



### Art de vivre & patrimoine

## Immobilier de prestige : acheter une résidence secondaire à l'étranger

L'appréhension des us et coutumes locales, une question... d'intelligence

économique [Imprimer](#)



La crise économique a précipité l'éclatement de presque toutes les bulles immobilières de la planète. L'occasion semble parfaite pour acquérir une maison à l'étranger, mais l'opération est moins simple qu'il y paraît, car la notion même de propriété diffère selon les pays. Se documenter sur les us locaux en termes de transactions, trouver un intermédiaire digne de confiance, vérifier la compatibilité de ses projets patrimoniaux avec les législations locales, faire les déclarations au fisc... Un chemin tellement complexe que le recours à un spécialiste peut s'avérer incontournable.

Le basculement de l'économie mondiale vers les pays émergent entraîne dans son sillage un rééquilibrage des prix immobiliers. Dans les pays anglo-saxons, la correction a été rapide. Elle a été très violente en Espagne, où le marché est relativement anglo-saxon dans son fonctionnement. En France, on vient de rentrer dans la baisse. Et pendant ce temps-là et depuis 15 ans, les prix montent dans les pays émergents, tout en restant parfois abordables. L'occasion de faire de bonnes affaires ?

“Le marché immobilier de prestige en Italie a beaucoup baissé, aux alentours de 30 % depuis le début de la crise, en grande partie à cause du contexte économique et politique”, explique Antonio Cimel, PDG de Wire Consulting. Sur les quinze derniers mois, les prix ont baissé, mais pas autant que dans d'autres parties du monde. Et les Français, qui aiment particulièrement Venise, ne se sont pas fait prier : les acquéreurs en provenance de l'Hexagone sont les principaux acheteurs dans la cité des Doges. Les autres destinations

favorites des Français, comme Los Angeles et Miami, ou la Floride en général, sont en train de remonter doucement la pente après avoir observé un effondrement des prix en même temps qu'un fort afflux d'acheteurs en provenance de nos rivages.

Car les Français sont aujourd'hui beaucoup plus cosmopolites qu'il y a vingt ans. "En général, les Français sont ceux qui restent le plus dans leur propre pays, pour les vacances et les résidences secondaires", sourit Alexander Kraft, PDG de Sotheby's International Realty France. De fait, souvent, la structure patrimoniale suit un schéma connu : résidence principale en France, première résidence secondaire familiale en région, et ensuite éventuellement on songe à s'installer ailleurs. Mais ce schéma est en train de se briser petit à petit. La motivation semble principalement culturelle, et concerne les actifs comme les futurs retraités, qui semblent avant tout vouloir s'offrir une part de rêve.

### **Propriété et propriété**

Mais même avec la meilleure volonté du monde, acheter un bien immobilier à l'étranger, résidence secondaire ou autre, est une opération lourde, et parfois délicate. "La première chose à comprendre, c'est qu'on achète un titre de propriété, et que l'on touche à des questions de souveraineté, souligne Louis-Bertrand Eudes, fondateur de Delocalia. Et donc derrière, il faut un système foncier qui fonctionne, ce qui veut dire d'inspiration plus ou moins occidentale." En effet, le système foncier traditionnel de la plupart des pays émergents est la propriété collective : c'est par exemple la notion de territoire d'un groupe qui y a cours, ou le fait que toute la propriété appartient au souverain, comme dans certains pays d'Asie et du Moyen-Orient, dans la tradition du droit islamique.

L'acquéreur ne sera jamais propriétaire au sens du droit romain : l'usus, le fructus et l'abusus : l'usage, les fruits, et le droit d'en "abuser", qui a été adapté en France, avec quelques modifications, pour prendre en compte l'intérêt public et/ou commun. Il faut ensuite comprendre comment fonctionnent les transactions locales : qui sont les acteurs ? y a-t-il un cadastre ? Cette dernière question est moins anodine qu'il n'y paraît. Ainsi, aux États-Unis, son utilité est très variable selon les régions.

Même dans les pays occidentaux, la notion de propriété recouvre des réalités différentes selon le pays. "Au Royaume Uni, il en existe deux sortes : le 'freehold', et le 'leasehold' ", souligne Alexander Kraft. Rappelons que la majorité de la ville de Londres appartient de fait à la Reine et au duc de Westminster. Ce dernier accorde les mêmes droits qu'à un propriétaire, mais pour une durée limitée, en général de 99 ans pour un leasehold neuf. Ce qui explique toute une série de prix trop abordables pour être honnêtes, où les biens vendus sont en fin de leasehold, pour moins d'une dizaine d'années. Depuis peu, il existe des procédures pour transformer les leasehold en freehold, un concept beaucoup plus proche de la propriété à la française.

