IMMOBILIER

en bref

– 12 %

C'est la baisse du prix d'un studio neuf, en six mois à Paris, affirme le site Trouver-un-logement-neuf.com. Selon son baromètre de l'immobilier neuf, la baisse des prix s'accentue au mois d'avril et elle est constatée pour toutes les surfaces, allant jusqu'à – 15 % pour les 4-pièces. Les résultats sont toutefois très contrastés car parmi les 56 villes étudiées en Ile-de-France, 26 baisses sont observées contre 30 hausses.

LA CAISSE D'ÉPARGNE VEUT SÉDUIRE LES ÉTUDIANTS

La banque propose un crédit étudiant au taux de 1,90 %, mais aussi un crédit de 1.000 euros à 0 % et une carte bancaire et des services associés gratuits la première année. Le tout disponible dans les 17 caisses d'épargne.

Arnaud Poillieux/Les Echos

Trois millions de Français possèdent une résidence secondaire. La fiscalité sur les plus-values a paralysé ce marché et fait fuir les investisseurs étrangers. Mais la baisse des prix commence à offrir des opportunités.

Résidence secondaire : le plaisir a un prix

Pierrick Fay
pfay@lesechos.fr

Le marché des résidences secondaires est sensible aux cycles économiques, mais aussi à la fiscalité. Et depuis quelques mois, il traverse une passe délicate, comme le reconnaît Frédéric Monssu, le directeur général de Guy Hoquet. *« Nous sommes sur un marché bloqué. Les cycles de vente se sont rallongés et le renforcement de la taxation des plus-values sur les résidences secondaires freine les transactions un peu partout en France. Ceux qui n'ont pas pu vendre en 2011 avant le changement de fiscalité préfèrent attendre et louer plutôt que vendre leur maison. »*

Le marché se caractérise donc par une offre qui se rétrécit, mais aussi par une désaffection des acheteurs dans un contexte de crise. *« La résidence secondaire, c'est un achat plaisir, et le moral actuel des Français ne les incite pas à s'endetter pour acheter un bien non nécessaire »*, déplore le directeur général de Guy Hoquet.

LES ÉTRANGERS HÉSITENT

Mais la hausse de la fiscalité a aussi fait fuir une autre clientèle, celle des étrangers. Ainsi, les investisseurs européens, italiens notamment, ont quitté Paris. Ailleurs, sur la Côte d'Azur, l'agence Barnes de Cannes estime que 20 à 30 % de la clientèle étrangère traditionnelle a disparu. De son côté, le groupe Emile Garcin constate : *« S'il y a encore des transactions, globalement notre activité avec les investisseurs étrangers a diminué de moitié. Ils hésitent parce qu'ils ne savent pas ce qui va leur tomber dessus, car la France est considérée comme un pays qui change tout le temps de fiscalité. »*

Il y a tout de même des exceptions. A Paris notamment, une clientèle chasse l'autre. Selon le spécialiste du haut de gamme Barnes, les Russes, les Ukrainiens, les Kazakhs continuent d'acheter des appartements de 10 millions d'euros dans le 8e, le 16e et le 17e. Les Russes restent aussi très présents à Cannes, Saint-Jean-Cap-Ferrat, Courchevel ou Megève. Barnes constate aussi la montée en puissance des Chinois dans les vignobles du Bordelais ou dans les haras et châteaux de la vallée de la Loire.

Enfin les Saoudiens restent actifs et visiblement plus soucieux de la localisation des appartements que du durcissement de la fiscalité.

LES ANGLAIS REVIENNENT

Autre secteur recherché : la Dordogne, où la clientèle anglaise commence à revenir. Elle a profité l'an dernier de la crise de la zone euro. La livre sterling a fait office de monnaie refuge et leur a redonné du pouvoir d'achat. Chez Leggett Immobilier, créé par un Anglais, les transactions ont augmenté en Dordogne de 35 % en 2012 et les investisseurs étrangers, dont beaucoup de Britanniques, ont représenté 88 % du total, *« malgré la fiscalité »*, constate l'un des agents, José Da Silva. *« Ils apprécient les vieilles pierres et font de la rénovation en espérant revendre plus cher. »*

Une monnaie forte, mais aussi des prix qui sont restés sages, selon José Da Silva : *« La région a été épargnée par le gonflement des prix ces dernières années. En Dordogne, la hausse a plutôt été de l'ordre de 5 % en quinze ans »*. Ici, une petite maison de campagne de 80 m² avec un petit terrain se négocie autour de 110.000 euros.

Sur le site de Leggett Immobilier, une ancienne ferme de 180 m² vient même de voir son prix passer de 280.000 euros à 265.000 euros.

