



**MICHEL DRUCKER**  
**LE BUSINESS DU PARRAIN DE LA TÉLÉ** P.32

**AIR FRANCE**  
**DERNIER APPEL AVANT LE CRASH** P.44

4,90 € N° 323 AOÛT 2018

# Capital

LE PLAISIR DE COMPRENDRE L'ÉCONOMIE

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE  
TRANSPORTS • SANTÉ  
ALIMENTATION  
SÉCURITÉ • HABITAT

**LES INVENTIONS QUI VONT CHANGER NOTRE VIE** P.52

**RÉSIDENCES SECONDAIRES**  
**RÉGION PAR RÉGION**  
**LES BONS PLANS** P.104

**LES CONDUCTEURS TRINQUENT**  
**QUELS INDUSTRIELS EN PROFITENT ?** P.24

**PROTECTIONNISME IL POURRAIT NOUS COÛTER CHER** P.18

BEL : 5,50 € - CH : 8 CHF - CAN : 9,75 CAD - D : 6,50 € - ESP : 5,50 € - GR : 5,50 € - ITA : 5,50 € - LUX : 5,50 € - PORT. CONT. : 5,50 € - DOM : Avion : 6,90 € - GUYANE : 7,5 € - MAY : 9 € - Maroc : 55 DH - Tunisie : 6,50 TND - Zone.CFA Avion : 6 000 XAF - Zone.CFP Avion : 1 600 XPF Bateau : 700 XPF

PM PRISMA MEDIA  
M 04134 - 323 - F: 4,90 € - RD



## Spécial résidences secondaires

Vous  
visez



# UN PIED-À-TERRE À L'ÉTRANGER

**G**âce aux vols low-cost, rien de plus simple que de sillonner 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. «Certains 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'adjointre 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'adjointre 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 «adoulair») 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.

**25%**

**Au Maroc, part de biens, presque exclusivement situés en ville, légalement titrés.**

### UNE NOTE FISCALE ORIENTÉE À LA HAUSSE

Alors que leurs finances publiques se remettent à peine de la crise de la zone euro, les pays

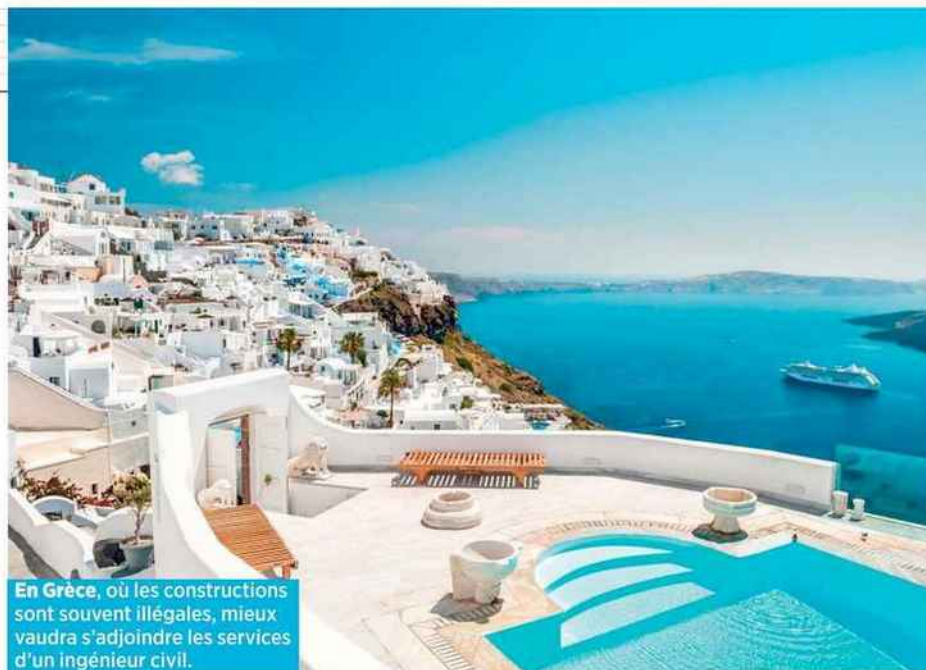
méditerranéens ressemblent de moins en moins à des paradis fiscaux. En plus des honoraires d'agence (de 1 à 4%), d'avocat (de 1 à 3%) et de notaire (de 0,25 à 4%), il faudra donc régler une sérieuse note fiscale. Comme en France, elle inclura d'abord des droits de mutation, liés à l'achat dans l'ancien (la TVA s'appliquant pour les achats dans le neuf, comme en France). Ainsi que le montre notre tableau, 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. 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

PAR COLINE BÉRARD

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'ISE.

### 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



En Grèce, où les constructions sont souvent illégales, mieux vaudra s'adjoindre les services d'un ingénieur civil.

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 EST SOUVENT TRÈS COMPLEXE

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



**“DANS CES PAYS, LE RECOURS À UN AVOCAT SPÉCIALISÉ EST SOUVENT CONSEILLÉ”**

**RICHARD TZIPINE**, directeur général du réseau d'agences Barnes

### LES FRAIS ET IMPÔTS À PRÉVOIR POUR UN ACHAT DE 250 000 EUROS

PAYS	HONORAIRES D'AGENCE (% MOYEN) <sup>(1)</sup>	ÉMOLUMENTS DU NOTAIRE (% MOYEN)	FRAIS D'AVOCAT (% MOYEN) <sup>(2)</sup>	TYPE DE DROITS DUS À L'ÉTAT (% MOYEN) <sup>(3)</sup>	TAUX DES IMPÔTS FONCIERS	COMMENTAIRE
Espagne	10 000 euros (4%)	De 5 000 à 7 500 euros (de 2 à 3%)	De 2 000 à 8 000 euros (de 0,8 à 3,2%)	Taxe sur les transmissions de patrimoine (de 4 à 10%)	De 0,4 à 1,10%	La note fiscale varie selon la région : si les droits de mutation ne sont que de 4% de la valeur vénale au Pays basque, ils grimpent à 10% en Catalogne.
Grèce	5 000 euros (2%)	2 500 euros pour le notaire, 1 500 euros pour le Fonds foncier	De 3 750 à 7 500 euros (de 1,5 à 3%)	Taxe sur la transaction immobilière (3%) <sup>(4)</sup>	Moins de 0,5%	Complexe : les taxes et droits sont assis sur la valeur la plus élevée entre, d'une part, la valeur objective ou fiscale et, de l'autre, la valeur vénale réelle du bien.
Italie	De 2 500 à 10 000 euros (de 1 à 4%)	De 5 000 à 10 000 euros (de 2 à 4%)	5 000 euros (2%)	Droits d'enregistrement (9%) <sup>(5)</sup>	De 0,46 à 1,06% <sup>(6)</sup>	Des droits d'enregistrement au taux très élevé. Mais ils sont toutefois assis sur la valeur cadastrale du bien, le plus souvent inférieure à la valeur vénale.
Maroc	6 250 euros (2,50%)	2 500 euros (1%)	Négociables	Droits d'enregistrement et de conservation foncière (4%+1,5%)	1,50%	De modiques émoluments de notaire. Mais attention à n'acheter qu'un bien réellement inscrit au registre foncier, afin d'éviter toute contestation.
Portugal	0 euro, à la charge du vendeur (0%)	Environ 600 euros (0,25%)	De 1 500 à 3 500 euros (de 0,6 à 1,4%)	Impôt municipal sur les cessions à titre onéreux et impôt du timbre (de 1 à 8%) <sup>(4)</sup>	De 0,3 à 0,5%	Variable selon la région d'achat, une facture globale plus modique qu'ailleurs. Et il est ici envisageable de se passer d'un avocat spécialisé.

(1) Le plus souvent négociables. (2) Recours à un avocat facultatif, mais le plus souvent conseillé. Frais négociables. (3) Lors de l'achat, équivalent des droits de mutation en France. (4) Calculé sur la plus élevée des valeurs entre la fiscale et la vénale. (5) De la valeur cadastrale. (6) Appliqué à la valeur cadastrale multipliée par 168.

PHOTOS: OLEGA GAVRILOVA/SHUTTERSTOCK; DAMIEN GRENON POUR CAPITAL



## VOUS VISEZ UN PIED-À-TERRE À L'ÉTRANGER

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 bévues, 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 ONT ÉTÉ MAL CONÇUES

C'est plutôt un appartement que vous visez? 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... 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 LORS DE LA 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.

Au Portugal, les retraités du privé sont exonérés d'impôts.

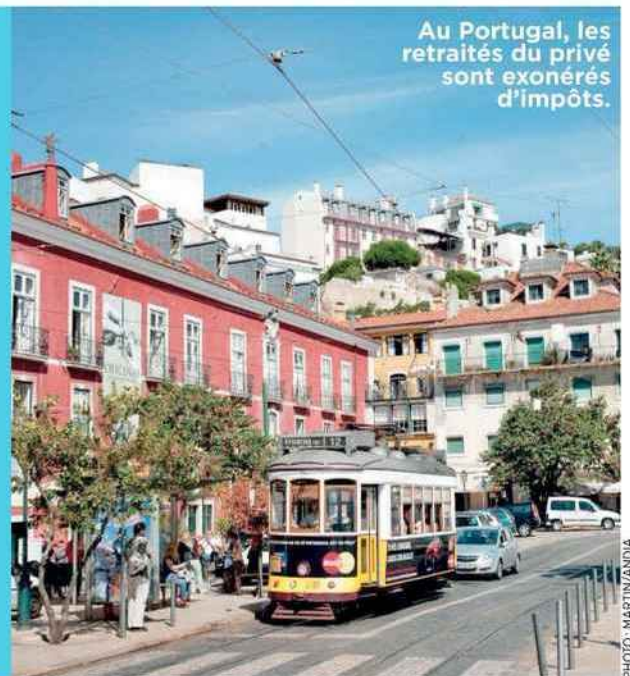


PHOTO: MARTIN VANDIA



ET MOI...

# DÉLICES D'INITIÉS

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

Par Jean-Denis Errard

## 02

### SUIVRE LE RÈGLEMENT

**MISE DE DÉPART :**

★☆☆☆☆

**PROFIL DE RISQUE :**

🔥🔥🔥🔥🔥

L'entrée à la Bourse d'Amsterdam de la société Adyen a été foudroyante, la capitalisation de cette start-up d'une dizaine d'années atteignant jusqu'à 14 milliards d'euros, soit deux fois plus que sa valeur d'introduction, l'équivalent de 14 fois son chiffre d'affaires 2017 et près de 200 fois son bénéfice net! Cette plate-forme de règlements des achats effectués en ligne connaît un énorme succès, ayant convaincu Uber, Netflix, Facebook, Spotify, Etsy, Vodafone, Sephora, Tory Burch, L'Oréal, booking.com, Airbnb, eBay... Les investisseurs se sont rués sur les 14% du capital mis en bourse mi-juin. En outre, les deux premiers acteurs mondiaux, Wirecard et Worldline, connaissent depuis plusieurs mois un fort engouement boursier, compte tenu des perspectives considérables du marché: seules 10% des transactions sont complètement digitalisées. Pour autant, la cotation d'Ayden valorise 70 fois le résultat escompté pour 2020! Investissez sur net repli. Ou préférez l'allemand Wirecard.



