé de transactions", estime Laurent Vimont. Et pour cause :

votreargent.lexpress.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



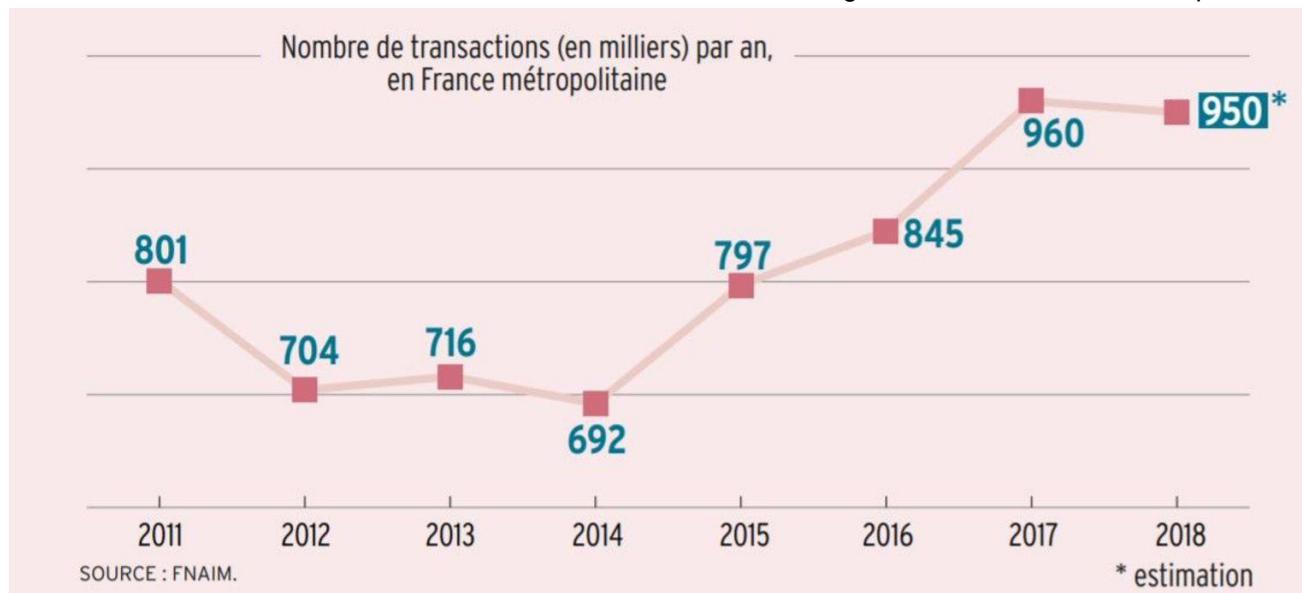
Page 6/7

[Visualiser l'article](#)

"En 2014, le cycle de baisse a été interrompu par la forte chute des taux. La purge n'a pas eu lieu et les prix sont restés hauts", analyse Olivier Eluère, économiste au Crédit Agricole. Alors, toute progression, fût-elle minime, pèse désormais sur le porte-monnaie des Français.

Ce n'est donc pas étonnant que le marché hésite davantage. "Cela commence à coincer", résume Brice Cardi. Sur le terrain, les délais s'allongent pour les biens avec défauts ou trop chers, comme ce 100-m<sup>2</sup> à refaire de l'avenue Victor-Hugo, à Paris (XV<sup>e</sup>), proposé à 14 000 € le mètre carré depuis six mois, sans trouver preneur. Si "les vendeurs anticipent toujours la hausse", comme le constate Eric Dewisme, de l'agence Bastimo (Paris XI<sup>e</sup>), ils n'ont plus totalement la main. "L'an dernier, les acquéreurs ne pouvaient pas se permettre une revisite avec un architecte avant de se décider. Cette année, ils le font volontiers", souligne Sébastien Kuperfis, directeur exécutif du groupe Junot. D'où un ralentissement du rythme des ventes. Et un retour à la négociation. "On revoit de plus en plus d'offres à la baisse", remarque Nathalie Naccache, directrice des agences Fortis Immo de la capitale.

Dans l'ancien, les ventes atteignent un plafond



SOURCE : FNAIM.

L'Express

Peu à peu, le nombre de transactions décroît. Bien sûr, ce léger passage à vide peut être imputable à l'assèchement du marché, après l'euphorie des derniers mois. Dans le neuf, les ventes ont chuté de 10 % au premier trimestre 2018 (par rapport au premier trimestre 2017). Dans l'ancien, "le stock s'est sérieusement amenuisé", observe Stéphane Atlan, directeur des agences Royalimmo de la capitale. "Ce déséquilibre inédit entre l'offre et la demande crée une spirale infernale, où le secundo-accédant ne vend pas son bien avant d'en acheter un autre. Et comme souvent il ne le trouve pas, il reste chez lui", regrette Fabrice Abraham.

Des primo-accédants à la peine

Mais la vraie raison du ralentissement est le début de la désolvabilisation des acquéreurs. De moins en moins à l'aise pour boucler leurs dossiers de financement, ils rognent sur les mètres carrés ou renoncent. Comme

tojours, ce sont les primo-accédants les plus touchés. Enhardis par la baisse des taux et le coup de pouce du gouvernement, ils étaient revenus en masse, en 2016, pour devenir propriétaires. Aujourd'hui, ils peinent à nouveau, puisque les aides publiques, essentielles pour cette catégorie d'acheteurs, ont été rognées en 2018. "L'impact de leur suppression dans certains territoires, notamment pour le PTZ désormais limité aux zones tendues, est considérable", affirme Michel Mouillart. Un vrai séisme puisque les jeunes couples achètent dans les communes reculées les moins chères, désormais sorties du dispositif. Résultat : la maison individuelle neuve a vu, par exemple, ses ventes dégringoler de 17 % en un an !

Touchées, des territoires comme l'Auvergne, la Lorraine, la Champagne ou les Ardennes, poursuivent leur descente aux enfers, enregistrant des chutes de prix de 5 à 20 % ! Et ce n'est peut-être pas fini. Les professionnels craignent l'acharnement de l'équipe de Macron. "Un deuxième tour de vis se révèlerait fatal", affirme Pascal Beaubois, directeur général de Quartus Résidentiel.

Assiste-t-on pour autant à un retournement de tendance ? Sans doute pas encore, tant les fondamentaux restent solides. Tout juste observe-t-on "une décélération de la hausse des prix", constate Fabrice Abraham. Mais, attention, la situation reste fragile. Il suffirait que les taux remontent de plus de 1% pour bloquer l'activité. "Même si leur hausse est à l'heure actuelle exclue, la situation ne peut durer éternellement et devrait évoluer à l'horizon 2019", analyse un expert.

En attendant, c'est encore le moment de profiter du marché. "la fenêtre de tir est exceptionnelle. Il faut acheter de l'immobilier !", s'exclame Thibault de Saint-Vincent. Malgré la forte demande, les bonnes affaires sont toujours de saison. Au coeur du mois d'août, un propriétaire, pressé de vendre, a cédé un 3-pièces de 50 m<sup>2</sup> proche de la Bastille à seulement 440 000 € !

www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 3



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

## Euphorique, le marché de l'immobilier de luxe va se tasser



[Villa en vente sur la côte basque © Barnes](#)

Les professionnels spécialisés dans les biens de prestige se frottent les mains. Entre les conditions de financement très favorables, l'attrait retrouvé de la France grâce à une politique pro-business ou encore la hausse continue du nombre de riches, le marché français de l'immobilier de luxe ne connaît pas la crise, rapporte Xerfi dans un récente étude.