Autre exemple : aux États-Unis, et particulièrement à New York, on trouve deux types d'appartements : ceux situés dans un condominium, et ceux dans une co-op (co-operative). Dans ce dernier cas, le "propriétaire" est actionnaire de l'immeuble entier ; il a l'usage exclusif de son appartement, mais n'est pas vraiment propriétaire de l'appartement. Et le comité d'accueil peut être glacial : la co-op seule a le pouvoir de vous accepter en tant que nouvel acheteur. En comparaison, un condo se gère comme une copropriété en France.

### **Apprendre le système local**

Avant toute démarche donc, il convient d'étudier le système local, un vrai travail d'intelligence économique : il faut connaître les

promoteurs, les banquiers, les notaires... "Le processus d'achat d'un bien est souvent assez différent par rapport à la France : il n'y a pas nécessairement de notaires, mais des avocats, par exemple, explique Alexander Kraft. Souvent, les gens sont surpris par le côté informel des transactions dans certains pays, comme de la rapidité des transactions."

Au-delà de cette reconnaissance administrative, il faut aussi déterminer les limites du système foncier. Par exemple, certains pays ont restreint l'accès à leur marché : les îles anglo-normandes de Jersey et Guernesey, l'île Maurice, ou encore la Thaïlande et le Cambodge. Dans d'autres pays, le problème n'est pas l'accès au marché, mais l'obtention des titres après la transaction...

De fait, l'acquéreur français a pris de mauvaises habitudes : la loi française protège farouchement le consommateur, et les métiers de l'immobilier sont très encadrés (exigences de réassurance, etc.). Du coup, les produits sur le marché sont plutôt de qualité, et sont vendus avec des garanties. Dans le reste du monde, l'approche qui prévaut très différente : c'est à l'acheteur de faire attention et de prendre ses précautions. Il sera très difficile, dans beaucoup de cas, de mettre en cause la responsabilité d'un promoteur, d'une agence immobilière ou d'un vendeur, surtout dans les pays émergents. Enfin, sur un plan plus global, la prise en compte du risque géopolitique est incontournable, et parfois difficile à évaluer.

Enfin, beaucoup de pays, comme le Brésil, ont instauré le contrôle des changes afin de réguler les entrées de capitaux – et donc les achats immobiliers. Une fois les formalités et procédures de transaction connues, reste encore bon nombre de démarches et détails auxquels prêter attention. Avec comme principe que mieux vaut avoir identifié les sources de problèmes en amont, compte tenu des possibilités généralement faibles de recours en aval. La première étape doit toujours être la vérification de la validité des titres de propriété. Dans le système français, ce rôle échoit au notaire. Aux États-Unis, ce sont les agents immobiliers qui se chargent de ce travail. Vient ensuite la vérification de l'état du bien. Mieux vaut d'ailleurs se préparer à baisser ses standards de qualité.

"Selon les pays, les obligations de diagnostics sont très variables, explique Louis-Bertrand Eudes. En général, il est conseillé de faire appel à un architecte." Sur les annonces, il convient de faire attention aux unités de comptes : entre ares, arpents et autres mesures locales, il est parfois difficile de se faire une idée juste de la taille du bien. Le même problème se pose pour les mètres carrés construits : la loi Carrez, sans être unique en son genre, est loin d'être un standard mondial. Il n'est pas rare, surtout pour les propriétés en bord de mer, que les terrasses, patios et autres soient intégrés tels quels dans le décompte de la surface.

Dans le cas d'un achat sur plan, il faut redoubler de précautions. En France, le processus est très sécurisé, par exemple avec la garantie d'achèvement, qui n'a pas souvent un équivalent. Dans certains pays comme le Maroc et la Tunisie, malgré les avances, on ne devient propriétaire qu'à la livraison. Mieux vaut donc se documenter sur le sérieux des promoteurs. Enfin, pour être exhaustif, il faut se renseigner sur les techniques de construction et les risques liés à la zone géographique : inondations, ouragans, et surtout risque sismique, plus répandu qu'on ne l'imagine. Tout le territoire du Maroc et de la République Dominicaine est par exemple en zone sismique, et peu de bâtiments sont aux normes.