Magnifique vue sur la piscine et l'Atlantique, qui vaut bien ses 11,5 millions d'euros.

## 01

### ARCACHON EN HAUSSE

**MISE DE DÉPART :**

★★★★★

**PROFIL DE RISQUE :**

🔥🔥🔥🔥🔥

Ce qui est rare est cher... Et a fortiori sur le bassin d'Arcachon, dont la cote monte fortement. Selon une récente enquête menée par le site Explorimmo, c'est même la destination préférée des Français désireux d'acquérir une résidence secondaire. Nous y avons ainsi remarqué une propriété exceptionnelle de 580 m<sup>2</sup>. Une bâtisse très design tout en front de mer, avec une vue panoramique s'étendant de la pointe

du Cap Ferret à la Dune du Pilat. À l'intérieur, cinq suites, dont une master, une cuisine high-tech avec cave à vin et de spacieuses pièces de réception s'ouvrant sur la mer. Le must: une vaste terrasse dotée d'une piscine chauffée à débordement. Une belle dépendance avec trois suites permet d'héberger les invités. C'est le réseau Barnes qui propose ce petit bijou à 11,5 millions d'euros.

## 03

### MOYENNES FORTUNES

**MISE DE DÉPART :**

★★★★☆

**PROFIL DE RISQUE :**

🔥🔥🔥🔥🔥

Yomoni, une start-up qui fêtera ses trois ans en octobre prochain, lance Yomoni Society, une offre d'accompagnement destinée aux épargnants détenant 100 000 à 250 000 euros d'avoirs financiers. Fondée avec la banque Arkéa et la holding de Didier Le Menestrel (La Financière de l'Échiquier), la fintech part du constat, selon Sébastien d'Ornano, son président exécutif, que «les clients en dessous



MISE DE DÉPART :

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

de 1 million d'euros de patrimoine financier se sentent délaissés et mal gérés. Ici, un conseiller dédié propose un diagnostic patrimonial très didactique. » Il propose une palette d'ETF (fonds indiciels) en assurance-vie ou en PEA. Les trois atouts de Yomoni, souligne-t-il: transparence « parce que nous affichons tous nos frais et la performance de nos mandats, ce que beaucoup ne font pas »; efficacité « parce que nous proposons dix mandats de gestion, du profil à risque le plus faible jusqu'au profil 100% en actions monde »; performance, « parce qu'une large allocation en ETF avec nos six fournisseurs permet de délivrer d'excellents résultats ».

04

ÉCONOMIES SOLIDAIRES

MISE DE DÉPART :

- ★☆☆☆☆

PROFIL DE RISQUE :

- 

En janvier 2015, deux jeunes brillants diplômés d'écoles de commerce, Eva Sadoun et Julien Benayoun, ont lancé une plate-forme, Lita.co, avec l'objectif d'encourager la « finance solidaire ». À la sortie de ses études, Eva rêvait « de changer le monde de la finance », selon ses mots, en levant des fonds auprès d'investisseurs désireux de donner du sens à leurs avoirs, afin de financer des sociétés dans le domaine de l'économie sociale et de la transition écologique (une quarantaine d'offres en ce moment sur leur site). Et ça marche! Plus de 10 millions d'euros collectés depuis le lancement et 35 entreprises soutenues. « Nous observons un vrai mouvement des épargnants vers l'économie solidaire », note Eva Sadoun. Ces appels publics à l'épargne se font selon le cas en actions, en obligations, ou en titres participatifs, cela sur la base d'un pacte d'actionnaires qui définit notamment les conditions de retrait. Actuellement, Lita.co compte près de 3000 investisseurs actifs, avec des mises qui s'échelonnent de 500 à 200 000 euros, et un encours médian de l'ordre de 2000 euros.

PROFIL DE RISQUE :

- ZZZZZZZZ Nul
- Très faible
- Faible
- Significatif
- Important
- Très élevé



05

PORCELAINES CACHÉES

MISE DE DÉPART :

- ★★★★★

PROFIL DE RISQUE :

- 

Les greniers peuvent dissimuler des trésors. Le 12 juin dernier, Sotheby's a consacré une adjudication aux arts d'Asie. Un vase impérial acquis à l'Exposition universelle de Paris en 1867, par un ancêtre de la famille l'ayant mis en vente, y a suscité l'attention. C'est par hasard que l'objet fut retrouvé dans le grenier d'une maison de campagne, où il avait été oublié. Son propriétaire monta à Paris pour le faire estimer, pensant en retirer quelques centaines d'euros. Bingo, la célèbre maison de ventes l'estima à... 500 000 euros! Un seul exemplaire comparable existe dans la collection du musée Guimet, à Paris. Ce décor idyllique avec des cerfs, des biches et des grues représentés sur ce vase s'avère

Pièces rares de l'époque Qianlong. En haut, de gauche à droite: gourde en porcelaine vendue 237 000 euros, vase impérial vendu 16 182 800 euros. Ci-contre: brûle-parfum adjudgé 156 250 euros.



finaleme nt unique au sein de la porcelaine impériale Qing (xviii<sup>e</sup> siècle). Les enchères ont été extraordinairement animées jusqu'à atteindre... 16 182 800 euros! Au cours de la même adjudication, on a pu admirer une rare gourde en porcelaine à décor bleu et blanc (237 000 euros) et un brûle-parfum bronze doré et émaux cloisonnés (156 250 euros). Les porcelaines chinoises suscitent actuellement un énorme emballement, à l'image d'un autre vase également d'époque Qianlong. Estimé 7 millions de dollars hong-kongais, il est parti à 17,5 millions (1,9 million d'euros), lors d'une vente à Hong Kong le 3 avril.

06

RENDEMENT DOUBLE

MISE DE DÉPART :

- ★☆☆☆☆

PROFIL DE RISQUE :

- 

La société de gestion Corum AM (2 milliards d'euros d'actifs), qui gère deux SCPI, Corum (européenne) et Corum XL (internationale), va encore surprendre cette année. Après avoir réglé ses logiciels pour servir un dividende mensuel (et non trimestriel comme les autres), elle a décapitalisé l'épargne (ce qui permet d'investir en millièmes de parts). Et voici que Frédéric Puzin, le président de cette société indépendante, annonce 7 à 8% de rendement pour Corum XL, soit presque deux fois plus que la moyenne de ses concurrents. Explication: face à un marché locatif très tendu, il freine la collecte pour ne pas avoir, comme beaucoup de gérants, à investir massivement dans des conditions moins intéressantes. Il n'investit pas en France, où les rentabilités sont trop faibles (deux opérations sont en cours par exemple en Pologne). En outre, « avec d'excellents taux d'occupation de nos immeubles, loués à 99%, et en réduisant l'effet dilutif lié à un décalage entre la collecte d'épargne et l'investissement, nous allons réaliser une bonne performance cette année et sans doute plus de 6% en 2019 », se félicite-t-il.



### SPÉCIAL ÎLE DE RÉ



**Prestige.** L'île recèle des villas de rêve. *Le Point* vous invite à la visite.

PAR VALÉRIE PEIFFER

C'est un ancien chantier naval qui a été totalement réhabilité par le célèbre architecte Jean-Michel Wilmotte et son collègue Christophe Ducharme. Les deux compères ont parfaitement réussi à conserver l'esprit du lieu tout en y apportant une belle touche contemporaine. Situé à Saint-Martin-de-Ré, ce loft aux lignes épurées offre une vue imprenable sur le port : avec l'entrée et la sortie des bateaux, le spectacle y est permanent. Lieu d'exception, il présente des volumes spectaculaires où la lumière s'engouffre généreusement. Sur 410 mètres

carrés de surface habitable se distribuent quatre chambres aménagées en suite, un garage à bateaux – rappelant l'histoire du hangar – et la spacieuse pièce de vie où on rêve de s'installer confortablement pour partager un moment en famille... Petite merveille, ce bien est actuellement en vente dans deux agences de prestige : celle de **Barnes** et celle d'Ateliers Lofts. « C'est un bien hors norme », confie Marine Roux-Barbé, de l'agence Ateliers Lofts, spécialisée dans les habitations atypiques et hors du commun. Avant d'ajouter : « Sur l'île de Ré, les résidences de caractère ne sont pas aussi rares qu'on pourrait le croire et le marché de l'immobilier se porte bien. »

Et même si quelques célébrités, artistes, écrivains, hommes politiques et chefs d'entreprise (Lionel Jospin, Philippe Sollers, Xavier Niel ou encore Nathalie Baye, Nicole Garcia) ont choisi l'île de Ré comme lieu de villégiature, la

**Rare.** Situé à Saint-Martin-de-Ré, un ancien chantier naval réaménagé en loft par le duo d'architectes Jean-Michel Wilmotte et Christophe Ducharme. Ce bien de 410 mètres carrés offre une vue imprenable sur le port.

démesure n'a pas ici droit de cité. « *Commus ou anonymes, les vacanciers apprécient à la fois la discrétion érigée en mode de vie et l'authenticité des villages*, note Germain Tournoys qui dirige l'Agence Barnes île de Ré. *Nous sommes sur un territoire qui fait rêver et nous disposons d'un environnement extrêmement préservé. Il n'y pas de panneau publicitaire, aucun poteau électrique et aucun immeuble ne dépasse 3 étages !* » Pour cet expert de l'immobilier rétais qui arpente le secteur depuis dix-huit ans, « *le marché ne peut que croître, car il est en deçà des prix pratiqués dans des stations comme Biarritz ou Pyla-sur-Mer, sur le bassin d'Arcachon* ».

Petit plus par rapport aux autres spots de la côte atlantique, chacune des dix communes de l'île de Ré a ses propres charmes. « *Calme et tranquille, La Flotte a son joli port et son agréable marché aux allures médiévales. Saint-Martin est apprécié pour son effervescence le soir venu.* »

PHILIPPE PEIFFER



*Tandis qu'Ars s'est taillé une solide réputation bobo chic, détaille Germain Tournoy. Au centre, le Bois-Plage et La Couarde-sur-Mer font le bonheur des amateurs de belles plages et de ceux qui apprécient les ambiances de cité balnéaire.* » Il y en a pour tous les goûts. Si, historiquement, les villages du nord que sont Les Portes, Ars et Loix sont très courus et affichent les prix les plus élevés, les choses changent.

**Pépites.** Ainsi, longtemps boudée, Sainte-Marie, située dans le sud de l'île, monte en gamme. « Nous y avons vendu rapidement plusieurs biens qui dépassaient le million », souligne Marine Roux-Barbé. Ateliers Lofts y met en vente actuellement d'anciens chais réhabilités en loft à 1 207 500 euros. Perle rare, ces anciens bâtiments agricoles de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle ont été transformés par un

architecte décorateur qui a recouvert le sol de terre battue par une dalle de béton ciré. Le résultat est impressionnant : les éléments d'origine comme les pierres apparentes et les poutres se fondent harmonieusement avec les ajouts contemporains, tels l'escalier métallique ou la passerelle de l'étage en tôle. Au rez-de-chaussée, la bâtisse s'ouvre sur une grande pièce de vie (salon-séjour-cuisine), qui donne sur l'extérieur. L'étage se partage en une suite parentale avec salle de bains et deux chambres. Dans l'aile, un duplex de 65 mètres carrés permet de recevoir parents ou amis en toute indépendance.