C'est ce qu'illustre à l'envi le prix moyen du mètre carré à Monaco – plus de 41 000 € en 2017 – quatre fois plus élevé que ceux pratiqués dans les quartiers les plus prisés de la capitale. Le chiffre d'affaires des agences immobilières spécialisées s'est ainsi littéralement envolé de 15 % en 2017 (en valeur), en ligne avec le bond des transactions et la hausse des prix.

Des acteurs qui ont également pu compter sur le marché des résidences secondaires dans le sud-est de la France grâce au retour d'une clientèle internationale venue d'Europe, des Etats-Unis et de Russie. L'activité des spécialistes des biens haut de gamme devrait encore s'apprécier de 17 % en 2018.

Et l'avenir s'annonce sous les meilleurs auspices. Malgré les effets du Brexit (arrivées de cadres dirigeants, de traders et de banquiers d'affaires venus de la City), l'activité va pourtant ralentir (+5 % par an en moyenne en 2019 et 2020) en raison d'une remontée progressive des taux des crédits immobiliers, selon les prévisions des experts de Xerfi. Une belle performance pour le segment du haut de gamme alors que le marché de l'immobilier dans son ensemble s'oriente vers un atterrissage en douceur, avec un recul des transactions.

[www.businessimmo.com](http://www.businessimmo.com)

Pays : France

Dynamisme : 3



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

« Compte tenu de leur positionnement de niche, les professionnels spécialisés dans les biens de prestige se distinguent des agences traditionnelles en matière de qualité de service aux clients, communication et marketing, même si l'intermédiation entre vendeurs et acheteurs reste bien sûr la prestation de base, avance Xerfi. Ces spécialistes se limitent également à un plus petit nombre d'opérations mais plus rémunératrices quand les agences généralistes jouent, elles, la carte du volume. »

Puisque la présence de biens haut de gamme est le critère indispensable pour une implantation, les réseaux immobiliers de prestige sont forcément sélectifs dans le choix de leur localisation. C'est pourquoi la densification du maillage territorial se fait à petits pas. Des ouvertures d'agences se poursuivent pourtant (Paris, La Baule, etc.), essentiellement à travers la franchise ou l'affiliation, et pour lesquelles le profil du gérant, garant de la qualité de service associée à l'enseigne, fait l'objet d'une attention toute particulière.

L'expansion à l'international est aussi largement pratiquée par les acteurs du secteur, le plus souvent via des partenariats et parfois des agences en propre. Les réseaux cherchent ainsi à répondre à une demande d'expertise de leurs clients face à la complexité des transactions à l'étranger. Quant aux partenariats avec le milieu de l'art, ils permettent de renforcer le positionnement des marques dans le luxe et de constituer des réseaux de clients et prescripteurs. Les acteurs accompagnent alors leurs clients en mettant, par exemple, en place des services de gestion de patrimoine artistique, à l'image de Barnes. La maison Artcurial a pour sa part racheté à l'automne 2017 John Taylor, son partenaire depuis 2013 et numéro trois de l'immobilier de prestige en France.

Les enseignes s'attachent également à adapter leur communication pour suivre les nouveaux usages en matière de digital et ainsi conquérir une clientèle plus jeune. Une communication qui doit bien sûr valoriser la marque, actif clé pour tous ces professionnels des biens haut de gamme.

#### La location saisonnière, nouveau terrain de jeu

Actuellement, une douzaine de réseaux sont spécialisés dans l'immobilier de luxe. Un segment dominé par des enseignes internationales comme Sotheby's International Realty, Barnes ou Coldwell Banker, très loin devant les généralistes comme Orpi ou Century 21.

Historiquement présentes sur ce marché en raison des synergies potentielles, les principales maisons de vente aux enchères s'y développent à travers l'exploitation d'une licence de marque (comme Sotheby's), l'affiliation avec des acteurs locaux (à l'image de Christie's) ou l'incursion dans le capital (à l'instar d'Artcurial avec John Taylor). Le marché compte également d'autres grands noms comme Daniel Féau, Emile Garcin ou encore Michael Zingraf.

"Si l'intensité concurrentielle reste modérée sur le front des transactions, elle est franchement montée d'un cran en matière de locations saisonnières haut de gamme avec les nouvelles plateformes de mise en relation spécialisées comme Le Collectionist ou Onefinestay (en partie détenu par AccorHotels), conclut Xerfi. Celles-ci se distinguent par une offre plus large et ambitionnent de se positionner comme label de confiance. Le géant américain Airbnb a, pour sa part, fait une incursion récente dans ce domaine avec son offre Beyond. De quoi bousculer les positions établies."

www.msn.com  
Pays : France  
Dynamisme : 0



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

## Le littoral atlantique garde ses adeptes de résidences secondaires haut de gamme

**A La Baule, il faut compter en moyenne 1 million d'euros pour une résidence secondaire haut de gamme mais la différence de prix peut aller du simple au triple entre un bien proche de la place du marché et un bien face à la mer.**

Il n'y a pas que la Côte d'Azur où le marché de la résidence secondaire haut de gamme se porte bien. Sur le littoral atlantique, le réseau d'agences immobilières Barnes, spécialisé dans les biens de prestige, dépeint une situation tout aussi positive. La Côte basque, l'Île de Ré, le Bassin d'Arcachon, ou la Baule restent en effet des destinations privilégiées par la clientèle haut de gamme comme lieu de villégiature.

A la différence peut-être de la Côte d'Azur, ces marchés attirent principalement une clientèle française même si le retour de la clientèle locale est une tendance nationale sur le marché de l'immobilier haut de gamme d'après le Président de Barnes, Thibault de Saint Vincent.

### La Baule

A La Baule, il faut compter en moyenne 1 million d'euros pour une résidence secondaire haut de gamme mais la différence de prix peut aller du simple au triple entre un bien proche de la place du marché et un bien face à la mer, explique Etienne de Gibon de l'agence Barnes Nantes-La Baule. « La clientèle à la recherche de résidences secondaires comprend principalement des cadres et des chefs d'entreprise parisiens et nantais », précise l'agent immobilier.

### Île de Ré

Sur l'Île de Ré, le prix moyen tourne autour de 1,25 million d'euros mais même sur un territoire insulaire, un bien avec vue mer se vend en moyenne 40% plus cher qu'un bien dans les terres. « La clientèle est relativement stable depuis 10 ans avec une forte proportion de Français (85%), dont 40% d'expatriés. La clientèle étrangère est principalement belge ou anglaise. Elle recherche des maisons de plain-pied sans travaux de 3 à 5 chambres avec piscine à proximité de la plage ou d'un port », explique Germain Tournoys de l'agence Barnes située sur l'Île de Ré. Une maison récente de 175 m<sup>2</sup> avec 5 chambres et 3 salles d'eau/bains dotée d'une piscine chauffée est par exemple proposée à 1 365 000 euros.

### Bassin d'Arcachon

En descendant vers le Bassin d'Arcachon, le prix moyen augmente à 1,5 million d'euros avec une clientèle parisienne de plus en plus présente, grâce notamment à la LGV. « Si la clientèle âgée recherche plutôt des grands appartements de 100 m<sup>2</sup> minimum avec terrasse et vue mer dans le centre-ville d'Arcachon, les plus jeunes s'orientent plutôt vers des villas situé au Pyla ou au Moulleau », détaille Sophy Vaissié, directrice de l'agence Barnes du Pyla-sur-Mer. Et d'ajouter qu'une vue panoramique sur le bassin entraîne un surcoût de 50%. Une superbe villa d'architecte en bois proche de la plage avec une grande suite propriétaire ainsi que 4 chambres avec chacune sa salle d'eau, salle de sport, piscine, sauna et jardin paysagé de 1 500 m<sup>2</sup> s'affiche ainsi à près de 2,5 millions d'euros.

