

argent!

Le Monde

Classement Eurofonds Pour repérer les meilleurs sicav et FCP **pages 4 et 5**

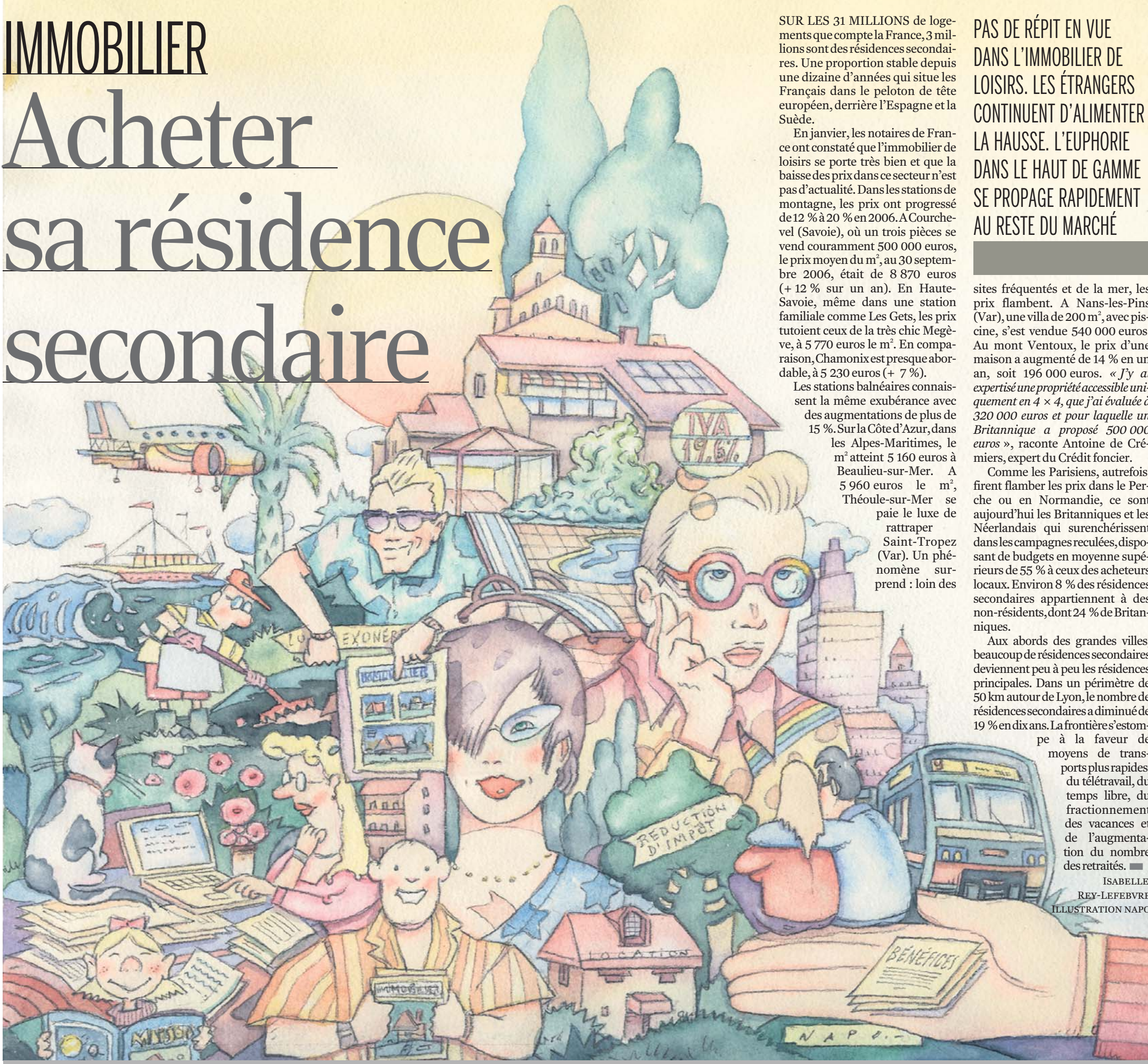
Marché de l'art Miquel Barcelo, un Espagnol à découvrir **page 8**