De son côté, l'agence Barnes a aussi quelques pépites, comme cette habitation ancienne joliment rénovée. Située au Bois-Plage, cette maison familiale de 300 mètres carrés abrite six chambres, six salles d'eau, une salle de sport, un

**Havres.** A gauche, un ancien chais transformé en loft. Ci-dessus, une villa sous les pins à deux pas de la plage de la Patache.

**Gentilhomme.** Aux Portes, où les prix sont les plus élevés, cette vaste propriété est toute proche de la plage des Trois-Cailloux.

hammam et une piscine. Prix de vente : 2 millions d'euros. Pour les accros aux Portes, l'agence Barnes propose aussi une vaste propriété située à quelques encablures de la plage des Trois-Cailloux. Cette résidence se compose d'une maison principale comprenant deux salons, une salle à manger, une cuisine dînatoire, deux chambres et une buanderie et quatre chambres indépendantes – chacune dotée d'une salle d'eau. Equipée d'une piscine sur laquelle donne une ample terrasse abritée, cette gentilhomme est en vente pour 3 180 000 euros. Toujours aux Portes, Ateliers Lofts s'est vu confier la vente d'une villa sous les pins à quelques pas de la plage de la Patache. Nichée dans un jardin de 2 500 mètres carrés, cette résidence, idéale pour les familles avec ses six chambres, sa terrasse et sa piscine au sel, est mise à prix pour un peu plus de 2,6 millions d'euros.

Le profil des acquéreurs ? Il n'a guère changé. « Soixante-quinze pour cent de notre clientèle est parisienne, note Germain Tournoy. Mais nous avons aussi beaucoup d'expatriés qui apprécient particulièrement les conditions de sécurité. Jamais aucune maison n'a été vidée sur l'île ! Il faut dire que vous êtes filmé à l'entrée et à la sortie de Ré. » Les communes rétaises du sud séduisent aussi de plus en plus les Belges et les Luxembourgeois. Présents depuis plus longtemps, les Britanniques préfèrent toujours les villages au nord, à partir d'Ars. Ré la blanche n'a donc pas fini de faire rêver... ■



YANN PELLET - ATELIERS LOFTS - AGENCE BARNES



### SPÉCIAL SAINT-TROPEZ

# Pléiade de villas de rêve sur le golfe

**Immobilier. Saint-Tropez séduit une riche clientèle internationale.**

**D**evenir propriétaire à Saint-Tropez, voilà un rêve qui se paie cher ! Dans les très sélects Parcs de Saint-Tropez, ensemble de verdure qui abrite 200 propriétés hypersécurisées, toutes avec piscine, et à l'écart des regards, une villa de 700 mètres carrés magnifiquement rénovée et décorée par Gucci, sur un vaste terrain de 10 000 mètres carrés avec une vue panoramique sur la mer et deux piscines, s'est vendue 47 millions

d'euros. La transaction s'est effectuée entre un ancien propriétaire russe et un acquéreur australien. Un peu avant l'été, dans le très recherché quartier du Capon, un site naturel enchanteur situé en bord de mer au-dessus du village, c'est également un étranger qui s'est offert, pour 23 millions d'euros, une villa de 500 mètres carrés sur un terrain de 1 hectare. Mais celle-ci est entièrement à rénover. Il faudra donc ajouter quelques millions pour la mettre au goût du jour. Plus modeste avec ses 280 mètres carrés, mais en parfait état, une maison contemporaine, les pieds dans l'eau sur un terrain de 20 000 mètres carrés situé à la Moutte, s'est échangée, elle, à 19 millions entre un Allemand et un Suédois.

Après quelques années maussades – liées à l'explosion de la bulle immobilière, au retrait des Russes et à la baisse de la livre sterling –, le marché de l'immobilier affiche à nouveau une belle santé. Les prix se sont ajustés ces dernières



Villa proche du centre,  
200 m<sup>2</sup>, 4 chambres,  
2 950 000 euros.



Dans une résidence sécurisée à Saint-Tropez, une maison de charme, 250 m<sup>2</sup>, 5 chambres, 5 990 000 euros.

années de 15 %, voire de 20 %, et les acheteurs reviennent. « Ils recherchent soit un bien au village, où on puisse tout faire à pied, soit, au contraire, une maison au calme à l'extérieur avec vue mer », résume Giorgio Imparato, fin connaisseur

du marché tropézien qui a ouvert, il y a deux ans, l'agence Barnes, spécialiste de l'immobilier de luxe.

Pour satisfaire ce genre d'exigence, il faut arriver avec une enveloppe garnie d'une dizaine de millions au moins, budget pour lequel on retrouve 90 % de clientèle étrangère, essentiellement venue d'Europe du Nord, belge, allemande, scandinave, suisse, américaine aussi. Les fameux Parcs de Saint-Tropez, construits dans les dépendances de l'ancien château Borelli, y sont prioritairement ciblés, pour leur situation exceptionnelle, leur sécurité maximale, mais aussi leur voisinage doré. On pourra y côtoyer les grands noms des fortunes internationales. « Ce

sont des achats coup de cœur, destinés à accueillir des séjours en famille, mais ils ne sont jamais dépourvus d'une arrière-pensée de revente. Ce sont avant tout des investissements », observe Giorgio Imparato. « Des investissements plaisir », résume Philippe Boulet, responsable du bureau Emile Garcin, spécialiste de l'immobilier de prestige, installé depuis vingt ans à Saint-Tropez.

**Grande bleue.** Sans aller jusqu'à ces extrêmes, il y a également moyen de devenir propriétaire entre 5 et 10 millions d'euros, mais il faudra peut-être renoncer à la vue sur la grande bleue. Au Capon, une villa neuve de 300 mètres carrés avec piscine, d'où on n'aperçoit la mer que du bout du jardin, vient de partir à 9,7 millions. Envie de faire construire une maison sur mesure, de sortir de la bâtisse provençale pour une architecture contemporaine ? L'affaire n'est pas aisée. Les terrains se font plutôt rares dans le secteur et la seule solution est généralement d'acheter un bien existant, bien placé, de raser la construction, pour reconstruire la maison de ses rêves par-dessus. Mais là, attention, il faudra doubler son budget. Ce type d'opération tend pourtant



Maison de famille à Saint-Tropez, 360 m<sup>2</sup>, 8 chambres, 5 950 000 euros.

SIP





Entre le village et les plages, une maison de charme, 135 m<sup>2</sup>, 2 chambres, 3 796 000 euros.

à se multiplier dans la presqu'île. « C'est vraiment l'emplacement qui prime », analyse Philippe Boulet, qui observe lui aussi une nette reprise du marché : « Pour 7 millions d'euros, vous avez une maison de 500 mètres carrés à Ramatuelle avec vue mer, ou une maison proche du centre-ville, avec quelques travaux à réaliser. »

Trouver un appartement ou même une maison dans le village est également possible. Il faut compter entre 8 000 et 10 000 euros le mètre carré, pour des appartements qui excèdent rarement 80 ou 90 mètres carrés. « Et 30 000 euros le mètre carré si l'appartement est sur le port avec un petit balcon », précise encore Giorgio Imparato. Dans les villages environnants, les prix sont plus accessibles. Philippe Boulet cite l'exemple d'une maison de pierre avec beaucoup de charme dans le village de Ramatuelle avec deux niveaux habitables pour 140 mètres carrés récemment vendue 1,5 million. Difficile, toutefois, de trouver son bonheur à moins de 5 millions d'euros sur la commune de Saint-Tropez. Il faut généralement élargir son champ de recherche à l'ensemble du golfe. C'est la spécialité de Delphine Blet, qui a lancé il y a cinq ans son agence Showroom Immobilier de Saint-Tropez, face aux grandes agences internationales qui sont désormais toutes installées dans le village. « Il y a eu 47 transactions en 2017 à Saint-Tropez », annonce-t-elle, statistiques de la chambre des notaires à l'appui. C'est peu ?

« Non, Saint-Tropez n'est qu'un village ! Mais on compte douze communes dans le golfe, il y a donc des biens pour tous les goûts et tous les budgets. » Il est vrai que pour des biens similaires, les écarts de prix sont importants. « Sur la commune de Saint-Tropez, il faut compter entre

10 et 12 millions d'euros pour une maison neuve avec vue mer. La même à Ramatuelle se négocie entre 5 et 7 millions », explique Delphine Blet. A Cavalaire, dans une résidence neuve de standing construite dans un parc arboré, on peut même acquérir un appartement de 115 mètres carrés pour 750 000 euros. Comment se retrouver sur ce micromarché d'une douzaine de communes où prospère un maquis d'agents immobiliers ? Delphine Blet a eu l'idée, il y a deux ans, de monter un Salon de l'immobilier qui invite les acquéreurs à rencontrer les professionnels de l'immobilier ancien et neuf du golfe, mais également les promoteurs, les architectes et les décorateurs sur un même lieu. Sa 3<sup>e</sup> édition, le 15 juin, salle Jean-Despas sur la place des Lices a été plébiscitée ■



Villa neuve à proximité de Saint-Tropez, 220 m<sup>2</sup>, 4 chambres, 4 500 000 euros.

## Cher presbytère

La colère et la mobilisation des Tropicéziens n'y a rien fait. Le presbytère de Saint-Tropez a été vendu à l'automne par le diocèse de Fréjus-Toulon 8 millions d'euros, soit environ 30 000 euros le mètre carré, prix payé par l'homme d'affaires belge Patric Huon, patron de City Mall, spécialiste des centres commerciaux. Il faut dire que la maison de 4 niveaux est idéalement située, rue Gambetta, entre le port et la place des Lices, au milieu des boutiques de luxe. Le nouveau propriétaire, qui a passé à Saint-Tropez ses vacances de jeunesse, compte s'y aménager une résidence secondaire et peut-être y ouvrir, en rez-de-chaussée, une nouvelle boutique. Le curé de Saint-Tropez, figure emblématique du village, et son vicaire sont désormais logés dans un nouveau bâtiment éloigné de 1 kilomètre du centre du bourg ■



VAR MATIN/N. S.-SP



 LES PRIX ET LES RENDEMENTS  
DU MARCHÉ

# L'immobilier toujours plébiscité par les Français

L'engouement des Français pour la pierre-papier ne s'essouffle pas. L'exercice 2017 a été marqué par un nouveau record de la collecte nette, avec un total de 6,33 milliards d'euros (+ 13,7 % par rapport à l'exercice 2016). Au 31 décembre 2017, la capitalisation de SCPI atteignait le total historique de 50,3 milliards d'euros, en progression de 15,6 % par rapport au 31 décembre 2016.