### Côte basque

www.msn.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Un peu plus bas sur la Côte basque, le prix moyen d'une résidence secondaire haut de gamme est estimé à 1,2 million d'euros par Barnes avec des destinations phares comme Hossegor où la clientèle apprécie là encore les maisons avec piscine en ville ou proposant une vue mer. Pour une grande villa contemporaine d'environ 280 m<sup>2</sup> habitables située face à l'océan et protégée par la dune, avec de grandes terrasses en bois sans vis-à-vis et un bassin de nage chauffé sur un terrain de 1 540 m<sup>2</sup>, il faudra compter pas loin de 4 millions d'euros.

Visuel indisponible

© Fournis par Boursier

## Grèce, Italie, Portugal... Nos conseils pour acheter un pied-à-terre à l'étranger

**Que ce soit pour les vacances ou pour la retraite, de plus en plus de Français investissent dans l'immobilier à l'étranger, en particulier sur la côte méditerranéenne. Prix, fiscalité, pièges à éviter... nos conseils pour réussir cet achat.**

Visuel indisponible

### © En Grèce, où les constructions sont souvent illégales, mieux vaudra s'adoindre les services d'un in... Grèce, Italie, Portugal... Nos conseils pour acheter un pied-à-terre à l'étranger

Grâce aux vols low-cost, rien de plus simple que de sillonnner le pourtour méditerranéen. Mais, qu'il s'agisse de la Grèce, au cadastre balbutiant, du Portugal, aux subtiles règles de construction, ou du Maroc, au droit coutumier encore répandu, y réaliser un achat immobilier ne s'improvise pas. Nos conseils pour vous lancer, dans chacun des cinq pays les plus attractifs de cette zone, comme plus de 200.000 Français qui, selon les registres des consulats, y sont à demeure.

#### Des constructions parfois illégales

Le cadastre ? Si, dans des destinations telles que l'Italie, l'Espagne ou le Portugal, ce document est aussi fiable qu'en France, rien de tel en Grèce, où les autorités se sont engagées, lors de l'accord avec leurs créanciers européens de juin dernier, à le compléter d'ici à... 2020. A hauteur de 45% seulement ! Et comme le notaire local se contente de rédiger, sans vérification, l'acte de vente, le risque est réel, notamment en bord de mer, d'acheter une résidence aux extensions illégales. "Certaines n'ont plus rien à voir avec le permis de construire", confirme Katerina Mitsotaki, directrice de l'agence Barnes d'Athènes. Certes, une loi de régularisation impose désormais au vendeur, pour tout logement d'avant 2011, d'adoindre un certificat de conformité, censé retracer le contour réel de la propriété. Mais comme il n'est pas rare que les ingénieurs civils chargés de ce document se laissent corrompre, mieux vaudra s'adoindre les services d'un avocat spécialisé et de son propre expert.

Du côté marocain, c'est la cohabitation de deux régimes fonciers, coutumier et officiel, qui pose problème. Acquérir un bien non immatriculé (de droit "adoulaire") expose au risque de voir un héritier se manifester après la vente. "Même s'ils valent deux fois plus cher, mieux vaudra viser les biens enregistrés à la Conservation foncière. Leurs titres sont incontestables", assure Abdelmajid Bargach, notaire marocain. Un quart seulement des logements marocains sont ainsi titrés. Mais la quasi-totalité des riads situés en ville le sont.

#### Une fiscalité à la hausse

Alors que leurs finances publiques se remettent à peine de la crise de la zone euro, les pays méditerranéens ressemblent de moins en moins à des paradis fiscaux. En plus des honoraires d'agence (de 1 à 4%), d'avocat (de 1 à 3%) et de notaire (de 0,25 à 4%), il faudra donc régler une sérieuse note fiscale. Comme en France, elle inclura d'abord des droits de mutation, liés à l'achat dans l'ancien (la TVA s'appliquant pour les achats dans le neuf, comme en France). Ainsi que le montre notre tableau (ci-dessous), si la Grèce se montre raisonnable avec un taux de 3%, la note grimpe à 9 ou 10% en Italie et en Espagne, en fonction de la région concernée. Il faudra aussi prévoir les impôts locaux, souvent déclinés de multiples façons.

www.msn.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 2/3

[Visualiser l'article](#)

Par exemple, en Espagne, vous serez redevable non seulement de l'IBI, l'équivalent de la taxe foncière, mais aussi de l'impôt sur le revenu des non-résidents (IRNR), exigible même si vous ne louez pas votre résidence, ou si ne l'avez pas du tout occupée dans l'année ! A vous d'ailleurs d'en remplir la déclaration, annuelle : aucun centre des impôts ne vous l'enverra, alors même que les majorations de retard s'échelonnent de 50 à 150%. Un genre de souci inconnu en Grèce, où la taxe foncière, minime, est prélevée avec la facture d'électricité. Autre subtilité de ces impôts et taxes locales : dans certains pays, comme le Portugal ou la Grèce, ils sont assis sur la plus élevée des valeurs entre celle affichée par le cadastre et la valeur vénale. Bonjour le casse-tête ! A noter : si rien n'oblige à déclarer au fisc français un logement à l'étranger ne produisant pas de revenus, ces biens restent soumis à l'IFI, le successeur de l'ISF

### De lourdes formalités bancaires à prévoir

Avis aux amateurs : aucune banque française n'acceptera de financer votre acquisition, même dans des pays frontaliers comme l'Espagne ou l'Italie, si vous n'avez pas un logement dans l'Hexagone, si possible entièrement remboursé, à lui apporter en gage par une hypothèque. Le taux de ce crédit sera d'ailleurs plus élevé, de 0,3 point maximum, que pour une opération classique, pour une durée inférieure à vingt ans. Si vous n'avez aucun bien à apporter en garantie, il ne vous restera plus qu'à prospecter les banques locales, un gros chèque déjà en poche. "Un investisseur non résident doit prévoir au moins 50% d'apport pour décrocher un financement en Espagne", précise ainsi Emmanuel Virgoulay, directeur de l'agence Barnes de Barcelone. Vous pouvez payer en cash ? Dans un pays hors zone euro, comme le Maroc, il vous faudra alors virer la somme nécessaire vers un compte en dirhams et payer les frais de change en rapport. Dans tous les cas, enfin, il vous faudra ouvrir un compte local afin de payer les factures d'électricité, d'eau, et les impôts. Or les banques étrangères, notamment espagnoles, sont souvent beaucoup plus chères que les françaises.

### Faire construire demeure compliqué

Un beau terrain constructible en Algarve, à 15 kilomètres en retrait de la côte, le tout pour moins de 100.000 euros. Pour Claude, la bonne affaire portugaise a vite tourné à l'imbroglio. "L'écrasante majorité des agents immobiliers locaux, pressés de vendre, affirment que, du moment qu'il comporte une ruine, ce type de terrain permet de construire jusqu'à 300 mètres carrés. C'est faux", assure ce quinquagénaire parisien projetant de s'installer là-bas. Renseignements pris, les droits à construire dépendent du secteur. En zone écologique, par exemple, ils ne peuvent excéder 150% de la surface de la ruine. En zone agricole, les droits sont plus élevés, mais impossible de revendre avant dix ans... Inutile, donc, de se passer d'un architecte du cru. Cet expert vous évitera des bêtises, comme, dans les Cyclades, l'oubli de brise-soleil sur la terrasse. Ou l'absence de bords arrondis à votre maison... "Ils la protègent du meltem, ce vent du nord qui y souffle", témoigne Katerina Mitsotaki.