LE BORD DE MER RÉSISTE

Pour autant, selon Guy Hoquet, on constate *« globalement une stagnation des prix des résidences secondaires. Il faut savoir que les gens qui ont acheté un bien cher il y a cinq ans ont du mal à baisser leur prix, surtout si la maison est bien située. Les propriétaires pensent que leur maison est hors marché et se disent qu'ils trouveront forcément des acquéreurs à leur prix. »* Cela explique aussi l'atonie des transactions. Le groupe observe toutefois que *« le bord de mer se porte bien, à Royan par exemple ou à Saint-Quay-Portrieux, en Bretagne »*. Mais Guy Hoquet souligne tout de même quelques baisses de prix substantielles en Normandie et sur la Côte d'Azur. Ainsi, une petite maison de pêcheurs de 57 m² dans le centre-ville de Cabourg s'est vendue à 137.000 euros. Elle était estimée à 160.000 euros. A Saint-Tropez, un studio de 35 m² avec petit jardin a trouvé preneur à 270.000 euros (– 8 %).

Le groupe Emile Garcin, de son côté, vient de vendre dans les Alpilles une maison de 300 m² à 2,6 millions d'euros. *« Elle aurait pu se vendre 20 % de plus quand le marché français était porteur »*, constate Nathalie Garcin, du groupe Emile Garcin, qui constate *« qu'aucune zone ne résiste, même si cela se passe plutôt mieux à Paris et sur la Côte d'Azur »*.

DES AFFAIRES À LA CAMPAGNE

Pour la plupart des acteurs, la baisse des prix, encore limitée, devrait s'accentuer. *« Il va y avoir des opportunités, mais il faut prendre son temps »*, reconnaît Sébastien de Lafond de MeilleursAgents.com. Chez Guy Hoquet, dans certains villages ruraux, les agences constatent des chutes de prix allant de 10 % à 35 %. *« A la campagne, celui qui doit absolument vendre son bien n'a pas le choix, il doit baisser son prix pour trouver un acquéreur. En ce moment, il y a des affaires, à une heure et demie, deux heures de Paris, en Bourgogne, en Champagne, dans l'Auxerrois. »*

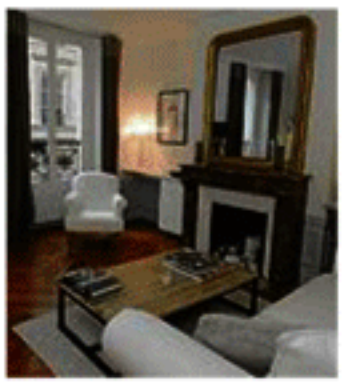
Mais pour ceux qui rêvent d'une maison à la campagne, Frédéric Monssu conseille toutefois *« d'acheter dans les régions où les gens ont envie de vivre. Si vous achetez dans le Sud, vous trouverez toujours à revendre, idem en Bretagne ou sur la côte Atlantique. Aujourd'hui, si je veux m'offrir une résidence secondaire, je ne vais pas l'acheter à la montagne. »* ■

La fiscalité freine le marché

***« Trois changements de fiscalité en une année », « une frénésie fiscale »*. Les professionnels ne sont pas tendres avec les gouvernements Fillon et Ayrault qui ont alourdi la fiscalité immobilière en trois temps. D'abord, il y a eu l'allongement de la durée d'imposition de 15 à 30 ans pour une exonération totale des plus-values immobilières. Ensuite, les non-résidents, très actifs sur le marché, se sont vus assujettis aux prélèvements sociaux lors de la cession de leur bien immobilier, soit une taxe supplémentaire de 15,5 %. Un résident de l'Union européenne se verra ainsi taxé à hauteur de 34,5 %. Enfin, troisième mesure : la mise en place d'une taxe sur les plus-values immobilières supérieures à 50.000 euros. Cette taxe de 2 % grimpe même à 6 %, lorsque la plus-value dépasse les 260.000 euros. Elle concerne les particuliers, les non-résidents, les SCI et les groupements immobiliers.**

A Paris (photos ci-dessous), l'immobilier haut de gamme est délaissé par la clientèle étrangère traditionnelle. En revanche, la location saisonnière se développe.
Photos 1000etunParis.com

Marché contrasté en province, où l'on enregistre des décotes dans la campagne alors que les bords de mer se portent bien.
Photos Emile Garcin et DR



Louer son appartement ou sa maison : une solution tentante

De plus en plus de propriétaires sont tentés de louer leur résidence secondaire pour compenser les coûts liés à l'entretien d'un second logement.