Cette dynamique sans précédent dans l'histoire de ce fonds d'épargne immobilière est liée, pour moitié, aux SCPI de bureaux dont la collecte a atteint 3,15 milliards d'euros. Comme en 2016, les SCPI spécialisées ont affiché la plus forte progression relative de leur collecte nette (+ 85,1 %), avec un total de 1,08 milliard d'euros. Les SCPI diversifiées ont également fortement collecté (+ 62 %), avec un total de 930 millions d'euros. A noter que les SCPI immobilier d'entreprise sont largement majoritaires dans cette collecte (96,9 % du total).

On observe, en outre, un phénomène marqué d'investissement à l'étranger par les SCPI, véhicule intervenu presque exclusivement en France depuis sa création. En 2017, près d'un tiers des immeubles acquis par ces fonds d'investissement l'a été hors des frontières nationales. Quant au marché secondaire des SCPI, avec 849,71 millions d'euros de parts échangées, il a connu une activité en progression par rapport à celle de l'exercice précédent (+ 18,8 %). Rapporté au montant de la capitalisation à fin 2017, ce marché reste peu profond : le taux annuel de rotation des parts de SCPI s'est limité à 1,78 % en 2017. En revanche, il présente un état très satisfaisant de sa liquidité.

Le cumul des parts en attente de cessions (sur le marché secondaire des SCPI



à capital fixe) et des retraits non compensés (pour les SCPI à capital variable) se limite à 0,24 % de la capitalisation globale. Enfin, les OPCV destinés au grand public ont collecté un total de 3,98 milliards d'euros en 2017, égalant le niveau record de collecte atteint en 2016. A l'instar des SCPI, la collecte a surtout été animée sur la première moitié de l'année. L'actif net des OPCV grand public enregistre une progression spectaculaire en 2017, passant à 12,99 milliards d'euros (+ 49 % par rapport à la fin 2016).

## SCPI : une collecte plus sage en 2018

Initié au second semestre 2017, le retour à la normal de la collecte s'est confirmé au premier trimestre 2018. Au cours des trois premiers mois de l'année, un peu plus d'un milliard d'euros auront ainsi été collectés dans les SCPI de rendement, et 438 millions dans les OPCV grand public. Durant les trois premiers mois de l'année, plus des deux tiers des SCPI immobilier d'entreprise ont augmenté leur capital pour une collecte nette globale de 1,14 milliard d'euros qui se monte à 4,49 milliards sur les douze mois précédents. La collecte des OPCV grand public a, quant à elle, atteint 438 millions d'euros au premier trimestre, pour une collecte d'un peu moins de 3 milliards (2,995 milliards) sur douze mois. Au total, la collecte nette cumulée des SCPI et OPCV a atteint 1,579 milliard d'euros au cours du premier trimestre 2018. Au premier semestre 2017, 3,8 milliards d'euros avaient été collectés pour les SCPI, et 2,7 milliards pour les OPCV, respectivement en hausse de 56 et 36 % sur un an. ▶

### SCPI, OPCV : DES RENDEMENTS CONFORTABLES EN 2017

Le taux de distribution des SCPI s'établit à **4,43 %** nets en moyenne (contre **4,64 %** en 2016), en léger recul par rapport à 2016 (- **0,19 point**). Deux facteurs sont en cause : la hausse de **1,78 %** de la moyenne et pondérée des prix des parts de SCPI et le retrait des revenus distribués (- **3,28 %**). Toutefois, à ce niveau de rendement, la prime de risque dégagée reste confortable, supérieure de **3,78 %** aux emprunts d'Etat à dix ans. Du côté des OPCV, le taux de distribution a atteint **3,98 %** (contre **3,23 %** en 2016). Le principal moteur de cette performance est la valorisation du patrimoine (+ **2,4 %** en 2017, contre + **0,8 %** en 2016) qui a davantage profité aux OPCV que le rendement courant (**1,6 %**, contre **2,4 %**), avec, en sus, une volatilité réduite des OPCV qui s'établit à **0,6 %**. Depuis leur création en 2008, les OPCV ont enregistré une performance annualisée globale de **5,3 %**.



## 9 NOUVELLES SCPI

Le marché des SCPI se renouvelle en 2017. Neuf SCPI ont été agréées dont cinq dans le cadre des dispositifs liés à la promotion du logement (déficit foncier, Malraux, Pinel, autres SCPI). Les quatre autres dans la catégorie des SCPI immobilier d'entreprise (spécialisées et diversifiées). Deux nouvelles sociétés de gestion dans la création de SCPI (Foncière Magellan et Swiss Life REIM), ce qui amène le total à trente acteurs pour **181** SCPI à fin 2017.

Du côté de la capitalisation, les SCPI immobilier d'entreprise affichent un nouveau record de 47,28 milliards d'euros au 31 mars dernier, contre 13,47 milliards d'euros pour les OPCI grand public. Les deux placements enregistrent 60,75 milliards d'euros (versus 59 milliards au premier semestre 2017), en progression de +2,5 % sur trois mois. Par ailleurs, quelque 228,2 millions d'euros ont été échangés au premier trimestre sur le marché secondaire des parts de SCPI immobilier d'entreprise, soit un taux de rotation des parts de 0,49 %. Le cumul des parts en attente de cessions et des retraits non compensés se limite à 0,30 % de la capitalisation, une très

CAPITALISATION ET COLLECTE DES SCPI EN 2017		
Catégorie	Capitalisation	Collecte nette
Bureaux	32 370 833 361 €	3 149 931 984 €
Commerces	7 417 279 247 €	973 499 464 €
Spécialisées	2 364 632 381 €	1 079 363 751 €
Diversifiées	4 052 370 195 €	929 824 733 €
<b>Total immobilier d'entreprise</b>	<b>46 205 115 184 €</b>	<b>6 132 616 932 €</b>
Malraux	373 999 774 €	26 727 500 €
Rénovation	144 511 755 €	0
Borloo populaire	98 141 103 €	0
Robien et Robien recentré	465 092 683 €	0
Girardin	99 578 256 €	0
Zone de revitalisation rurale	12 377 816 €	0
Déficit foncier	356 599 309 €	41 558 500 €
Duflot	80 337 684 €	0
Pinel	275 088 614 €	79 728 000 €
Monuments historiques	14 785 000 €	3 360 000 €
Scellier et Scellier BBC	1 845 367 556 €	0
Autres SCPI	329 614 119 €	47 322 849 €
<b>Total immobilier résidentiel</b>	<b>4 095 493 669 €</b>	<b>198 696 849 €</b>
<b>Total général des SCPI</b>	<b>50 300 608 853,00 €</b>	<b>6 331 316 781 €</b>

Source : Aspim-leif

légère augmentation par rapport au trimestre précédent (0,22 % au quatrième trimestre 2017).

### Préserver la performance

L'assagissement du marché traduit la volonté des gestionnaires de conserver le contrôle sur le rythme des acquisitions afin de préserver la performance de leurs

portefeuilles. « Après un premier semestre 2017 exceptionnel, notamment porté par les besoins de quelques sociétés ayant réalisé des acquisitions record, nous retrouvons des niveaux de collecte similaires à ceux observés au premier trimestre 2016. Cette tendance représente un sain retour à la normale pour des sociétés de gestion soucieuses de préserver des rendements attractifs en se prémunissant de toute tentation d'acquisitions précipitées »,

## TOF, DVM ET DVF : TROIS INDICES DE PERFORMANCE

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2012, les performances des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) sont évaluées à l'aune de trois nouveaux critères mis en place par l'Association française des sociétés de placement immobilier (Aspim), plus à même de refléter l'attractivité du placement. Le TOF ou taux d'occupation financière doit donner une meilleure visibilité sur l'attractivité locative des biens détenus sous le régime de la SCPI. Pour le calculer, il faut diviser l'ensemble des loyers perçus, ainsi que les indemnités compensatrices par le potentiel locatif global, c'est-à-dire le montant des loyers si l'ensemble du patrimoine est loué. Si les biens ne sont pas occupés, c'est la valeur locative de celui-ci, tel qu'estimé par la société de gestion, qui remplace le potentiel locatif global. En instaurant une formule de calcul unique pour exprimer

la performance locative, le TOF doit permettre une comparaison plus juste de l'attractivité des différentes SCPI. Le DVM ou taux de distribution sur valeur de marché sert lui à évaluer le rendement des SCPI, en divisant les revenus sur une année par le prix moyen de la part. Ainsi, ce sont les revenus et le prix moyen sur une année complète qui sont pris en compte, et non pas seulement les revenus et le prix au 31 décembre, comme cela était le cas auparavant. Enfin, le DVP ou taux de distribuable sur valeur du patrimoine évalue les SCPI selon leurs derniers résultats, et non en fonction de leurs performances passées, pour obtenir une appréciation plus juste de la qualité de la performance. Le DVP s'obtient par la division du résultat distribuable au titre d'une année par la valeur de la réalisation de la SCPI de l'année précédente.



### COLLECTE DES SCPI ET OPCI SUR L'ANNÉE 2017-2018

Catégories	1 <sup>er</sup> trimestre 2018	A douze mois
SCPI immobilier d'entreprise	1,141 Md€	4,488 Md€
OPCI grand public	438 Md€	2,995 Md€
<b>Total SCPI et OPCI</b>	<b>1,579 Md€</b>	<b>7,483 Md€</b>

Source : Aspim

### CAPITALISATION DES SCPI ET OPCI EN 2018

Catégories	1 <sup>er</sup> trimestre 2018
SCPI immobilier d'entreprise	47,282 Md€
OPCI grand public	13,469 Md€
<b>Total SCPI et OPCI</b>	<b>60,751 Md€</b>

Source : Aspim

commente le président de l'Aspim (Association des sociétés de placement immobilier), Frédéric Bôl. « Ce retour à la modération devrait être de nature à consolider la performance des véhicules et permet d'envisager sereinement les perspectives du marché ».

De mauvais signaux réglementaires ont également contribué, de façon plus marginale, à inciter les gestionnaires à la retenue. Les annonces sur l'impôt sur la fortune immobilière (IFI) et l'anticipation – qui s'est avérée fondée – de complexités administratives liées à la déclaration d'imposition en font partie. Par ailleurs, les nouvelles contraintes relatives aux directives MIF2 et Priiips imposent une présentation moins intuitive des produits sur les documents commerciaux. « Outre la stratégie commerciale des gestionnaires, l'impact de nouvelles contraintes réglementaires a contribué à cette accalmie. La confusion entourant la première déclaration IFI a notamment

suscité de l'appréhension de la part de l'ensemble des acteurs », précise Frédéric Bôl qui rappelle que l'Aspim dénonce le fondement de la prise en compte des SCPI et OPCI dans l'assiette de cet impôt. « Qui, en effet, pourrait prétendre que l'investissement dans les bureaux, les commerces, l'hôtellerie, les résidences gérées pour étudiants ou les Ehpad relèverait d'autre chose que de l'économie productive ? », s'interroge-t-il.

