



©freepik - Liferstock

Destinations haut de gamme

Soleil, prestige et rentabilité

C'est le credo des acheteurs aisés de résidences secondaires. Exemple avec le Cap Ferret et l'île Maurice.

Les maisons secondaires perdues en pleine cambrousse ont de moins en moins la cote... En France, ce sont plutôt les stations balnéaires ou les stations de ski qui vivent toute l'année, et quelque 150

destinations internationales, où se retrouvent désormais les membres de l'élite cosmopolite mondialisée. Ces clients exigeants veulent des maisons où les services sont identiques ou presque à ceux

des hôtels de luxe. Et de plus en plus envisagent l'achat d'une deuxième ou d'une troisième demeure comme un investissement à rentabiliser, voire comme une petite entreprise.

FABIEN HUMBERT

Tous les membres des classes moyennes citadines de tous les pays rêvent d'avoir un deuxième chez-soi pour oublier leur quotidien en ville. "C'est notamment très ancré dans la culture des Européens, les Anglais ont leur cottage, les Russes avec leur datcha,... analyse Laurent Demeure, président et CEO pour la France et Monaco de Coldwell Banker. C'est encore plus vrai pour les classes supérieures qui ont les moyens de s'offrir une ou plusieurs maisons secondaires."

En France cependant, le marché a été sinistré de 2007 à 2017. Depuis c'est la reprise, mais les résidences secondaires qui ne se situent pas dans des lieux de villégiature internationaux haut de gamme ne sont

plus en vogue. "Ça ne correspond plus aux habitudes de nos clients fortunés et il n'y a plus de marché", prévient Thibault de Saint-Vincent, fondateur de Barnes International.

Heureusement, la France est bien pourvue en destinations recherchées au plan national comme interna-

Les résidences secondaires qui ne se situent pas dans des lieux de villégiature internationaux haut de gamme ne sont plus en vogue

tional. Il reste un marché pour les lieux de bords de mer. Sur la côte Atlantique, Deauville, île de Ré, Cap Ferret, Biarritz, Saint-Jean-de-Luz... En Méditerranée, de Monaco jusqu'à

Saint-Tropez, de Cassis jusqu'à Marseille. "Ensuite il y a un marché pour tout ce qui est proche des grandes villes, Paris, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Marseille... et qu'on peut facilement atteindre en une heure maximum", précise Thibault de Saint-Vincent. Sans oublier les stations de ski comme Courchevel ou Megève. Et ce phénomène se retrouve à l'étranger. "Les Milanais iront sur le lac de Côme, en Toscane... Les New-Yorkais iront aux Hamptons où on retrouve une atmosphère très proche de Deauville", nous apprend Laurent Demeure. Mais LA destination à la mode en ce moment, c'est quand même le Cap Ferret. "Les familles bordelaises ont toujours eu des maisons sur le bassin d'Arcachon et notamment au Cap Ferret, raconte Carmina Candeloro, directrice commerciale Bordeaux pour Maxwell-Baynes/Christie's International Real Estate. Mais

depuis 5 ou 6 ans, les Bordelais ont été rejoints par des clients en provenance de la région parisienne et des expatriés. Les étrangers eux aussi commencent à s'y intéresser."

La location de plus en plus pratiquée

La plupart du temps ces maisons secondaires sont occupées pendant les vacances et les week-ends, et assez peu mises en location. "La location n'est pratiquée que par 20 % de nos clients, tout simplement parce que les Bordelais y viennent très régulièrement dès qu'il fait beau", analyse Carmina Candeloro.

Cependant, plus les maisons seront achetées par des expatriés, des étrangers et des Parisiens, qui par définition ne peuvent pas y aller aussi souvent, et plus elles seront mises en location. Cela se voit d'ailleurs



"Un des avantages de professionnaliser les biens immobiliers en créant une société pour les acquérir et les louer est de les faire échapper à l'IFI."
Thibault de Saint-Vincent,
Barnes International.