### Certaines copropriétés sont mal conçues

C'est plutôt un appartement que vous vissez ? Gare à certaines résidences, sorties de terre voici vingt à trente ans, notamment en Espagne et au Portugal. Destinées à la seule clientèle d'estivants, elles sont souvent mal isolées, quand elles ne sont pas dépourvues de chauffage. Voilà qui promet de sérieux travaux si vous en devenez copropriétaire. Une facture d'autant plus désagréable quand on sait qu'en Espagne les mètres carrés sont plus étroits qu'en France ! La superficie indiquée sur les annonces correspond, en effet, à celle construite, parties communes incluses. Si bien qu'un logement affiché à 100 mètres carrés peut en réalité n'offrir que 70 à 80 mètres carrés réellement habitables...

www.msn.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 3/3

[Visualiser l'article](#)

En Espagne toujours, un autre danger vous guette, notamment dans les résidences neuves proches des grandes villes, et pas totalement vendues par les promoteurs : celui de voir des squatteurs, baptisés "okupas", investir de force les appartements vides avant d'en changer la serrure et d'exiger plusieurs milliers d'euros pour vider les lieux. Dans certaines municipalités, comme à Barcelone, l'expulsion de tels occupants peut prendre plus de six mois. En attendant, vous devrez prendre à votre charge la quote-part des impayés de copropriété.

### **Gare aux formalités en cas de revente**

A priori, la fiscalité à la revente est assez simple : la plupart des conventions fiscales internationales, à l'image de celle signée par la France avec l'Italie ou l'Espagne, prévoient en effet que l'impôt sur la plus-value, retenue nette de frais, soit payé dans le pays où se situe le logement. A des taux pas forcément défavorables, qui plus est : 19% en Espagne, ou 20% en Italie. Quand ce n'est pas 0%, comme en Grèce, où cet impôt n'existe pas... Mais, comme toujours, la tâche est plus complexe qu'il n'y paraît. C'est ainsi qu'en Espagne vous n'avez que quatre mois après la transaction pour récupérer auprès du fisc l'éventuel trop-perçu d'impôt, par rapport à une consigne obligatoire de 3% du prix de vente.

### **Des avantages à s'installer définitivement**

C'est un rêve caressé par nombre de propriétaires de résidences secondaires au soleil méditerranéen : une fois à la retraite, y poser pour de bon ses valises, et profiter d'un coût de la vie divisé par deux ou trois. Pour séduire cette clientèle à fort pouvoir d'achat, certains pays concèdent du coup de jolis avantages fiscaux (il faudra toutefois accepter de résider au moins 183 jours sur leur territoire). Premier à s'être lancé : le Maroc, qui octroie aux retraités un abattement de 40% sur le revenu à déclarer aux impôts, puis une réduction de 80% de l'impôt dû. Seule condition à respecter : que la pension soit intégralement versée sur un compte en dirhams non convertibles.

Mais le plus généreux reste le Portugal, où le statut de "résident non habituel" permet aux retraités n'ayant pas habité dans le pays dans les cinq années précédant leur installation d'être totalement exonérés d'impôts sur leur pension. Et de ne supporter qu'un léger prélèvement à la source, français, sur leurs revenus d'intérêts, de dividendes, etc. Un avantage réservé aux seuls anciens salariés du privé, la France gardant le droit d'imposer les pensions de ses ex-fonctionnaires. Ce régime, qui attirerait de 15.000 à 20.000 Français de plus chaque année, n'est valable que durant dix ans. Au-delà, l'imposition redevient de droit commun.

## A Miami, le soleil se paie cher

**Après un rebond spectaculaire, la hausse des prix commence à ralentir à Miami (Etats-Unis), surtout dans le luxe. De bonnes affaires restent possibles au nord de la ville. (2/3)**



© Susanne Kremer/Sime / Photononstop / Susanne Kremer/Sime / Photononstop Les prix ont tellement augmenté à Miami qu'un investisseur peut difficilement espérer mieux qu'une rentabilité nette de 3,5 % à 4 % (Photo: Miami Beach).

Les superlatifs manquent parfois pour évoquer la fièvre de l'immobilier résidentiel à Miami, en Floride. Depuis le point bas de la crise immobilière en 2012, le marché est reparti en flèche, à tel point que les nouvelles tours se sont multipliées sur le front de mer, donnant à la ville un petit air de Hongkong.

Esprits criminels, Duel au soleil, Des racines et des ailes, Zone InterditeDécouvrez les audiences du mercredi 22 août 2018. © ABC Audiences TV - TF1 large leader avec "Esprits criminels" TF1 se hisse en tête des audiences du 22 août avec la diffusion d'un épisode inédit de la treizième saison d'Esprits Criminels, intitulé Mon heure de gloire. L'équipe rejoint Rossi à Miami, après qu'une série de meurtres eurent été commis. Des jeunes femmes au physique similaire ont été abattues dans leur voiture. Lorsqu'un homme est tué lui aussi, l'équipe pense que le tueur est un amant éconduit...

Accueil » Visiter » Naples, soleil et repos. Posté par Nadege le 2 fév 2013 dans Visiter | 5 commentaires. C'est vrai qu'à Naples, il n'y a pas grand chose à faire mais bon quand on vit à Miami , retrouver une ville »normale » ça fait du bien !

Juste 1 question, toutes mes copines m'ont dit que j'allait me régaler niveau chaussure et fringues, pour vraiment pas cher , est ce le cas? Bonjour je pars à Miami le 7 novembre pour 10 jours je cherche des infos pour la plage visite et shopping Merci d'avance.

En août, David Guetta a acheté un « condominium » sur Ocean Drive, dans le célèbre quartier Art déco, pour 9,5 millions de dollars (8,19 millions d'euros) ! Un prix correspondant à 40 598 dollars le mètre carré (34 999 euros). D'une surface de 234 mètres carrés, au 37e étage d'une tour, l'appartement comprend trois chambres et trois salles de bains, avec une vue à 360 degrés sur la mer et sur la ville [bien typiquement américain, un « condominium » est un immeuble en copropriété dans lequel il existe un règlement intérieur. Chaque condominium possède son propre règlement intérieur. Parfois, pour pouvoir acheter un appartement dans un condominium, il faut l'accord des autres copropriétaires].

A l'image du célèbre DJ, nombreux sont les riches français à être tombés sous le charme de la ville, à la recherche du style de vie américain et d'un endroit ensoleillé pour couler des jours heureux l'hiver, notamment en prévision de leur retraite. Avec souvent l'idée de profiter de l'attrait balnéaire de la ville pour louer leur logement quelques mois par an à des vacanciers. David Guetta a ainsi l'intention de rentabiliser son appartement en le louant... 28 000 dollars la semaine !

Nabilla Benattia a dévoilé une nouvelle photo sur Instagram mercredi 15 août 2018. Elle apparaît au côté de son chéri Thomas Vergara et accompagne sa publication d'une magnifique déclaration d'amour. Mercredi 15 août 2018, c'est une Nabilla Benattia fleur bleue qui est apparue sur les réseaux sociaux. En voyage en Grèce avec son chéri Thomas Vergara, l'ancienne starlette de télé-réalité lui a clamé son amour. C'est sur Instagram que la belle brune de 26 ans a publié une photo complice de leur couple sur la plage, en train de prendre un bain de soleil.