Si certains facteurs réglementaires ont contribué à confirmer le ralentissement initié au second semestre 2017, le risque de surcollecte est aujourd'hui écarté, ce qui offre des perspectives de croissance pérenne à un secteur dont la bonne santé des fondamentaux permet d'entrevoir sereinement l'avenir. Selon 30 % les prévisions de meilleursscpi.com, la collecte, en 2019, devrait avoisiner les 4 à 5 milliards d'euros par an, pour un rendement estimé à 4,5 %.

## Résidences de tourisme : une année positive



Les indicateurs sont au vert pour les résidences de tourisme. « L'année 2017 s'est terminée sur des notes positives pour notre secteur : l'été dernier, le taux d'occupation des résidences de tourisme a augmenté de quatre points par rapport à 2016. La neige a été abondante en montagne et les vacances d'hiver se sont très bien déroulées, surtout la semaine de Noël », confirme Pierre Margeridon, président du Syndicat national des résidences de tourisme (SNRT).

Avec près de 85 millions de touristes étrangers qui visitent la France chaque année, le marché des résidences de tourisme avec services, alternative séduisante à l'hôtellerie classique, a donc de beaux jours devant lui. L'offre des résidences de tourisme représente plus de 22 % de l'hébergement commercial en France, pour un chiffre d'affaires qui dépasse les 3,2 milliards d'euros chaque année. Stratégiquement implantées dans des zones à forte affluence touristique, ces résidences proposent des prestations adaptées à chaque destination : à la mer et à la montagne pour le tourisme de loisirs, à la campagne pour le tourisme culturel, en ville pour le tourisme d'affaires.

La gestion de ces immeubles est toujours confiée à des exploitants reconnus et qui proposent des services haut de gamme (piscine, sauna, salle de sport, etc.) appréciés des touristes. ▶

### CHIFFRES CLÉS DES RÉSIDENCES DE TOURISME (2017)

	Nombre de résidences	Nombre de logements	Nombre de lits	Taux d'occupation
<b>Mer</b>	761	58 616	251 722	67,6 % (saison d'été)
<b>Montagne</b>	649	50 178	247 092	58,5 % (saison d'hiver)
<b>Ville</b>	542	55 239	147 662	73,2 % (sur l'année)
<b>Campagne</b>	236	22 541	103 044	63,6 % Sur l'année
<b>Total</b>	<b>2 188</b>	<b>186 574</b>	<b>749 520</b>	

Source : Syndicat national des résidences de tourisme (SNRT)



## Statut LMNP

Le marché a su efficacement tirer profit des avantages du statut LMNP (loueur en meublé non professionnel) qui permet au propriétaire de déduire les frais et charges liés à l'investissement et de récupérer la TVA (20 % du prix de vente). Sur le plan immobilier, les principaux objectifs du secteur restent la rénovation du parc existant et un développement maîtrisé.

La qualité des exploitants est plus que jamais la clé de voûte de ce marché. L'exploitation des résidences de tourisme procure 20 000 emplois directs et environ 30 000 emplois indirects. Au rythme actuel, leur construction procure 15 000 emplois supplémentaires, soit un total de 65 000.

Le patrimoine évalué à 30 milliards d'euros est financé en grande partie par l'épargne privée, le parc appartenant à 85 % à des particuliers, 5 % à des exploitants individuels et 10 % à des investisseurs institutionnels. Les résidences de tourisme et hébergements assimilés représentent 21 % du parc de l'hébergement commercial en dur, contre 42 % en hôtellerie classée (1 229 000 lits), 26 % en meublés (752 000 lits référencés en agences) et 8 % en villages de vacances (245 000 lits). Plus de deux mille trois cents résidences sont construites en France, représentant plus de 775 000 lits.

## Une nouvelle réduction d'impôt

Il faut savoir que depuis 2017, la résidence tourisme n'est plus portée par un dispositif fiscal. La dernière loi de finances a, en effet, supprimé l'avantage fiscal Censi-Bouvard pour les investissements en résidences de tourisme (soit une réduction d'impôt de 11 % du montant investi, dans la limite de 300 000 euros). Il est remplacé par une réduction d'impôt destinée à faciliter la rénovation des résidences les plus anciennes. Depuis 2017, le régime Censi-Bouvard s'applique uniquement pour les investissements réalisés dans des résidences étudiantes, seniors et Ehpad. Les résidences de tourisme n'y ont, désormais, plus droit. Les copropriétaires qui réalisent, dans une

COLLECTE DES SCPI ET OPCI SUR L'ANNÉE 2017-2018				
	Nombre de nuitées	Durée moyenne du séjour	Clients étrangers	Variation 2016/2017 du taux d'occupation
Mer	6 055 036	4,5 jours	19,7 %	+ 2%
Montagne	1 618 232	5,8 jours	15 %	-
Ville	7 205 484	3 jours	27 %	+ 4%
Campagne	1 619 012	4,2 jours	22,3 %	-

Source : Syndicat national des résidences de tourisme (SNRT)

résidence de tourisme achevée depuis plus de quinze ans, des travaux de rénovation énergétique, de ravalement ou d'accessibilité aux personnes handicapées, peuvent bénéficier d'une nouvelle réduction d'impôt (art. 199 *decies* G bis du Code général des impôts). Son taux est de 20 % des dépenses facturées au propriétaire dans la limite d'un plafond fixé à 22 000 €. Soit un avantage maximal de 4 400 € par logement.

En contrepartie, le propriétaire s'engage à louer le bien pendant au moins cinq ans au gestionnaire de la résidence ou, pendant au minimum douze semaines par an à des particuliers, si le logement est classé meublé de tourisme. Pour être éligibles, les travaux doivent être votés en assemblée générale de copropriété entre le 1<sup>er</sup> janvier 2017 et le 31 décembre 2019 et être réalisés dans un délai de deux ans. Seuls les biens appartenant au contribuable en totalité ou en indivision peuvent bénéficier de la réduction d'impôt. Les biens démembrés sont exclus de ce dispositif fiscal avantageux.

## Les plates-formes de location s'autorégulent

C'était une décision attendue par tous les professionnels de l'hôtellerie. Les plates-formes de location touristique ont pris, en juin dernier, l'« engagement volontaire » de limiter à cent-vingt jours par an la location des résidences principales, en mettant en place d'ici fin 2018 un blocage automatique. Une décision qui anticipe ainsi une obligation prévue par le projet de loi Elan. Cet engagement concernera Paris et les

communes qui présentent un déséquilibre marqué entre l'offre et la demande de logements.

Le projet de loi Elan, toujours en discussion à l'Assemblée nationale, devra renforcer les contrôles et les sanctions civiles, tant à l'encontre des loueurs que des plateformes qui ne respecteraient pas les obligations légales. Le loueur devra transmettre à la commune le décompte du nombre de nuitées ayant fait l'objet d'une location pendant l'année en cours. Les amendes (de 5 000 à 10 000 euros) sont renforcées pour les loueurs qui ne respecteraient pas leurs obligations et de nouvelles, allant de 10 000 à 50 000 euros, seront créées, visant pour la première fois les plateformes de location.

## Ehpad, placement d'avenir

Avec 5,4 millions de personnes de plus de 85 ans et une augmentation de la population dépendante qui atteindra les 2,3 millions d'habitants en 2060, le marché des seniors a de beaux jours devant lui. Avec l'accroissement de la population, les progrès de la médecine et l'amélioration des conditions de vie, l'espérance de vie des Français ne cesse de s'accroître et, selon les derniers chiffres de l'Insee, se situait à 78,2 ans pour les hommes et près de 84,9 ans pour les femmes. Au 1<sup>er</sup> janvier 2018, la population des plus de 75 % représente désormais un peu plus de 9 % de la population française.



Si l'effet du papy-boom devrait atteindre son maximum en 2035, dès 2025 les besoins en matière d'hébergement spécialisés vont se faire ressentir. Selon l'Insee, 900 000 personnes sont aujourd'hui dépendantes, mais 1,2 million devrait l'être à l'horizon 2040. Un contexte favorable au développement des Ehpad (établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes), des structures médicalisées où résident des personnes âgées de plus de 60 ans qui souffrent de pathologies liées à l'âge et à la perte d'autonomie.

### Une offre déficitaire

Malgré cet environnement, le marché des Ehpad, connaît un fort recul historique. Sur la décennie, il manque 100 000 lits en résidences pour personnes âgées. Ce type d'hébergement cible la population du quatrième âge qui n'a pas d'autre choix que de quitter le domicile pour entrer dans un établissement spécialisé. Elles sont agréées par les Agences régionales de santé (ARS).

En 2001, un décret a déterminé la norme Iso des Ehpad reposant sur trois axes : la qualité intrinsèque du bâtiment, celle de l'exploitant et la formation du personnel. Ces établissements font l'objet de contrôle tous les trois à cinq ans. S'il est mature, le marché a lui aussi évolué : les pathologies ont changé. Si, au début, les grabataires ne représentaient que 20 % des résidents, aujourd'hui, les valides ne dépassent pas les 3 %. Ce nouveau profil de clientèle implique des réorganisations au sein des établissements et rend nécessaires les économies d'échelle. Par ailleurs, et c'est ce qui crée l'effet de pénurie, l'ouverture de ces établissements reste contingentée et tributaire d'autorisations administratives complexes, notamment des Ddass (directions départementales des affaires sanitaires et sociales). Le marché est, en outre, encadré par les pouvoirs publics à travers un *numerus clausus* et une convention tripartite entre le Conseil départemental, l'Agence régionale de santé (ARS) et le gestionnaire préalable à l'ouverture d'un Ehpad.

### Forte rentabilité

Dans un Ehpad, un investisseur est assuré d'obtenir un revenu régulier. Pour une chambre dont la superficie fait le plus souvent entre 20 et 25 m<sup>2</sup>, le ticket d'entrée se situe entre 80 000 et 110 000 € HT en fonction des régions. La chambre, louée meublée à une personne âgée dépendante, est confiée par bail à un exploitant pour une durée qui varie de neuf à douze ans. L'investisseur se trouve ainsi placé sous le régime LMP ou LMNP avec les avantages liés à ces deux statuts.

La rentabilité d'un investissement Ehpad est généralement plus élevée que celle des investissements locatifs traditionnels après déduction des frais de gestion, d'entretien et de l'ensemble des charges dites locatives. La rentabilité procurée par un bon bail commercial permet à l'investisseur d'économiser nombre de charges liées à l'exploitation de son investissement et endossées par le gestionnaire. Cette rentabilité est alors bien supérieure à des rentabilités immobilières classiques finales et s'entend nette de fiscalité immobilière sur une très longue période. Enfin, l'investissement en Ehpad fait jouer à plein l'effet de levier lié au crédit et permet à l'investisseur d'obtenir un rendement interne intéressant. On peut en attendre environ 4 %. Toutefois, pour assurer la rentabilité de son exploitation, le loyer

versé aux investisseurs ne doit pas dépasser 15 à 20 % du chiffre d'affaires de l'établissement et que celui-ci atteigne la taille critique de 90 lits.