DOSSIERS

IMMOBILIER DE LUXE



“Certains clients recherchent des résidences secondaires proches de grands hôtels pour pouvoir bénéficier de leurs installations (spa, salle de sport,...) et de leurs services (petits-déjeuners, massages...) Laurent Demeure, Coldwell Banker.

grâce à l'évolution de la qualité du bâti. “Pendant longtemps, beaucoup de ces maisons étaient des cabanes aménagées, mais on constate que de plus en plus, elles sont luxueusement réaménagées”, assure Carmina Candeloro. Ce phénomène de mixité entre clientèle locale (Bordelais), hexagonale (Parisiens, expatriés) et étrangère va en outre s'amplifier avec la mise en service l'année prochaine d'une liaison directe entre Paris et le bassin d'Arcachon!

Ces phénomènes observés dans

“Pendant longtemps, beaucoup de ces maisons du Cap Ferret étaient des cabanes aménagées, mais on constate que de plus en plus, elles sont luxueusement réaménagées”

l'Hexagone le sont aussi à l'international. “Le nombre de grandes fortunes explose dans le monde, avec actuellement 250 000 personnes qui ont plus de 30 millions de dollars en banque, qui passeront à 350 000 en 2021, nous apprend Thibault de Saint-Vincent. Elles investissent 6,6 % de leur patrimoine dans l'immobilier haut de gamme.” Selon l'étude menée par Barnes International, il existe dans le monde 150 destinations internationales et sûres où cette élite se retrouve pour souffler un peu... ou investir. Car de plus en plus, ces riches voyageurs ont plusieurs maisons secondaires réparties sur la planète.

Un investissement à rentabiliser

Comme ils n'occupent ces maisons que deux ou trois semaines par an, ils vont chercher à les louer le reste du temps, afin que la maison vive et ne s'abîme pas. Ils peuvent donc avoir du personnel à domicile à l'année ou faire appel à des agences pour louer leurs biens. “Ces nouveaux riches sont souvent des entrepreneurs dans l'âme, donc lorsqu'ils acquièrent une nouvelle résidence, ils vont essayer d'optimiser, de créer une petite entreprise et parfois même construire un business model et créer de nouvelles activités dans le secteur, constate Thibault de Saint-Vincent. Un des avantages de professionnaliser les biens immobiliers en créant une société pour les acquérir et les louer est de les faire échapper à l'IFI.” Corollaire de cette professionnalisation, la demande en services a énormément augmenté. De plus en plus, les clients recherchent une location avec tous les services hôteliers. “Certains clients recherchent des résidences secondaires proches de grands hôtels pour pouvoir bénéficier de leurs installations (spa, salle de sport,...) et de leurs services (petits-déjeuners, massages...), raconte Laurent Demeure. Et de plus en plus d'hôtels proposent des villas à la location au sein de leur complexe. Les gens veulent à la fois leur chez-soi et les services d'un hôtel.”

L'île Maurice en pole position

Exemple concret avec l'île Maurice, l'une des 150 destinations

de villégiature internationale et sûre selon l'étude de Barnes International. Pourquoi choisir l'île Maurice plutôt que les 149 autres possibilités? D'abord pour des raisons culturelles. L'île a une histoire commune vieille de plus de 300 ans avec la France, ses habitants parlent le français, la législation se base sur le code civil Français, les contrats sont faits en français devant notaire... bref tout est transparent et compréhensible. C'est dépayçant, mais on évite la confusion.