C'est corrigé ! A Miami pour ce genre de prestations tu payes beaucoup plus ! C'est vrai qu'on se fait souvent avoir au resto entre le hors taxe et le pourboire, on paie toujours plus cher que ce qu'on pense.

Bonjour je vie à Miami je vous rassure le soleil est au rdv toute l'année après oui entre septembre et novembre il pleut environs 20mn en fin après midi avec orage etc mais tout vas bien. Plus on s'y prend à l'avance moins c'est cher .. y'a pas de secrets ! Bonne recherche, Nadège.

Très présents, les acheteurs étrangers dopent les prix. Alors qu'ils représentaient 56 % des ventes en 2015, leur part est redescendue à 26 %, mais elle reste élevée, surtout dans le haut de gamme. Les nationalités les plus représentées sont les Vénézuéliens, les Brésiliens, les Colombiens, devant l'Europe, la Russie, le Mexique et le Canada.

Au premier trimestre 2018, le prix moyen de vente d'un logement sur Miami Beach a dépassé le million de dollars. Les prix de l'immobilier ont rebondi de façon si spectaculaire à Miami depuis six ans que la ville est devenue l'une des plus chères des Etats-Unis. Mais le rythme de hausse, qui oscillait entre 10 % et 15 % par an depuis 2012, commence à ralentir.

« *Entre juin 2017 et juin 2018, le prix moyen d'un pavillon a augmenté de 6 %, à 355 000 dollars, en hausse pour le 78e mois d'affilée. Le prix moyen des appartements, lui, n'a augmenté que de 2,1 %, à 240 000 dollars* », déclare François Gagnon, président du réseau ERA en Europe. Sur le segment du luxe, la multiplication des nouvelles tours commence à peser sur le marché, qui semble fragile. Dans les quartiers les plus prestigieux, les prix sont désormais au-dessus de leur niveau de 2007.

"Nous ne voulons jamais mettre nos fans en danger". Alors que les conditions météorologiques étaient catastrophiques dans l'Oklahoma, où ils se produisaient le samedi 18 août 2018, les chanteurs des Backstreet Boys ont préféré annuler leur show alors que plusieurs blessés étaient déjà comptabilisés. Alors que des vents de 130km/h balayaient le site où se tenait le concert en plein air, une structure métallique à l'entrée des lieux a cédé et a fait pas moins de 14 blessés ! Tous ont été transportés à l'hôpital.

A Miami, le soleil se paie cher . Publié 2 hours ago. Marseille: le trafic restera perturbé samedi après le déraillement d'un TGV.

Enfin comme chaque solution à son problème, en voiture vous devrez trouver et payer le parking. Il y a trois types de transport en commun à Miami : le metrorail, le metromover et le metrobus. Plus vous êtes moins ça revient cher mais les distances sont tellement grandes que le moindre déplacement

Selon le site immobilier Zillow, le prix médian d'un logement dans la région de Miami, c'est-à-dire en incluant certaines banlieues limitrophes, a encore augmenté de 7,7 % au cours des 12 derniers mois, pour s'établir à 272 900 dollars (235 259 euros). A Miami Beach, où David Guetta a élu domicile, le prix moyen du mètre carré pour un appartement atteint 4 860 euros. A Key Biscayne, l'une des îles près de Miami, il culmine à 7 037 euros.

En plein développement, Design District et Wynwood proposent de nombreuses opportunités dans le neuf. « Pour 280 000 dollars à 350 000 dollars, il est possible d'acheter un micro-appartement à Winwood ou à Downtown pour le louer, car il y a beaucoup de demande, confie Elisabeth Gazay, représentante du **réseau Barnes** à Miami. A l'avenir, il faudra s'intéresser aux quartiers d'avenir que sont Little Haïti, plus au nord, et Magic City, à l'Ouest, mais il est encore trop tôt pour y investir, les projets sont encore dans les cartons. »

Les prix ont tellement augmenté à Miami qu'un investisseur peut difficilement espérer mieux qu'une rentabilité nette de 3,5 % à 4 %. Au nord de Miami Beach, il est cependant possible de trouver des appartements accessibles, puisque le prix du mètre carré y tourne aux environs de 2 214 euros/m<sup>2</sup>. Victor Pagès, fondateur de Altitude International Realty, recommande de prospecter encore plus au nord, à Hallandale beach, à West Palm Beach ou à Hollywood. « Nous y proposons de nombreux appartements entre 100 000 et 200 000 euros. Dans le neuf, on peut viser une rentabilité de 4 % à 5 %, et de 5 % à 6,5 % dans l'ancien », confie M. Pagès.

Toujours en vacances, La Djette de Touche pas à mon poste! a partagé une photo d'elle qui a ravi les internautes... Ses followers ont eu une fois de plus l'occasion d'admirer sa plastique irréprochable et l'ont jugée "divine" et "magnifique" au sommet d'une grande roue, dans une lumière flatteuse de fin d'après-midi.... Quelques jours avant sa rentrée sur C8 dans Touche pas à mon poste ! – qui fait le plein de nouveaux visages cette saison –, Kelly Vedovelli s'est en effet affichée sur les réseaux sociaux hier, pour le plus grand bonheur de ses fans. La jeune femme de 28 ans est restée énigmatique quant à l'endroit où elle se trouvait : Paris ? La Côte d'Azur, où la jolie Djette a posé ses valises quelques jours cet été ? Kelly Vedovelli a simplement légendé sa photo avec ces deux mots : "Ferris Wheel" (grande roue en français). # En vacances à Saint-Raphaël, Kelly Vedovelli (TPMP) affole Instagram ! (PHOTO) Des fans n'ont en tout cas pas été avares de commentaires très positifs : "Tu es magnifique", a écrit l'un d'entre eux. "One of the most beautiful women in the world", a estimé un autre. "Tu es la grande roue qui fait avancer ma vie et mon admiration pour toi", s'est lâché un aficionado. "Très belle, les cheveux attachés te vont à ravir", a noté un autre.

Les prix vont-ils continuer à monter ? « La ville a changé de statut, elle est devenue beaucoup plus internationale, répond Mme Gazay. Ce n'est plus seulement une station balnéaire ou une passerelle vers l'Amérique latine, Miami s'est diversifié dans la finance, la technologie, l'éducation, les arts, la mode... Ce dynamisme économique lui permet de rivaliser avec New York ou Los Angeles. » Le même constat peut être étendu à Orlando, où l'industrie de la santé et des biotechnologies s'est considérablement développée.

Beaucoup de Français aimeraient s'offrir un pied à terre à Miami pour y passer l'hiver, tout en rentabilisant leur investissement en le louant quelques mois par an. « Hélas, c'est rarement possible car beaucoup de copropriétés interdisent la location saisonnière », déclare Mme Gazay. A Miami Beach, les amendes pour

les contrevenants peuvent aller jusqu'à 1 000 dollars, ce qui pèse sur la valeur des immeubles Art déco. Un bel appartement de 90 mètres carrés avec deux chambres au deuxième étage s'est ainsi vendu récemment pour 300 000 dollars.