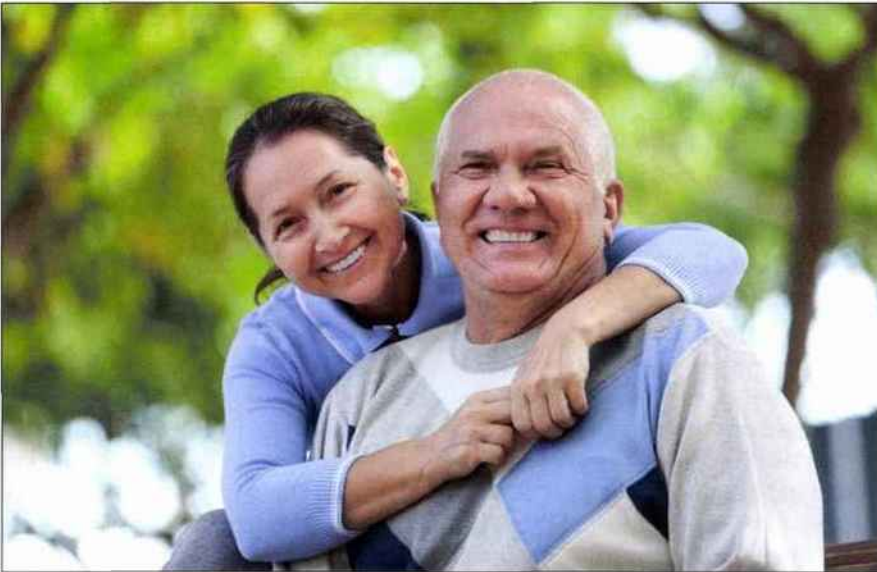
## Résidences pour seniors, le marché se restructure

Les résidences avec services pour seniors devraient passer de 500 unités à ce jour à près de 900 d'ici 2020, selon le dernier rapport d'Ehpa Conseils. Ces établissements répondent à la demande des personnes âgées qui ne souhaitent pas aller en maison de retraite, mais qui veulent se loger dans un environnement sécurisé avec la proximité immédiate des services, des commerces et des transports.

Créé en 2007, le marché des résidences services seniors s'est fortement développé entre 2010 et aujourd'hui et compte une dizaine d'opérateurs principaux assurant un maillage territorial de plus en plus important. Le 1<sup>er</sup> janvier 2016, la loi relative à l'adaptation de la société au vieillissement a entériné le statut des résidences de services non médicalisées. En 2017, le marché est en pleine mutation. L'allongement de la durée de vie et une meilleure santé ont ▶

### QUELLE FISCALITÉ POUR L'EHPAD ?

- Le statut de loueur meublé non professionnel (LMNP) permet de récupérer la TVA de **19,6 %** sur le montant de l'investissement. Les revenus perçus par la location sont déclarés dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). Le bien est amortissable sur plusieurs années et cet amortissement est déductible des revenus perçus.
- Le statut Censi-Bouvard : en contrepartie d'un achat d'un bien immobilier en Ehpad, l'investisseur récupère **11 %** du montant de l'investissement en réduction d'impôt étalée sur 9 ans. Il récupère aussi le montant de la TVA de **20 %**. Les loyers sont perçus dans la catégorie des revenus fonciers donc soumis à la tranche marginale d'imposition (TMI).
- La loi Pinel : les résidences pour seniors sont éligibles au dispositif Pinel. En revanche, les Ehpad sont considérés comme des logements meublés et gérés par un bail commercial : ils ne sont donc pas éligibles à cette nouvelle loi.



fait reculer l'âge d'entrée dans ces établissements et définissent d'autres missions pour les résidences. La moyenne d'âge de ces résidences est désormais de 75 ans et la durée d'occupation des logements va de quelques jours... à dix-sept années.

### Un fonctionnement proche de la résidence de tourisme

Convalescence, voyage, travaux dans l'habitation principale : la résidence services apporte une solution temporaire aux seniors encore valides. Un fonctionnement proche de la résidence de tourisme, dont le business model repose essentiellement sur des services pourvoyeurs de chiffre d'affaires. Ces services sont, en partie, intégrés dans le loyer. Sur ce point, les exploitants se différencient en proposant plus ou moins de prestations en option ou dans le cadre d'une formule. Les résidences Seigneuriales, par exemple, affichent plus de services à la carte qu'intégrés. Le socle de base comprend généralement l'accueil 7j/7, une permanence 24h/24, la distribution du courrier et une partie des animations dans les parties communes. La restauration, l'aide médicale ou aux démarches administratives et le ménage sont en option. Ces services peuvent représenter de 30 à 60 % du coût global. Par ailleurs, la qualité et l'expérience de l'exploitant sont les garants d'un investissement

serein. Taux d'occupation de la résidence, compte d'exploitation, taille du parc, renommée et capacité à avoir une rentabilité propre sont autant de critères à étudier par le futur acquéreur. L'objectif étant que la résidence connaisse un faible taux de rotation des locataires. Propriétaire et exploitant sont liés par un bail commercial de six, neuf ou douze ans, qui va déterminer la répartition des charges à payer entre les deux parties. Une résidence seniors bien gérée rapporte ainsi, en moyenne et selon son implantation, entre 3,80 et 4,40 % nets de charges. Les T2 représentent la majorité des biens loués, à des prix plus élevés que dans le marché traditionnel (de 1800 euros à plus de 3000 euros) en raison des prestations proposées. D'où l'importance d'une bonne gestion de la part de l'exploitant, notamment en matière d'animation des parties communes qui représentent pas moins de 50 % de la surface de ces établissements.

### Potentiel de marché

Le secteur possède une réelle marge de progression tant l'offre actuelle est limitée : les résidences seniors ne représentent que 1,3 % du marché que se partagent une dizaine d'acteurs. Tirant les leçons des échecs des premiers établissements – souvent basés sur un modèle mixte propriétaires-locataires –, les résidences de deuxième génération, exclu-

sivement dédiées à la location, se sont adaptées aux besoins de la population. Le marché est en train de se restructurer et d'être reconnu par les pouvoirs publics. La loi sur le vieillissement ainsi que la professionnalisation du marché, avec la création de syndicats professionnels, ont apporté un plus cadre lisible pour les résidents et pour les investisseurs. Preuve du soutien de l'Etat, le marché bénéficie de nombreux dispositifs fiscaux (Pinel, LMNP, Censi-Bouvard) pour motiver les investisseurs à s'y lancer. Le LMNP est le statut le plus utilisé dans ce type d'investissement, avec 80 % des ventes. Il apporte un confort de gestion et une possibilité d'amortissement intéressante sur le long terme.

## Les résidences pour étudiants, une demande accrue

Sur la scolarité 2016-2017, la France comptait plus de 2,6 millions d'étudiants inscrits en enseignement supérieur. Un chiffre qui augmente de manière constante et pourrait dépasser les 2,8 millions en 2024. Or, le nombre de logements reste insuffisant face à la demande.

Les résidences services pour étudiants répondent à la pénurie de logements à laquelle sont confrontés les jeunes. Ce placement immobilier géré par une société spécialisée procure un rendement annuel de l'ordre de 4,5 %.

Implantées près des universités et des grandes écoles, ces résidences sont constituées essentiellement de studios d'environ 18-20 m<sup>2</sup>. A la différence d'un logement vide dans un programme standard, les investisseurs acquièrent un logement meublé dans une résidence avec services. Le gardiennage, une salle de petits-déjeuners, éventuellement une salle de sport ou une laverie constituent les services qui facilitent la vie des étudiants. L'exploitation de la résidence est confiée à un bailleur professionnel par bail commercial pendant neuf à onze ans. ▶



C'est lui qui gère l'établissement et verse les loyers à l'investisseur, déduction faite des frais et de sa marge commerciale.

Mieux vaut être certains de sa surface financière avant de se lancer. L'emplacement de la résidence doit être proche d'un lieu d'études et disposer d'un bon réseau de transports en commun. En investissant dans une résidence avec services pour étudiants, les particuliers ont accès au statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP).

Par ailleurs, la loi Censi-Bouvard, qui devait disparaître au 31 décembre 2017 a finalement été prorogée en 2018 pour les résidences étudiant.

## Bureaux : Paris concentre l'offre

Le montant des investissements en immobilier d'entreprise pour l'année 2017 se chiffre à 18,5 milliards d'euros (contre 20,3 milliards d'euros en 2016), soit une diminution de 8 % sur un an. Cependant le marché se redresse au quatrième trimestre 2017 qui atteint 8,9 milliards d'euros investis (en hausse de 18 % par rapport quatrième trimestre 2016), selon l'IGEC. Sur les neuf premiers mois de 2017, la ventilation géographique globale des investissements en immobilier d'entreprise est de l'ordre de 73 % en Ile-de-France et de 27 % en régions. Contrairement à la dominante d'investissement tertiaire de l'Ile-de-France, la diversification tant typologique que géographique des actifs est le principal atout des régions.

En 2017, quelques investisseurs français dominent particulièrement le marché de l'investissement en captant près des trois quarts de l'activité en volumes au travers de SCPI ou OPCI. Cependant les investisseurs étrangers, suite aux élections présidentielles, sont devenus plus optimistes sur les perspectives françaises et sont revenus massivement sur le marché. En 2018, ils devraient concrétiser davantage leurs présences sur le marché français et retrouver une part d'engagement de 40 % minimum.

## 2018 sera parisien

2,8 milliards d'euros ont été investis sur le marché français des bureaux au premier trimestre 2018, soit 76 % de l'ensemble des montants engagés dans l'Hexagone, indique Knight Franck. La hausse des volumes est de 5 % par rapport au premier trimestre 2017 qui n'avait enregistré que sept opérations de bureaux supérieures à 100 millions d'euros, contre neuf depuis le début de 2018. Si quelques transactions significatives ont été recensées en régions (Docksite à Lyon, Le Corail à Marseille), l'activité s'est, comme de coutume, principalement concentrée en région parisienne. Ainsi, 2,4 milliards d'euros ont été investis en bureaux en Ile-de-France depuis janvier, dont 67 % sur des opérations supérieures à 100 millions. Les investissements du trimestre se sont concentrés dans Paris intra-muros, hors quartiers d'affaires en particulier. Parmi les opérations les plus significatives, Blackstone a cédé l'ensemble Cœur Marais/Fhive (Paris III\*) à Generali et acquis Chapelle International (Paris XVIII\*) auprès de Linkcity, et Commerz Real a cédé à Union Investment les 16000 m<sup>2</sup> d'Euro Alsace (Paris X\*). Une telle polarisation de l'activité ne doit rien au hasard. « *Le dynamisme du marché locatif, la qualité des actifs concernés – produits core de quartiers centraux ou projets mixtes à construire – et la tendance croissante des utilisateurs à privilégier l'est de la capitale permettent aux investisseurs d'anticiper*

## TOP 10 DES QUARTIERS DE BUREAUX À PARIS

### Pourcentage des recherches à Paris

1. Paris VIII : **10,8 %**
2. Paris II : **10,6 %**
3. Paris IX : **10,5 %**
4. Paris I : **8,4 %**
5. Paris X : **7,1 %**
6. Paris III : **6,8 %**
7. Paris XI : **6,5 %**
8. Paris XVII : **5,2 %**
9. Paris IV : **4,4 %**
10. Paris XVI : **4,3 %**

Source : [bureauxlocaux.com](http://bureauxlocaux.com)

*de solides hausses de loyer, confortant ainsi leur choix d'élargir leur stratégie au-delà des quartiers d'affaires traditionnels », explique Vincent Bollaert, Head of Capital Markets chez Knight Franck.*

## Le QCA, toujours actif

Le QCA (quartier central des affaires) n'est pas pour autant resté inactif, ce secteur concentrant 34 % des volumes investis en bureaux en Ile-de-France grâce à quelques grandes transactions, dont l'acquisition par CBRE Global Investors pour près de 300 millions d'euros d'un immeuble mixte situé place du marché Saint-Honoré.