D'ailleurs, un tiers des touristes qui foulent le sable blanc mauricien sont français. Nos compatriotes représentent aussi le plus gros contingent d'acheteurs de biens de prestige à Maurice. “Dans le programme Azuri, les Français achètent 50 % des appartements et villas, les Sud-Africains 27 % et les Anglais 10 %”, témoigne Joël Rault, ex-ambassadeur de Maurice en France et fondateur d'Hermès Advisory qui représente les intérêts d'Azuri Ocean and Golf Village en France. Le programme est un vrai village ouvert aux étrangers comme aux Mauriciens, qui vit toute l'année avec ses commerces de proximité et sa vie communautaire...” Jusqu'à présent, le programme Azuri a fait sortir de terre 380 demeures, et 88 sont en cours de réalisation autour



“Dans le programme Azuri, les Français achètent 50% des appartements et villas, les Sud-Africains 27% et les Anglais 10%.” Joël Rault, Hermès Advisory.

d'un golf 9 trous. Le tout sur un des plus beaux lagons de l'île. “Nos clients ont un accès direct à la mer, les enfants peuvent y aller à vélo sans avoir à traverser une route”, confie Joël Rault.

Un cadre paradisiaque, donc, mais pas seulement. Il existe en effet une convention fiscale entre la France et l'île Maurice. Tout est transparent, déclaré. Bonne nouvelle, votre bien à Maurice n'entrera pas dans l'assiette de votre IFI. De plus, les plus-values immobilières ne sont pas taxées, il n'y a pas de taxe foncière, pas de taxe d'habitation, et la taxe sur les revenus locatifs est limitée qu'à 15 %. Enfin, il n'y a pas de contrôle de change, ce qui signifie que lorsque vous vendez votre maison, vous pouvez rapatrier votre argent sans demander l'autorisation de la banque centrale! À qui s'adresse ce programme? “À des retraités seniors bien sûr, mais surtout à de jeunes retraités, des entrepreneurs qui ont vendu leur affaire à 40 ou 50 ans, répond Joël Rault. Ils viennent s'installer avec leur famille pour vivre sur place, débiter une nouvelle vie, et continuent une activité en France en y retournant

régulièrement, ou montent une activité à Maurice.” D'autres achètent pour le rendement. Ils louent à l'année, ou lorsqu'ils n'y sont pas. Le tout pris en charge par des agences qui s'occupent de tout. Et combien faut-il déboursier pour se payer ce petit bout de paradis? Comptez environ 500 000 euros pour un appartement et 1 million pour une villa. “Le prix du mètre carré est bien moins élevé qu'à Paris”, lance Joël Rault pour finir de nous convaincre. ■

Chiffres clés

Miami est actuellement le spot international qui attire les Français; il est possible de trouver un grand deux-pièces à l'américaine de 80 m² sur Ocean Drive pour 1,2 M€. Les prix y sont moins élevés que la Croisette à Cannes.

Source: Laurent Demeure, Coldwell Banker

Le temps long de l'investissement forêt

Les forêts font partie de ces placements éthiques, responsables et écolos qui ont la cote

Premier constat, la forêt est assimilable à un investissement immobilier, c'est donc un placement de long terme, avec une durée minimale de détention 15 ans. Pourquoi? Parce que les cycles de production et d'exploitation sont sur le temps long. Trente ans pour les forêts de résineux qui sont considérées comme des placements de rendement, et jusqu'à 100 ans pour les chênaies qui sont considérées comme des placements avec peu de rendement mais de forts potentiels de plus-values. Sur quel rendement tabler justement? “Sur 40 ans, une moyenne de 3 % de rentabilité par an hors inflation est réaliste”, explique Frédéric Levassor, responsable des investissements financiers chez Prudentia Patrimoine. C'est-à-dire plus que le fonds euros et ses 2 % actuels, sans parler du Livret A scotché à 0,75 %...

Mais au-delà des rendements, pourquoi opter pour un placement forêt? Parce que c'est vert! Eh oui, les forêts font partie de ces placements éthiques, responsables et écolos qui ont la cote. Autre tendance du moment: c'est un actif tangible. C'est aussi un placement patrimonial, qui contrairement aux actions est peu volatil.