CAC 40 -0,30% 6 050,63 POINTS	SBF 120 -0,44% 4 418,44 POINTS	EUROSTOXX 50 -0,51% 4 423,07 POINTS	DOW JONES +0,46% 13 326,22 POINTS	NASDAQ -0,39% 2 562,22 POINTS	NIKKEI 225 +0,91% 17 553,72 POINTS	OAT 10 ANS TAUX 4,261%	EURO/DOLLAR 1,3524	PÉTROLE 66,80 \$ BRËNT
--	---	--	--	--	---	----------------------------------	------------------------------	-------------------------------------

DIMANCHE 13 - LUNDI 14 MAI 2007 / VARIATIONS DU LUNDI 7 MAI AU VENDREDI 11 MAI 2007

IMMOBILIER

Acheter sa résidence secondaire



SUR LES 31 MILLIONS de logements que compte la France, 3 millions sont des résidences secondaires. Une proportion stable depuis une dizaine d'années qui situe les Français dans le peloton de tête européen, derrière l'Espagne et la Suède.

En janvier, les notaires de France ont constaté que l'immobilier de loisirs se porte très bien et que la baisse des prix dans ce secteur n'est pas d'actualité. Dans les stations de montagne, les prix ont progressé de 12 % à 20 % en 2006. A Courchevel (Savoie), où un trois pièces se vend couramment 500 000 euros, le prix moyen du m², au 30 septembre 2006, était de 8 870 euros (+ 12 % sur un an). En Haute-Savoie, même dans une station familiale comme Les Gets, les prix tutoient ceux de la très chic Megève, à 5 770 euros le m². En comparaison, Chamonix est presque abordable, à 5 230 euros (+ 7 %).

Les stations balnéaires connaissent la même exubérance avec des augmentations de plus de 15 %. Sur la Côte d'Azur, dans les Alpes-Maritimes, le m² atteint 5 160 euros à Beaulieu-sur-Mer. A 5 960 euros le m², Théoule-sur-Mer se paie le luxe de rattraper Saint-Tropez (Var). Un phénomène surprend : loin des

PAS DE RÉPIT EN VUE DANS L'IMMOBILIER DE LOISIRS. LES ÉTRANGERS CONTINUENT D'ALIMENTER LA HAUSSE. L'EUPHORIE DANS LE HAUT DE GAMME SE PROPAGE RAPIDEMENT AU RESTE DU MARCHÉ

sites fréquentés et de la mer, les prix flambent. A Nans-les-Pins (Var), une villa de 200 m², avec piscine, s'est vendue 540 000 euros. Au mont Ventoux, le prix d'une maison a augmenté de 14 % en un an, soit 196 000 euros. « J'y ai expertisé une propriété accessible uniquement en 4 x 4, que j'ai évaluée à 320 000 euros et pour laquelle un Britannique a proposé 500 000 euros », raconte Antoine de Crémiers, expert du Crédit foncier.

Comme les Parisiens, autrefois, firent flamber les prix dans le Perche ou en Normandie, ce sont aujourd'hui les Britanniques et les Néerlandais qui surenchérissent dans les campagnes reculées, disposant de budgets en moyenne supérieurs de 55 % à ceux des acheteurs locaux. Environ 8 % des résidences secondaires appartiennent à des non-résidents, dont 24 % de Britanniques.