### **À quel agent se vouer**

Outre ces questions de procédure, le futur acquéreur doit se préoccuper de sa situation patrimoniale. Les questions sont nombreuses : quelle est l'influence du régime matrimonial sur l'emprunt et l'achat ? Que se passe-t-il si l'acheteur vit en concubinage ou uni par un

pacte civil de solidarité ? Et après l'adoption du mariage pour tous en France, le contrat entre deux personnes de même sexe sera-t-il reconnu en tant que tel dans des pays qui, eux, n'ont pas légiféré sur la question ? Et que se passe-t-il en cas de décès ? La loi française renvoyant à la législation locale en la matière, il est impossible de dégager des principes généraux : chaque pays est un cas unique.

Par exemple, l'Italie et les Pays-Bas ne reconnaissent pas les donations entre époux, mais cette dernière a adopté le mariage gay il y a plusieurs années ; en Angleterre, le concept de réserve – la partie de l'héritage obligatoirement dévolue aux enfants – n'existe pas. En l'occurrence, un règlement européen prévoit qu'à partir de mi-2015, le régime du dernier pays de résidence sera appliqué pour l'ensemble des résidences.

La fiscalité est également une donnée éminemment variable. Un élément d'autant plus important lorsque le bien situé à l'étranger est mis en location. "La plupart des clients arrivent avec l'idée de posséder une partie de l'Italie, mais environ la moitié des acquéreurs décident à un moment ou un autre de louer leur bien", décrit Antonio Cimel. En Italie, mettre son bien en location est très aisé, sans limites de saisonnalité par exemple. Mais les revenus locatifs doivent être déclarés en France – ce qui ne veut pas nécessairement dire subir une double imposition. "La France possède des conventions fiscales avec la plupart des pays", souligne Louis-Bertrand Eudes.

La règle générale de ces conventions veut que les revenus soient déclarés dans le pays où est situé le bien ; l'impôt correspondant est comptabilisé en tant que crédit d'impôt en France. Le même mécanisme est appliqué aux plus-values, dont le taux d'imposition est en général moindre à l'étranger. Enfin, il existe parfois un dispositif similaire pour les prélèvements sociaux, mais ce n'est pas systématique.

Concernant l'impôt sur la fortune, les conventions fiscales entre pays sont en revanche moins fréquentes. S'il n'y en a pas, l'ISF est réglé en France, selon le barème national. La déclaration auprès du fisc des biens situés à l'étranger est en effet obligatoire. Le financement demande également de connaître la législation du pays où se déroule l'acquisition. Si l'acheteur a recours à une banque française, il devra fournir une garantie sur le territoire français : le plus souvent, une hypothèque sur un bien immobilier ou un appui sur une assurance-vie. Et s'il décide de passer par une banque locale, l'apport demandé sera souvent important, parfois jusqu'à la moitié de la valeur du bien. Il faudra également se renseigner sur le droit applicable quand le contrat de prêt est signé à l'étranger : en général, ce sont les lois locales qui importent. Cela implique également d'ouvrir un compte bancaire local, une opération qui peut prendre entre 5 minutes et plusieurs heures selon les pays, et demander plus ou moins de documents. Lesdits comptes doivent d'ailleurs être déclarés tous les ans au fisc français, sous peine d'amende.

Autre point à surveiller : les coûts annexes. Car après l'achat du bien, il faudra notamment l'assurer et l'entretenir. Des prestations qui peuvent coûter très cher, et peuvent même donner une fausse première idée du prix réel du bien. "Il faut également faire attention aux charges, qui peuvent être très élevées", souligne Alexander Kraft. À New York, on peut par exemple trouver sur annonce un appartement 3 pièces de 100m<sup>2</sup> proche de Central Park pour un ou deux millions de dollars. Un prix très attractif, vu les sommets qu'atteint le marché de la grosse pomme ; mais les charges de copropriété vont s'élever à 30 000 euros par mois. Cette corrélation entre prix de vente bas et charges potentiellement ruineuses est particulièrement vraie aux États-Unis, notamment en Floride. Par ailleurs, bon nombre de pays n'ont pas de statut de copropriété à proprement parler ; l'immeuble n'a donc pas d'administrateur, et le

recouvrement des charges peut être très difficile.