Pour les habitants Miami, qui apprécient le confort du neuf, ces logements plein de charmes, qui plaisent tant aux Français, présentent le défaut de ne pas posséder de piscine et de ne pas offrir de vue sur la mer, ni de services à leurs occupants.

www.mysweetimmo.com  
Pays : France  
Dynamisme : 2



Page 1/7

[Visualiser l'article](#)

## Combien coûte une belle résidence secondaire sur la côte atlantique ?



La côte basque, de l'Île de Ré, du Bassin d'Arcachon et la Baule sont les lieux de villégiature privilégiées par la clientèle haut de gamme sur la côte atlantique. **Barnes** livre son analyse du marché.

Portés par les résidences secondaires, ces marchés attirent principalement une clientèle française.

# MySweet'Immo

www.mysweetimmo.com

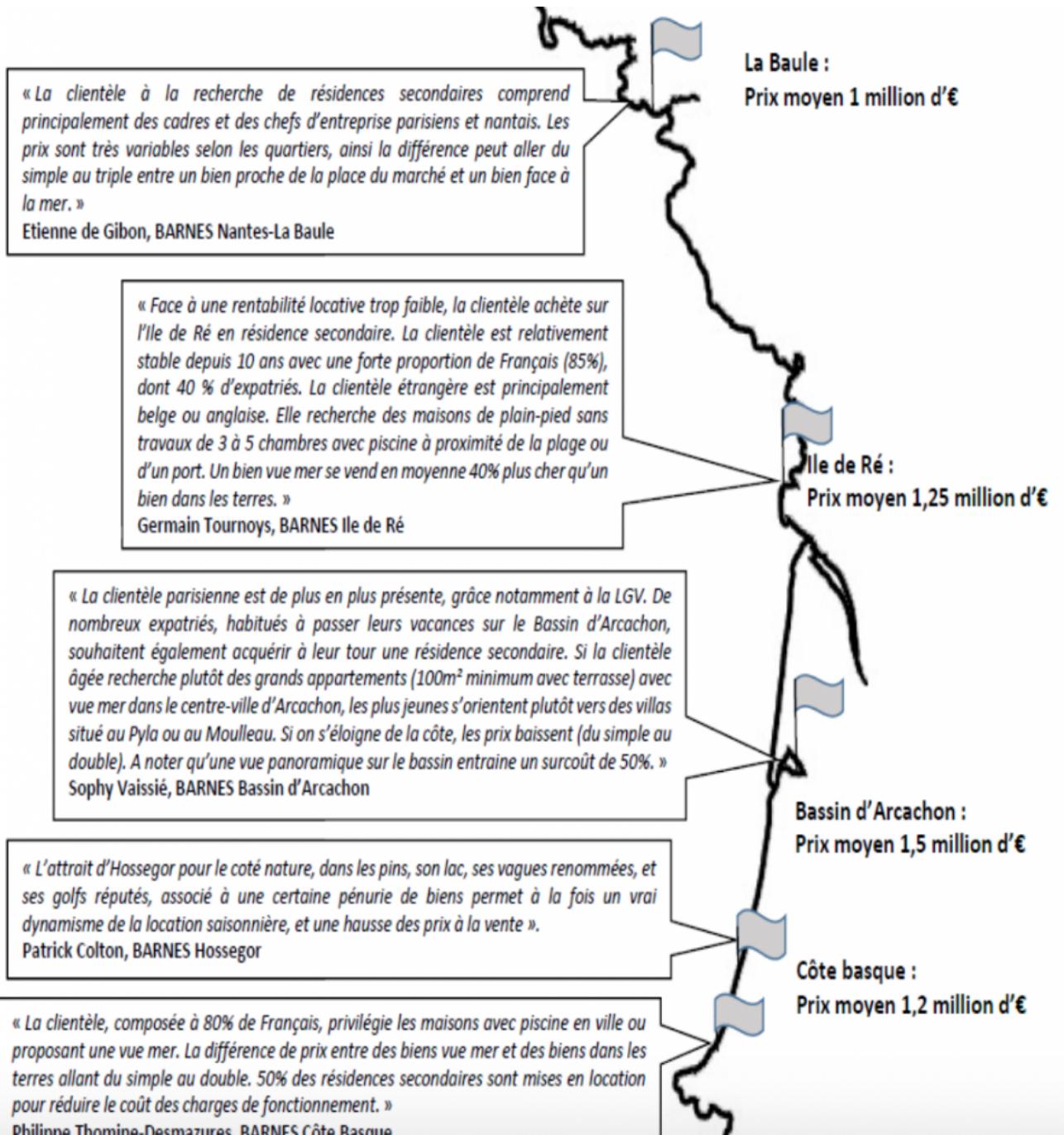
Pays : France

Dynamisme : 2



Page 2/7

[Visualiser l'article](#)



La Baule

# MySweet'Immo

www.mysweetimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 2



Page 3/7

[Visualiser l'article](#)



Villa de prestige face à l'océan. 4 chambres, 4 salles d'eau, 2 suites dont une de 52 m<sup>2</sup> face mer. Piscine à débordement face à l'océan. Ascenseur privé desservant chaque niveau. Prix : 4 700 000 €.

Île de Ré

www.mysweetimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 2



[Visualiser l'article](#)



Maison récente de 175 m<sup>2</sup> composée d'une entrée, pièce de vie lumineuse, 5 chambres, 3 salles d'eau/bains. Bel extérieur ensoleillé avec piscine chauffée. Prix : 1 365 000 €

Bassin d'Arcachon

www.mysweetimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 2



Page 5/7

[Visualiser l'article](#)



Superbe villa d'architecte en bois proche de la plage. Vaste pièce à vivre avec cuisine design, une grande suite propriétaire ainsi que 4 chambres avec chacune sa salle d'eau. Salle de sport et salon d'été. Piscine et sauna. Jardin paysagé de 1 500 m<sup>2</sup>. Prix : 2 490 000 €

Cote Basque

www.mysweetimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 2



[Visualiser l'article](#)



Superbe villa contemporaine d'environ 280 m<sup>2</sup> habitables située face à l'océan et protégée par la dune. Elle comprend 3 chambres, avec chacune sa salle de douche. Elle dispose également de grandes terrasses en bois exposée Sud et Ouest, d'un bassin de nage chauffé de 14 x 3,5m sur un terrain de 1 540 m<sup>2</sup>. Le tout sans vis-à-vis. Prix : 3 990 000 €

Un marché locatif différent suivant les destinations

Dans le bassin d'Arcachon, l'activité locative se réduit. « Les propriétaires gèrent de plus en plus eux-mêmes leurs biens, souvent à la nuitée ou en courts séjours », précise Sophy Vaissié, Directrice de **BARNES** Bassin d'Arcachon. La demande se concentre sur des biens avec piscine et vue mer comprenant 6 ou 7 chambres mais se concentre essentiellement sur la première quinzaine d'août. « La clientèle, devenant plus exigeante, souhaite du confort, pouvoir accéder à la plage à pied et disposer d'une piscine », ajoute-t-elle.

A Biarritz, les loyers sont restés stables depuis 1 an à 8000 €/semaine, avec la même exigence de la part de la clientèle.