Mais la forêt bénéficie d'autres avantages intéressants. “Pour peu qu'on en respecte les règles de bonne gestion, la forêt offre des facilités de transmission/succession car la taxation de l'actif successoral ne s'effectue qu'à hauteur de 25 % de sa valorisation”, révèle Frédéric Levassor. En matière fiscale, les revenus liés à



“Sur 40 ans, une moyenne de 3 % de rentabilité par an hors inflation est réaliste.” Frédéric Levassor, Prudentia Patrimoine.

la coupe de bois peuvent bénéficier d'une fiscalité dite cadastrale, représentant environ 10 % de la fiscalité normalement due sur des revenus réels. Pour le contribuable soumis à l'IFI, la forêt est un actif immobilier qui bénéficie d'un abattement de 75 % en matière de valorisation. Voyons maintenant comment y investir. L'acquisition peut se faire en direct auprès d'un propriétaire pour un prix compris entre 2000 euros de l'hectare pour des forêts de faible rendement en sylviculture, à plus de 15 000 euros de l'hectare pour les plus belles. Nous voilà très vite avec des tickets moyens de 200 000 ou 300 000 euros pour 20 ou 30 hectares. Sinon, il est possible d'acquérir des parts d'un groupement forestier, qui fonctionne un peu comme les SCPI. “C'est aussi une bonne solution car il n'y a pas la contrainte de la gestion, de l'acquisition ou de la revente des actifs forestiers, estime Frédéric Levassor. C'est une garantie de qualité et de tranquillité.” ■

Et pourquoi pas un domaine viticole?

La maison secondaire est l'épicentre d'une véritable activité économique autour du vin, avec des salariés, du matériel, voire une diversification dans l'œnotourisme

Quel amateur de vin n'a jamais rêvé de posséder un domaine viticole et d'élaborer ses propres crus? C'est possible, d'abord en investissant dans des groupements fonciers viticoles comme les GFV Saint-Vincent ou Terra Hominis. Dans ce cas de figure, le ticket minimal d'entrée est peu élevé, de l'ordre de 1000 euros, mais vous partagez votre propriété avec

des dizaines d'autres investisseurs, sans parler du vigneron exploitant. Ceux qui ont les moyens préfèrent alors investir directement en achetant un domaine. Il arrive aussi parfois que ce soit la bâtisse au centre des vignes qui ait d'abord attiré leur attention, et que la volonté de les exploiter vienne après. “Nous appelons cette catégorie les vignobles d'agrément, le client privilégie la bâtisse et jouit des quelques hectares de vignes autour”, explique Thibault de Saint-Vincent de Barnes International. Dans ce cas, la vigne est un passe-temps, donc soit les acheteurs s'en occupent eux-mêmes, soit ils sous-traitent. Ils participent généralement à l'élaboration du vin et à la fin ont leur nom sur les bouteilles. “Ils n'attendent aucune rentabilité de cet investissement, si ce n'est à la revente”, prévient Karin Maxwell pour Maxwell-Baynes/Christie's International Real Estate.

Viennent ensuite ceux qui envisagent le vin comme une reconversion et sont intéressés à la fois par la maison et les vignes. “Ils ont souvent revendu leur entreprise et souhaitent investir dans le vin, poursuit Karin Maxwell. Eux veulent gagner de l'argent et souvent ils y réussissent bien car ils appliquent au vin ce qui a fait leur succès dans les affaires.” Les superficies nécessaires peuvent aller de 6 hectares à Saint-Émilion, à 100 hectares en AOC Bordeaux. Le prix aussi varie fortement puisque le l'hectare de vigne peut valoir 10 000 euros dans des appellations peu cotées, 1 million d'euros en Champagne, plusieurs dizaines de millions sur certains climats de Bourgogne ou 1^{er} crus bordelais. Ici, la maison secondaire est l'épicentre d'une véritable activité économique autour du vin, avec des salariés, du matériel, voire une diversification dans l'œnotourisme. ■