### **L'intermédiaire idoine**

Compte tenu du nombre d'informations à récupérer et de leur accessibilité parfois réduite, un acquéreur a tout intérêt à recourir aux services d'un professionnel pour le guider. Dans certains pays, comme les États-Unis ou la Grande-Bretagne, presque toutes les transactions sont gérées par des agents immobiliers. "Un nouveau type d'acteur est en train d'émerger : un intermédiaire qui cherche, pour un client, des biens à acheter, et s'occupe de la bonne marche de la transaction, explique Antonio Cimel. Ils sont apparus d'abord à Londres d'abord, et se généralisent un peu partout."

D'ailleurs, les Français, qui en général aiment bien se dispenser d'intermédiaires, comme en témoigne la proportion encore importante de transactions de particulier à particulier, s'y mettent de plus en plus. La crise, en un sens, a fait le ménage : elle a notamment dévoilé des problèmes chez beaucoup de promoteurs autour du globe. Les acquéreurs sont du coup incités à la prudence : une attitude des plus saines quand on envisage une importante acquisition immobilière.

---

## **Bien immobilier à l'étranger**

### **L'épineux problème de l'assurance**

Assurer un bien immobilier à l'étranger demande la même attitude d'ouverture culturelle que lors de son achat. "Avant tout, il faut se mettre dans la pratique locale", souligne Louis-Bertrand Eudes, fondateur de Delocalia. Il n'existe pas – ou peu – d'assurances françaises qui s'exportent. Certains pays, particulièrement les économies émergentes, ont tendance à fermer le marché de l'assurance. Il est parfois possible de trouver des filiales de multinationales, mais la plupart du temps, il faudra composer avec les assureurs locaux. Et la situation peut être très variable selon le niveau de maturité du marché immobilier. Aux États-Unis ou en Europe de l'Ouest, on pourra par exemple assurer tout type de risque : responsabilité civile, multi-risques... Dans d'autres pays en revanche, il faudra faire avec les moyens du bord. Par exemple, il n'existe souvent pas d'assurance dommage-ouvrage pour les programmes neufs.

Dans les pays où la législation est plutôt souple, il conviendra de se poser les mêmes questions sur la compagnie d'assurances locale que sur les autres acteurs de la chaîne immobilière : sont-ils fiables, sont-ils réassurés, et si oui, à quel niveau ? Le problème est que "l'information n'est pas toujours facilement accessible, particulièrement dans les pays émergents", fait remarquer Louis-Bertrand Eudes. Une opacité qui fait que le bouche-à-oreille est souvent le moyen le moins aléatoire – mais pas le plus sûr ! – pour trouver un prestataire digne de confiance. L'autre solution consiste à faire appel à un intermédiaire qui connaît déjà les acteurs locaux.

"Nous procédons avec une approche communautaire, explique Louis-Bertrand Eudes. Nous accumulons les expériences de différentes personnes : vols de voitures, dégâts sur le bien... Et on voit qui a été remboursé, si cela a été fait de façon efficace ou non." Des questions cruciales pour les destinations où les problèmes de corruption sont une réalité, et les promoteurs – pour des raisons multiples – souvent proches du pouvoir.

Autre facteur à ne pas négliger : la facture finale. Le coût des assurances peut en effet varier énormément selon la localisation, et atteindre des sommets inconnus en France, particulièrement dans les zones à risque. Miami est par exemple aujourd'hui dans une zone d'ouragan, et son niveau d'exposition devrait augmenter dans les années à venir pour cause du réchauffement climatique. Assurer une maison d'un million de dollars, près de la plage, coûte aux alentours de 8 000 euros par an.

À noter que l'assurance titre de propriété commence à se généraliser, particulièrement aux États-Unis. Il s'agit d'une garantie qui couvre l'acheteur d'un bien immobilier contre les risques qui pourraient l'empêcher de rentrer en possession de ce bien. Cela peut concerner la transaction comme des défauts du bien lui-même découverts après la signature de l'acte notarié. En France, d'une manière générale, les acheteurs n'ont pas besoin de prendre cette garantie, puisque c'est le rôle du notaire de s'assurer que tout est conforme. Si ce n'est pas le cas, la garantie professionnelle – qu'il doit avoir souscrite – est chargée de couvrir tous ces risques. Dans des pays où le notariat ne remplit pas le même rôle, une telle assurance, quand elle est disponible, fournit une sécurité qui pourrait sinon être difficile à obtenir.

*Par Jean-Marie Benoist*

Publié le 28/02/2013 | Mots clés : Gestion privée & patrimoine, Week End

J'aime

Envoyer

4 personnes aiment ça. [Inscription](#) pour voir ce que vos amis aiment.

Abonnez-vous  
à partir de 9,99 €