A Bidart, aux portes de Biarritz, cette propriété haut de gamme de 550m<sup>2</sup> sur 3 niveaux est située à 5 minutes des plages en voiture. Elle s'étend sur un terrain de 1,2 ha et possède une piscine chauffée. La maison se compose d'un grand salon/ salle à manger, une grande cuisine ultra-moderne, une suite parentale, 5 chambres, 1 salle de bains, 5 salles d'eau, un salon/ salle de jeux. WIFI.

www.mysweetimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 2



Page 7/7

[Visualiser l'article](#)



Capacité d'hébergement : 12 personnes. Possibilité de louer une maison attenante composée d'un salon, cuisine, 4 chambres pour 8 personnes. Loyer total / semaine CC : 11 250 / 12 500 €

© mysweetimmo/ **Barnes**

www.msn.com  
Pays : France  
Dynamisme : 0



Page 1/3

[Visualiser l'article](#)

## À Miami, le soleil se paie cher

**Après un rebond spectaculaire, la hausse des prix commence à ralentir à Miami (Etats-Unis), surtout dans le luxe. De bonnes affaires restent possibles au nord de la ville. (2/3)**



© Susanne Kremer/Sime / Photononstop / Susanne Kremer/Sime / Photononstop Les prix ont tellement augmenté à Miami qu'un investisseur peut difficilement espérer mieux qu'une rentabilité nette de 3,5 % à 4 % (Photo: Miami Beach).

Les superlatifs manquent parfois pour évoquer la fièvre de l'immobilier résidentiel à Miami, en Floride. Depuis le point bas de la crise immobilière en 2012, le marché est reparti en flèche, à tel point que les nouvelles tours se sont multipliées sur le front de mer, donnant à la ville un petit air de Hongkong.

En août, David Guetta a acheté un « condominium » sur Ocean Drive, dans le célèbre quartier Art déco, pour 9,5 millions de dollars (8,19 millions d'euros) ! Un prix correspondant à 40 598 dollars le mètre carré (34 999 euros). D'une surface de 234 mètres carrés, au 37e étage d'une tour, l'appartement comprend trois chambres et trois salles de bains, avec une vue à 360 degrés sur la mer et sur la ville [ *bien typiquement américain*,

*un « condominium » est un immeuble en copropriété dans lequel il existe un règlement intérieur. Chaque condominium possède son propre règlement intérieur. Parfois, pour pouvoir acheter un appartement dans un condominium, il faut l'accord des autres copropriétaires ].*

A l'image du célèbre DJ, nombreux sont les riches français à être tombés sous le charme de la ville, à la recherche du style de vie américain et d'un endroit ensoleillé pour couler des jours heureux l'hiver, notamment en prévision de leur retraite. Avec souvent l'idée de profiter de l'attrait balnéaire de la ville pour louer leur logement quelques mois par an à des vacanciers. David Guetta a ainsi l'intention de rentabiliser son appartement en le louant... 28 000 dollars la semaine !

Très présents, les acheteurs étrangers dopent les prix. Alors qu'ils représentaient 56 % des ventes en 2015, leur part est redescendue à 26 %, mais elle reste élevée, surtout dans le haut de gamme. Les nationalités les plus représentées sont les Vénézuéliens, les Brésiliens, les Colombiens, devant l'Europe, la Russie, le Mexique et le Canada.

Au premier trimestre 2018, le prix moyen de vente d'un logement sur Miami Beach a dépassé le million de dollars. Les prix de l'immobilier ont rebondi de façon si spectaculaire à Miami depuis six ans que la ville est devenue l'une des plus chères des Etats-Unis. Mais le rythme de hausse, qui oscillait entre 10 % et 15 % par an depuis 2012, commence à ralentir.

*« Entre juin 2017 et juin 2018, le prix moyen d'un pavillon a augmenté de 6 %, à 355 000 dollars, en hausse pour le 78e mois d'affilée. Le prix moyen des appartements, lui, n'a augmenté que de 2,1 %, à 240 000 dollars »*, déclare François Gagnon, président du réseau ERA en Europe. Sur le segment du luxe, la multiplication des nouvelles tours commence à peser sur le marché, qui semble fragile. Dans les quartiers les plus prestigieux, les prix sont désormais au-dessus de leur niveau de 2007.

Selon le site immobilier Zillow, le prix médian d'un logement dans la région de Miami, c'est-à-dire en incluant certaines banlieues limitrophes, a encore augmenté de 7,7 % au cours des 12 derniers mois, pour s'établir à 272 900 dollars (235 259 euros). A Miami Beach, où David Guetta a élu domicile, le prix moyen du mètre carré pour un appartement atteint 4 860 euros. A Key Biscayne, l'une des îles près de Miami, il culmine à 7 037 euros.

En plein développement, Design District et Wynwood proposent de nombreuses opportunités dans le neuf. « Pour 280 000 dollars à 350 000 dollars, il est possible d'acheter un micro-appartement à Winwood ou à Downtown pour le louer, car il y a beaucoup de demande, confie Elisabeth Gazay, représentante du réseau Barnes à Miami. A l'avenir, il faudra s'intéresser aux quartiers d'avenir que sont Little Haïti, plus au nord, et Magic City, à l'Ouest, mais il est encore trop tôt pour y investir, les projets sont encore dans les cartons. »

Les prix ont tellement augmenté à Miami qu'un investisseur peut difficilement espérer mieux qu'une rentabilité nette de 3,5 % à 4 %. Au nord de Miami Beach, il est cependant possible de trouver des appartements accessibles, puisque le prix du mètre carré y tourne aux environs de 2 214 euros/m<sup>2</sup>. Victor Pagès, fondateur de Altitude International Realty, recommande de prospecter encore plus au nord, à Hallandale beach, à West Palm Beach ou à Hollywood. « Nous y proposons de nombreux appartements entre 100 000 et 200 000 euros. Dans le neuf, on peut viser une rentabilité de 4 % à 5 %, et de 5 % à 6,5 % dans l'ancien » , confie M. Pagès.

Les prix vont-ils continuer à monter ? « La ville a changé de statut, elle est devenue beaucoup plus internationale, répond Mme Gazay. Ce n'est plus seulement une station balnéaire ou une passerelle vers l'Amérique latine, Miami s'est diversifié dans la finance, la technologie, l'éducation, les arts, la mode... Ce

www.msn.com

Pays : France

Dynamisme : 0



---

Page 3/3[Visualiser l'article](#)

*dynamisme économique lui permet de rivaliser avec New York ou Los Angeles. »* Le même constat peut être étendu à Orlando, où l'industrie de la santé et des biotechnologies s'est considérablement développée.

Beaucoup de Français aimeraient s'offrir un pied à terre à Miami pour y passer l'hiver, tout en rentabilisant leur investissement en le louant quelques mois par an. « *Hélas, c'est rarement possible car beaucoup de copropriétés interdisent la location saisonnière* », déclare Mme Gazay. A Miami Beach, les amendes pour les contrevenants peuvent aller jusqu'à 1 000 dollars, ce qui pèse sur la valeur des immeubles Art déco. Un bel appartement de 90 mètres carrés avec deux chambres au deuxième étage s'est ainsi vendu récemment pour 300 000 dollars.

Pour les habitants Miami, qui apprécient le confort du neuf, ces logements plein de charmes, qui plaisent tant aux Français, présentent le défaut de ne pas posséder de piscine et de ne pas offrir de vue sur la mer, ni de services à leurs occupants.

## Côte Atlantique : les résidences secondaires de luxe ont le vent en poupe

Vidéo: <https://edito.seloger.com/actualites/france/cote-atlantique-les-residences-secondaires-de-luxe-ont-le-vent-en-poupe-article-27564.html>

Pays Basque, bassin d'Arcachon, île de Ré, La Baule... sur la Côte Atlantique, le marché des résidences secondaires de prestige se porte à merveille. Il est principalement porté par une clientèle nationale.