« La résidence secondaire n'est pas un investissement rentable, c'est coûteux, et les propriétaires sont matraqués lorsqu'ils veulent revendre. On perd de l'argent sur ce type d'investissement. Au mieux, on arrive à neutraliser les coûts en faisant de la location saisonnière. Un phénomène qui se développe. » On l'aura compris, Sébastien de Lafond, le fondateur de MeilleursAgents.com, n'est pas en train de s'acheter un mas provençal ou une longère en Normandie.

La résidence secondaire est un investissement plaisir qui peut coûter très cher entre les impôts locaux, l'assurance, le chauffage, l'électricité, les travaux d'entretien, etc. Bref, beaucoup de frais que les acquéreurs ont souvent tendance à oublier. Or, selon les estimations, le coût d'entretien annuel d'une résidence secondaire représenterait entre 2 et 4 % de la valeur du bien. On comprend que certains propriétaires soient tentés de louer un logement qu'ils n'occupent en moyenne que 42 nuits par an.

La location saisonnière peut rapporter gros

Plus la région est touristique et plus le bien a des chances de se louer. Une villa à Arcachon, sur l'île de Ré ou à Saint-Tropez, sera d'un meilleur rapport qu'un corps de ferme au cœur de la Creuse. Le prix d'achat n'étant évidemment pas le même. *« La location saisonnière gagne du terrain »*, reconnaît Julien de Mortillet, de l'agence Emile Garcin à Saint-Rémy-de-Provence. *« On constate un ralentissement des transactions et, faute d'acheter, des clients préfèrent louer en attendant mieux »*. Dans la région, cela peut rapporter gros. Une maison se loue entre 3.000 euros et 25.000 euros la semaine selon le nombre de couchage.

« En un mois, un mois et demi, un propriétaire peut couvrir ses frais annuels, à condition souvent d'accepter de sacrifier la meilleure période au profit des locataires », reconnaît Julien de Mortillet. Mais il faut que la propriété soit irréprochable, avec un beau jardin et si possible une piscine.

3.500 euros par mois

De son côté, le site Internet 1000etunParis.com surfe aussi sur le phénomène, mais dans la capitale. Cette plate-forme de réservation de locations saisonnières meublées fonctionne sur le modèle des plates-formes hôtelières. Selon Christophe Molinari, cofondateur du site, un propriétaire ayant un pied-à-terre à Paris peut espérer gagner entre *« 2.600 et 3.500 euros par mois. Les tarifs varient en fonction des saisons, mais aussi de la localisation. Les appartements mieux équipés peuvent générer jusqu'à 40.000 euros par an. En moyenne, 30 % de nos clients réalisent plus de 20.000 euros de chiffre d'affaires annuel »*. La société a mis en place une grille pour pouvoir être compétitive par rapport aux hôtels et propose des offres promotionnelles. *« Contrairement à ce que pensent la majorité des propriétaires, les promotions ne baissent pas la rentabilité mais au contraire l'augmentent car nous pouvons ainsi atteindre des taux de remplissage de plus de 95 % »*, explique le cofondateur de 1000etunParis. Le site, très exigeant, concernant la qualité et la décoration du bien, indique avoir refusé jusqu'ici plus de 4.500 appartements qui ne répondaient pas à ses critères, notamment sur les prix.

La multiplication des locations touristiques temporaires est dans le viseur des hôteliers, mais aussi de la Mairie de Paris, qui fait la chasse aux propriétaires abusant du système. Pour pouvoir louer sa résidence secondaire de façon temporaire, il faut en effet obtenir une autorisation de la commune (l'habitation principale n'est pas concernée) et la Mairie de Paris n'hésite plus à demander une compensation financière pour changement d'usage d'un local d'habitation.

En cinq ans, selon elle, plus de 20.000 logements ont disparu du marché locatif traditionnel. La loi sur les rapports locatifs prévue cette année devrait normalement lever le flou juridique autour de cette pratique.

— *P. F.*

Elles se sont vendues

- **Eygalieres** – Propriété de 300 m² dans les Alpilles avec 1,5 hectare de terrain. Prix de vente : 2,6 millions d'euros.
- **Biarritz** – Belle maison campagnarde basque avec travaux de rénovation située à 2 kilomètres de Biarritz avec 6.000 m² de terrain. Prix de vente : 850.000 euros.
- **Trouville** – Maison normande d'environ 200 m² avec 150 m² de jardin. Prix de vente : 1,45 million d'euros.

Ces trois propriétés, vendues récemment par Henri Garcin, auraient pu se vendre 20 % de plus en 2011.