Après une fin d'année 2017 très animée, le marché de La Défense a en revanche connu un premier trimestre 2018 assez





calme, avec un nombre limité de transactions dont la cession par Carlyle à Aermont de la *Tour Aurore*. Enfin, à l'exception de rares grandes opérations – comme *Dock en Seine* à Saint-Ouen cédé par Gecina, et *Green Walk* à Suresnes cédé par Axa IM –, l'activité a été relativement faible en première et deuxième couronnes, et principalement concentrée sur un nombre limité de transactions inférieures à 50 millions d'euros. Les prochains mois pourraient voir un rééquilibrage géographique du marché de l'investissement. Quelques grandes transactions doivent notamment être finalisées dans le secteur de la première couronne nord, Saint-Ouen et Saint-Denis continuant ainsi de s'affirmer comme des incontournables du marché des bureaux d'Ile-de-France.

La hiérarchie des différents pôles tertiaires ne sera pas pour autant bouleversée. Près d'une dizaine d'actifs d'un montant supérieur à 100 millions d'euros sont d'ores et déjà sous promesse ou sous exclusivité à Paris (dont six dans le QCA), tandis que plusieurs transactions significatives sont également attendues dans le croissant ouest (comme le *M Campus*, en cours de cession à PGIM Real Estate).

## L'immobilier de luxe décolle

2017 a été marquée par un retour à la confiance. L'IFI n'a pas dissuadé les expatriés fortunés, alléchés par les taux bas, de revenir sur un marché immobilier de luxe hexagonal qui a bouclé une excellente année.

En 2017, le réseau de Sotheby's International Realty France-Monaco a réalisé 577 ventes haut de gamme à un prix moyen de 1,21 million d'euros sur le territoire français. Par conséquent, au total les agences françaises ont réalisé un volume de ventes d'environ 698 millions, soit un volume de ventes en hausse de près de 38 % comparé. Cela représente 577 ventes haut de gamme (entre 9000 et 30000 euros le mètre carré, pour le réseau) à un prix moyen de 1,21 million d'euros sur le territoire. « Après une

### LA VALEUR VERTE IMPACTE LES PRIX

La valeur verte désigne la variation de la valeur, prix ou loyer d'un immeuble, imputable à sa performance environnementale au sens large. En France, le diagnostic de performance énergétique (DPE) doit être annexé à toute promesse de vente ou, à défaut, à l'acte authentique de vente (depuis fin 2008) et ses deux variables, « énergie » et « climat » ont été intégrées dans les bases notariales Bien et Perval depuis 2010. Cette valeur verte a un impact sur le prix d'acquisition d'un logement. En grande couronne, un bien dont l'étiquette est A ou B a **95%** de chance de se vendre **1 à 7%** plus cher qu'un bien dont l'étiquette est D, toutes choses égales par ailleurs. A l'inverse, un bien situé à Paris avec une étiquette F ou G peut subir une décote de **1 à 3%**. Chaque lettre du diagnostic de performance énergétique (DPE) a un impact moyen de **5%** sur les maisons en province, et d'à peine **3%** sur les appartements et sur les biens situés en Ile-de-France ! Pour l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe), la valeur verte représente de **5 à 22%** de la valeur vénale (en rénovation) et elle représente environ **5,5%** du coût de construction (soit en moyenne, **13 500 €** par appartement).

*longue période de baisse sur le marché immobilier de prestige, les prix ont commencé à grimper encore une fois en 2017* », commente Alexander Kraft, président-directeur général de Sotheby's International Realty France-Monaco.

Dans la capitale, la hausse a été de 5 à 10 % selon la localisation et l'état des biens, sur ce marché de niche. L'agence *Barnes* a, de son côté, réalisé 2,35 milliards d'euros de ventes en France en 2017, soit une augmentation de 15 % comparée à l'année précédente, dont 1,55 milliard à Paris (soit 969 ventes au prix moyen de 1,6 million d'euros, en hausse de 10 %). En province, en revanche, les prix n'ont pas bougé sous l'effet d'un stock encore conséquent de biens sur le territoire.

### Paris, éternelle capitale du luxe

Alors qu'elle se classait 5<sup>e</sup>, l'année dernière, dans le top des villes les plus recherchées à travers le monde pour l'immobilier de luxe, la capitale arrive désormais à la 2<sup>e</sup> place, juste après New York. Selon une étude menée par le cabinet Knight Frank, les prix des logements de luxe devraient bondir de 9 % l'an prochain à Paris. Le marché parisien, qui n'a pas connu de forte croissance des prix au cours des dernières années, profite de l'amélioration des perspectives écono-

miques de la zone euro pour attirer de nombreux investisseurs mondiaux, notamment des Etats-Unis, du Moyen-Orient et du continent européen.

L'effet Macron a poussé les investisseurs étrangers à revenir sur le marché immobilier français et le Brexit a fait de Paris un marché de report. Résultat, les prix de l'immobilier de luxe ont grimpé de près de 30 % chez Barnes et il faut désormais compter entre 11 000 et 30 000 €/m<sup>2</sup> pour acheter un bien de prestige au sein de la capitale... L'Ouest est recherché par les familles pour ses grands appartements, maisons ou hôtels particuliers proches des bonnes écoles et des espaces verts. Les quartiers des VII<sup>e</sup>, VIII<sup>e</sup>, XVI<sup>e</sup> et XVII<sup>e</sup> arrondissements sont donc les plus prisés, mais également les villes de Neuilly-sur-Seine, Boulogne et Saint-Cloud aux prix immobiliers légèrement inférieurs. Les jeunes couples s'intéressent plus particulièrement aux quartiers centraux, bien plus dynamiques, comme dans les I<sup>e</sup>, II<sup>e</sup>, III<sup>e</sup>, IV<sup>e</sup>, V<sup>e</sup> et VI<sup>e</sup> arrondissements. De leur côté, Saint-Germain-des-Près et le Marais s'affichent toujours comme des quartiers tendances où les prix dépassent rapidement les 20 000 €/m<sup>2</sup>. Côté prestations, les appartements sur les quais avec vue sur la Seine, ainsi que les appartements donnant sur un monument ou situés en étage élevé avec terrasse ou balcon sont les plus demandés. |



## Barnes poursuit son implantation en Corse



Une villa sur le littoral corse. © bolga2b - Fotolia.com

Installé à Cala Rossa depuis 2014 et Bonifacio depuis 2017, Barnes poursuit son implantation en Corse avec l'ouverture d'un bureau à Bocca del Oro, entre Palombaggia et Santa Giulia.

« En sélectionnant des biens s'intégrant parfaitement dans le paysage, Barnes a su intéresser une clientèle attentive à la nature et à l'environnement. C'est donc tout naturellement que le groupe accroît sa présence sur ce territoire », précise Claudia Mura , directrice de Barnes Corse.

Le marché immobilier haut de gamme corse ne connaît pas de grands bouleversements que ce soit à l'achat ou à la location, avance Barnes dans un communiqué, les propriétés littorales, et notamment les biens « vue mer », concentrant 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...).

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 se tournent vers des villas de 4 à 5 chambres situées essentiellement proches du rivage, avec piscine et vue mer. « Les clients rêvent, en venant en Corse de se « déconnecter » », précise Claudia Mura.

www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 16



[Visualiser l'article](#)

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.



## BARNES poursuit son implantation en Corse



*Installé à Cala Rossa depuis 2014 et Bonifacio depuis 2017, BARNES poursuit son implantation en Corse avec l'ouverture d'un bureau à Bocca del Oro, entre Palombaggia et Santa Giulia.*

*« En sélectionnant des biens s'intégrant parfaitement dans le paysage, BARNES a su intéresser une clientèle attentive à la nature et à l'environnement. C'est donc tout naturellement que le groupe accroît sa présence sur ce territoire », précise Claudia Mura Directrice de BARNES Corse.*

### Un marché stable

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...).

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

### Un besoin de déconnexion

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

[Visualiser l'article](#)

ou encore de Russie. La demande des clients se tourne de plus en plus sur la nature, l'authenticité « Les clients rêvent, en venant en Corse de se « déconnecter » », précise Claudia Mura.

### Une histoire corse

Il y a un peu plus d'une décennie, Jacques Magliolo s'associait à un ami d'enfance pour créer l'agence Cala Rossa Immobilier. Tout au long des années, l'entreprise a grandi avant de rejoindre en 2014 le réseau BARNES. 4 ans plus tard, BARNES Corse compte 3 bureaux. Enfants de Porto Vecchio et amoureux de leur région, les deux associés épaulés par Claudia Mura et son équipe, n'ont eu de cesse de préserver les lieux les plus authentiques de l'île.

**Pour plus d'informations :** [www.barnes-international.com](http://www.barnes-international.com)



## Et si on créait une terrasse ?



iStock

Envie de donner un coup de jeune à votre bien immobilier ? Une terrasse peut augmenter sa valeur, tout en créant un nouvel espace de vie bien agréable.

### Contraintes et autorisations

Pas besoin d'autorisation ou de permis pour créer une terrasse de plain-pied, sauf si elle est surélevée, par exemple dans un terrain en pente. À la pose sur dalle en béton (45 €/m<sup>2</sup> environ), on préfère aujourd'hui la pose sur plots (réglables en hauteur) ou sur lit de sable ou de gravillons. À vous de choisir le matériau : pin (30 à 50 €/m<sup>2</sup>), bois exotique comme l'ipé (40 à 100 €/m<sup>2</sup> selon la qualité), composite (100 €/m<sup>2</sup> pour les meilleurs), dalles en céramique...

### Entretien

Avec le temps, les bois deviennent gris. Il faut prévoir un nettoyage annuel, puis le passage d'un dégriseur et d'un saturateur si on tient à la couleur d'origine.

### Impôts, assurances

L'ajout d'une terrasse ne change ni l'assurance habitation, ni le montant des impôts locaux.

### Et la plus-value ?

« Quand on visite une maison, les premières et dernières minutes sont primordiales. Si le tour d'horizon s'achève sur un jardin en friche, l'image décourage le potentiel acheteur. À l'inverse, avec une jolie terrasse, il s' imagine déjà dans son transat ! », note Stéphane Gerbault, d'ERA Immobilier à Bordeaux.