Le marché des résidences secondaires de luxe attire la clientèle française

Sur la Côte Atlantique, ce sont le Pays Basque, l'Île de Ré, le Bassin d'Arcachon et La Baule qui sont les destinations privilégiées par la clientèle haut de gamme pour acheter une résidence secondaire. Ces marchés attirent principalement une clientèle française : « Le retour de la clientèle locale est une tendance nationale sur le marché de l'immobilier haut de gamme », précise Thibault de Saint Vincent, Président du réseau BARNES. « Les **lieux de villégiature du littoral atlantique** n'échappent pas à cette règle », ajoute-t-il. Ainsi, sur l'Île de Ré, « la clientèle est relativement stable depuis 10 ans avec une forte proportion de Français (85 %), dont 40 % d'expatriés. La clientèle étrangère est principalement belge ou anglaise », selon Germain Tournoys, professionnel du secteur. Il en va de même dans le bassin d'Arcachon ou encore dans le Pays Basque, où « la **clientèle est composée à 80 % de Français** », affirme Philippe Thomine-Desmazures, professionnel sur la Côte Basque.

Les prix sont très variables selon les quartiers, ainsi la différence peut aller du simple au triple entre un bien proche de la place du marché et un bien face à la mer »

Étienne de Gibon, BARNES Nantes-La Baule.

Immobilier de luxe : un marché locatif à plusieurs vitesses

Dans le bassin d'Arcachon, l'activité locative se réduit sur le  **marché de l'immobilier de prestige** . « Les propriétaires gèrent de plus en plus eux-mêmes leurs biens, souvent à la nuitée ou en courts séjours », précise Sophy Vaissié, Directrice de BARNES Bassin d'Arcachon. La demande concerne principalement des **biens avec piscine et vue sur la mer** comprenant 6 ou 7 chambres mais se concentre essentiellement sur la première quinzaine d'août. « La clientèle, devenant plus exigeante, souhaite du confort, pouvoir accéder à la plage à pied et disposer d'une piscine », ajoute-t-elle. Du côté de Biarritz, les loyers sont restés stables depuis 1 an, à 8000 € par semaine, avec la même exigence de la part de la clientèle. Ainsi, à Bidart, à proximité de Biarritz, une propriété haut de gamme de 550 m<sup>2</sup> située à 5 minutes des plages en voiture, disposant d'un terrain de 1,2 hectare avec piscine chauffée, se loue 12 500 € la semaine.

edito.seloger.com  
Pays : France  
Dynamisme : 1



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)



Cette maison pouvant accueillir 12 personnes se loue près de 12 000 € la semaine. © [Barnes](#)

www.observatoire delafranchise.fr

Pays : France

Dynamisme : 4



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

## Immobilier de luxe : une alternative aux franchises immobilières traditionnelles ?

En France, l'immobilier de luxe navigue sur un marché euphorique. Est-ce que cela en fait une bonne alternative aux franchises immobilières traditionnelles ? Clairement ! L'Observatoire vous dit pourquoi.



C'est un marché en plein boom en France, porté par des conditions de financement exceptionnelles, l'attrait retrouvé de la France et l'accroissement des personnes ayant des revenus très élevés. Et selon le cabinet d'études Xerfi qui vient de publier une étude intitulée « L'immobilier de luxe à l'horizon 2020 - Activité, marges et axes de développement des agences spécialisées », le chiffre d'affaires des agences spécialisées dans l'immobilier de prestige s'est envolé l'année passée, marquant **une progression de 15%**. En 2017, les acteurs de l'immobilier de luxe ont donc pleinement profité du nombre de transactions record dans le pays ainsi que de la hausse des prix. L'année 2017 a clairement été marquée par le retour des acheteurs étrangers venus d'Europe, de Russie et des Etats-Unis. Toujours selon Xerfi, **les spécialistes de l'immobilier de luxe devraient terminer l'année 2018 en enregistrant une hausse de 17% de leur chiffre d'affaires**. Et durant les années suivantes, ce marché des biens d'exception, qui va légèrement se tasser sous l'effet de la remontée progressive des taux, devrait quand même continuer de croître annuellement de 5%. Voilà la première excellente raison d'investir en franchise sur ce secteur.

Se positionner en franchise sur un marché de niche dédié au luxe

Le second argument, c'est clairement celui de la concurrence. Contrairement au marché de l'immobilier traditionnel, le marché de l'immobilier de luxe souffre moins de cette concurrence exacerbée. Les acteurs sont moins nombreux et ne font pas la course aux transactions. Ces derniers « *se limitent également à un plus petit nombre d'opérations mais plus rémunératrices quand les agences généralistes jouent, elles, la carte du volume* », comme le rappelle Xerfi.

www.observatoirefranchise.fr

Pays : France

Dynamisme : 4



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Pour se différencier sur leur marché, les acteurs du luxe doivent être particulièrement attentifs à la qualité de service fournie, ainsi qu'à la communication et au marketing mis en œuvre. Le choix de l'implantation s'avère aussi primordiale afin de se trouver à proximité des biens haut de gamme. Les enseignes choisissent les quartiers prestigieux des grandes villes pour s'implanter et des territoires où le nombre de riches explosent, que ce soit à la montagne dans des villes comme Megève ou Courchevel ou plus au sud, comme à Saint-Jean-Cap-Ferrat ou Monaco.

Quel profil pour gérer une franchise d'immobilier de luxe ?

Comme l'implantation, le profil du partenaire franchisé doit être sélectif. S'adressant à une clientèle très exigeante, souvent cultivée et pressée, le gérant d'une agence dédiée à l'immobilier de prestige doit être à la hauteur de sa clientèle et être parfaitement à l'aise avec les codes du luxe. Aussi, être polyglotte n'est pas négociable. Le gérant devra aussi être sélectif dans son recrutement pour s'entourer d'une équipe capable de s'adresser à une clientèle CSP +++.

Quelle franchise pour monter son agence immobilière spécialisée dans le luxe ?

On dénombre une douzaine de réseaux dédiés à l'immobilier de prestige en France. Tous ne se développent pas en franchise, bien au contraire, nombreux sont ceux à avoir choisi un mode de développement en propre, à l'instar de Barnes, Féau, Daniel Garcin ou encore Sotheby's International Realty. D'envergure internationale, le réseau Coldwell Banker se développe depuis 2011 en France sous forme de franchises après avoir conquis l'international. Si Coldwell Banker France et Monaco est spécialisé dans l'immobilier de prestige, l'entreprise prend également en charge les transactions dédiées à l'immobilier résidentiel familial. L'enseigne le dit clairement, son ambition est de devenir le leader français de l'immobilier de prestige. Pour l'heure, le réseau compte 25 bureaux en France et à Monaco et ambitionne, d'ici 2020, de doubler de taille. Il existe donc de réelles opportunités de développement avec ce réseau. Récemment, Loïc Boppe, Directeur du développement de Coldwell Banker France et Monaco, nous rappelait que la stratégie du réseau « *n'est pas de "mailler" le territoire comme un réseau immobilier traditionnel, mais d'être présent là où nous rencontrons une clientèle haut de gamme française et internationale avec de fortes attentes en matière de qualité de service pour les accompagner dans la réalisation de leur projet immobilier.* » Engel & Völkers est franchiseur dans le monde depuis 1998 et l'enseigne est aujourd'hui présente dans 30 pays avec 800 unités. Présente à Paris, Le Touquet, Cannes et Saint-Jean Cap Ferrat, l'enseigne souhaite élargir son réseau en faisant de la France une priorité.

Ouvrir sa franchise avec Coldwell Banker France et Monaco

Apport personnel : 75 000 euros

Investissement global : 150 000 euros

CA à deux ans : entre 500 et 700 000 euros