*Merci à Philippe Thomine-Desmazures, Directeur de Barnes côte Basque, Stéphane Gerbault, responsable transaction chez ERA Immobilier à Bordeaux, Amina Walter, directrice du développement et des partenariats chez LeLynx.fr et Jean-Adrien Morac, auteur des « Recettes pratiques pour réussir votre véranda*



## Très compliqué prix des Fermes de Marie

Ça s'est passé hier Retour sur les compétitions de ce samedi

Dire que le parcours du petit grand prix des Fermes de Marie était sélectif relève de l'euphémisme. Pour l'épreuve reine de cette journée de samedi, un CSI\*\*\* - 145 cm, seuls quatre couples sur 71 partants ont réussi le sans-faute suffisant pour se glisser en barrages.

Et dans cette édition du Jumping fortement teintée de bleu blanc rouge, ce sont quatre représentants français qui se sont disputé la victoire jusqu'au bout du suspense.

En effet, celle-ci est revenue au dernier partant, Olivier Perreau (avec Venizia d'Aiguilly) qui devance d'une demi-seconde Raphaël Goehrs. Semaine faste d'ailleurs pour ce dernier qui avait déjà classé sa Radieuse du Landey sur le podium du prix Région Auvergne Rhône-Alpes jeudi.

Plus rapide sur la piste lors de ce barrage, Emeric George (Chopin des Hayettes) peut maudire le sort qui lui a fait rater le tout dernier saut et l'a condamné à la troisième place, devant Sylvie Robert et Prince d'Uranie.

À noter que le Brésilien Victor Mariano Luminati (Colorado WP Z) et l'Américaine Eve Jobs (Limbridge), malgré leurs sans-faute au premier tour n'ont pu accéder aux barrages à cause de leurs chronos trop lents. Ils prennent toutefois, respectivement, la cinquième et la sixième places du concours.

Dans l'autre grande épreuve du jour, le prix Barnes international (CSI\*\*\* - 135 cm), Jean-Luc Mourier a signé sa deuxième victoire de la semaine grâce à Umour Buxeen. Le Haut-Savoyard devance son compatriote Olivier Guillon (Uladine des Nauves) et l'Italien Fabio Brotto (Vaniglia delle Roane).



## La Baule

### Une agence BARNES s'installe à La Baule

**BARNES** a ouvert une agence, il y a quelques jours, à La Baule. Étienne de Gibon, directeur associé, explique la démarche de ce leader international de l'immobilier de prestige : « **Installé à Nantes depuis un an, La Baule est une complémentarité qui s'imposait. Nous accompagnons nos clients sur leurs projets immobiliers haut de gamme, dans le monde entier. Notre marque est implantée dans plus de 20 pays et compte plus de 1 000 collaborateurs. D'origine française, BARNES a été créé par Thibault de Saint-Vincent et s'est positionné comme une marque de luxe, qui véhicule le savoir-vivre à la française et ici l'art de vivre, à La Baule, membre des Plus belles baies du monde.** »

Pour cette ouverture, Thierry Diers (artiste peintre ayant exposé au musée Boesch en novembre 2015) a été invité à accrocher sept de ses tableaux sur les murs. Évoquant sa technique, il parle de « **figuration déguisée, chaque dessin raconte une histoire. Il n'y a pas de perspec-**



*Thierry Diers expose ses œuvres dans l'agence BARNES, à La Baule.*

CREDIT PHOTO OUEST FRANCE

**tive mais des plans qui se rajoutent** ». Ses projets : des sculptures de peintres en plâtre et en métal (inox). « **Finalement, tout ce que je faisais tendait vers ça : la peinture reste dans l'hypothèse, elle se traduit dans le réel par la sculpture** ».

**BARNES** : 14, place du Marché, La Baule. Tél. 02 72 74 89 30.

## Bordeaux : comment la "Bourse de l'Immobilier" est repartie à la hausse



La soirée de gala organisée pour fêter la barre symbolique des 400 agences intégrées a permis à Alexandre Salah de présenter la stratégie offensive du groupe La Bourse de l'Immobilier, marque qui s'affichera pendant trois saisons, sur le nouveau maillot de l'UBB

### GARY LAFITTE BOURSE DE L'IMMOBILIER

L'après crise de 2008 semble digérée par le groupe bordelais Bourse de l'Immobilier. Connue pour ses agences, le groupe est désormais présent dans six métiers de l'immobilier. Son chiffre d'affaires explose et il recrute. On est au début du mois de juillet, dans le hall du Palais de la Bourse, à Bordeaux. Alexandre Salah monte au pupitre et devant un parterre de plusieurs centaines de collaborateurs et d'invités, il présente le prochain maillot de l'équipe du Top 14 de rugby, l'Union Bordeaux-Bègles.

Pendant trois saisons la tunique sera flanquée, côté cœur, du logo du groupe familial dont il assure, depuis 2012, la direction générale : Bourse de l'Immobilier. Ce soir-là, tout près du pupitre, le père d'Alexandre Salah, Eddy, fondateur en 1980 de la première agence à Libourne (33) et président du groupe, savoure. Il sait, mieux que quiconque, combien la vie de Bourse de l'Immobilier ne fût pas toujours un long fleuve tranquille. Il sait combien l'après crise financière et économique de 2008 a été difficile à gérer, combien six années de trou d'air du chiffre d'affaires c'est long, et peut laisser des traces sur le plan social.

### Six métiers différents dans l'immobilier

Son logo, sur le prochain maillot de l'UBB est un symbole de poids : La bourse de l'immobilier (1 600 collaborateurs, 1 200 bulletins de salaire chaque mois) est revenue dans la mêlée de son secteur. Elle pousse,

[Visualiser l'article](#)

à nouveau, en première ligne, celle du leader des réseaux d'agences immobilières intégrées de France. **La Bourse de l'Immobilier en compte 400 aujourd'hui. " Depuis 2016 nous renouons avec la croissance" explique Alexandre Salah .**

Les chiffres lui donnent raison. Il y a quatre ans la Bourse de l'Immobilier réalisait 40 millions d'euros de chiffre d'affaires sur le seul secteur des transactions immobilières. **Cette année son chiffre d'affaires atteint 95 millions d'euros.** " Nous les réalisons principalement, à 90 %, dans notre activité historique des transactions immobilières, mais aussi désormais dans cinq autres métiers qui représentent autant de pistes de développement du groupe" assure le directeur général.

Foncia dans le viseur#? " Nous sommes présents dans la vente de biens neufs en Véfa (NDLR. vente de logement en futur d'achèvement, ou, plus communément : achat sur plan) pour le compte de promoteurs, mais aussi dans les maisons individuelles où nous pouvons être apporteurs d'affaire, dans les locaux commerciaux, le courtage bancaire, la gestion/location. Bref, nous sommes en train de bâtir un leader des services immobiliers ".

Dans le collimateur du groupe bordelais, dont le siège social est installé avenue Thiers où il compte 80 collaborateurs actuellement, il y a le groupe Foncia. "Nous connaissons très bien ce concurrent. Nous connaissons ses forces, mais aussi ses faiblesses. Nous envisageons, depuis Bordeaux, ville dont le développement nous offre une visibilité nationale, de bousculer sérieusement Foncia."

Agrandissement et recrutements à Bordeaux

En attendant, le groupe s'apprête à lancer des travaux sur le site de son siège social. Aux 2 000 m<sup>2</sup> actuels vont s'ajouter, d'ici un an, 700 m<sup>2</sup> de bureaux. Ils devraient héberger les activités de 150 collaborateurs d'ici 3 ans.

" Nous nous développons dans tous les métiers, nous allons donc recruter massivement pour accompagner cette croissance, uniquement organique."

La Bourse de l'Immobilier qui n'a jamais eu besoin de lever des fonds pour financer sa croissance dispose d'une bonne capacité d'endettement. Au point qu'une "opération de croissance externe, dans un de nos nouveaux métiers, n'est pas exclue..." lâche Alexandre Salah. Si ce n'est pas forcément d'actualité et dépend des opportunités, une chose semble tracée : le groupe devrait dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel dès 2019.

Sur le marché de l'immobilier de prestige

La famille dirigeante, n'attend pas de réaliser une acquisition pour booster ce chiffre. Elle avance ses pions sur des secteurs où elle est présente, mais peu identifiée et où elle pense pouvoir faire aussi bien que la concurrence. **La Bourse de l'Immobilier ouvrira bientôt une agence qui aura sa propre marque et son marché propre : l'immobilier de prestige** . Realy Smart, c'est le futur nom de cette entité ouvrira d'ici la fin de l'année à Bordeaux centre.

**Son "terrain de jeu" sera l'immobilier en vente à plus d'un million d'euros** . "Pas question de laisser ce marché bordelais à des acteurs venus d'ailleurs seulement comme Barnes ou encore Sotheby's international realty." Les voilà prévenus, le retour en mêlée de la Bourse de l'immobilier vise à les faire reculer eux aussi.



# Chic et choke

LES VOIX ET LES VISAGES DU MONDE DE LA CHASSE

PHOTOS: OLIVIER THOMAS



## Salon de la Chasse et de la Faune sauvage à Mantes-la-Jolie (Yvelines)



1. Pierre Sabouret, Arnaud Lanquest, Pierre de Pellegars, Olivier Dassault, Alain Frances et Pierre Severy.
2. Dominique Villeroy de Galhau et Agnès Després.
3. Thibault de Saint Vincent.
4. Charles-Henri Bachelier.
5. Gerbert Rambaud.
6. Bruno de Cessole.
7. Guillaume Beaumont et Bernard Lozé.
8. M. et Mme Jean Grabowski, Alexandre Grabowski et Anne-Sophie Richet-Coulon.
9. David Mercier et Arnaud Mermet.
10. Ary Villaseca.
11. Alain Vasselle.
12. Sonia Bernard.
13. Jérôme Pinel.
14. François Moreau.
15. Vincent Chapuis.
16. Alexandre Cornot.
17. Jean-Luc Vallembois.
18. Yvan Pham.



PHOTOS: OLIVIER THOMAS



## Salon de la Chasse et de la Faune sauvage à Mantes-la-Jolie (Yvelines)



1. Olivier Dassault. 2. Catherine Simon et Jean-Luc Debizet. 3. Marie-Joëlle Cédât et Xavier Marchand. 4. Louis de Rohan Chabot. 5. Sylvie Blanchard, Jérémy Charlotte et Christophe Oger. 6. Charles-Henry de Vaucelle. 7. Julien Aillagon. 8. Romain Guinier, Christophe Perrier et Bernard Gérard. 9. James et Sonia Prognon. 10. Caroline Després et Bertrand Couturié. 11. Didier Gavens. 12. M. et Mme Sylvain Bourgard. 13. M. et Mme Antoine Cohen-Potin. 14. Pauline Zacharie. 15. Jean-Michel Crespi et Humbert Rambaud. 16. Olivier Boisseau et François Langlois.