Aux abords des grandes villes, beaucoup de résidences secondaires deviennent peu à peu les résidences principales. Dans un périmètre de 50 km autour de Lyon, le nombre de résidences secondaires a diminué de 19 % en dix ans. La frontière s'estompe à la faveur de moyens de transports plus rapides, du télétravail, du temps libre, du fractionnement des vacances et de l'augmentation du nombre des retraités. ■

ISABELLE REY-LEFEBVRE ILLUSTRATION NAPO

Taux

Actions

Investment Solutions

Alternatives

Insurance Investment

La valeur ajoutée des fonds Total Return, l'exemple d'AXA IM Alpha Crédit

Crée en 2004, AXA IM Alpha Crédit fait partie de la gamme des fonds obligataires Total Return d'AXA Investment Managers. Ce fonds exploite toutes les opportunités de l'univers du crédit en multipliant les paris pour diversifier les sources d'alpha. Pour en savoir plus : 01 44 45 74 01

FCP de droit français agréé par l'AMF le 12 octobre 2004.

AXA INVESTMENT MANAGERS

À LA LUMIÈRE DES CHIFFRES

www.axa-im.fr

AXA Investment Managers Paris : « Coeur Défense » Tour B - La Défense 4 - 100, Esplanade du Général de Gaulle 92400 Courbevoie - SGP (agrément COB n°GP 92-08 - 7/4/1992) - S.A. au capital de 1 384 380 €

Le véritable coût d'une maison de campagne

Avantages et limites de la résidence de tourisme

MIEUX VAUDRAIT ne jamais faire le calcul. Car entretenir une résidence secondaire sans compter sur aucun revenu locatif frise l'aberration financière. Surtout lorsque l'on sait que les Français ne passent en moyenne que 44 nuits dans leur maison de campagne, souvent moins lorsqu'il s'agit d'une propriété éloignée de la résidence principale.

Ce petit mois et demi coûte très cher, car, au-delà de l'investissement de départ, il exige des dépenses de fonctionnement à l'année. S'il s'agit d'un héritage, le financement de la maison se limite aux frais de succession, parfois astucieusement gommés par une donation ou un démembrement si les parents s'y sont pris assez tôt.

Sinon, il faut rajouter au budget annuel les remboursements d'un crédit sans espérer compter sur un avantage fiscal.

LA LOURDEUR DES CHARGES INCITE DE NOMBREUX PROPRIÉTAIRES À REVENDRE

Contrairement aux résidences principales, les maisons de vacances ne bénéficient d'aucune largesse portant sur les travaux – pas de financement privilégié, de crédit d'impôt, ni d'abattement lors du calcul de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF). La valeur de la résidence secondaire entre pleinement dans l'assiette de l'ISF à la différence de la résidence principale, dont la valeur est réduite de 20 %. D'où la mauvaise surprise de nombreux propriétaires enrichis et donc imposables par le seul jeu de la hausse des prix de l'immobilier.

Les professionnels évaluent entre 1 % et 3 % de sa valeur vénale le coût d'entretien minimum d'une résidence. Ce pourcentage augmente avec la taille et les équipements de la propriété (jardin, piscine, court de tennis). Cette estimation ne tient pas compte des travaux indispensables – révision de la toiture, réfection des

menuiseries, isolation – pour maintenir l'état et donc la valeur d'un logement.

Ces travaux coûtent d'autant plus cher que le bâti est ancien et exposé à l'humidité des côtes ou au gélén montagne : ils sont indispensables une fois tous les dix ans. C'est souvent pour échapper à ces charges trop lourdes et sous-estimées au départ que les volets se ferment et les maisons se vident. Achetées pour les enfants, les résidences secondaires sont souvent revendues parce que ceux-ci n'y viennent plus.

« Au début, c'est le rêve. Mais lorsque nous discutons vraiment avec nos clients, cette façade réjouissante s'effrite un peu. Ils nous expliquent que ces biens génèrent en plus des dépenses beaucoup de stress et d'angoisse, explique Lionel Ducrozant, conseiller en patrimoine et directeur associé du réseau Fip Patrimoine. Ils prennent la décision de vendre lorsqu'ils mettent noir sur blanc le coût réel de leurs vacances et décident de les passer à l'hôtel. »

La plus-value est tentante et exonérée d'impôt au bout de quinze ans, par le jeu des abattements de 10 % appliqué chaque année au prix d'achat à partir de la sixième année de détention. Seules les maisons de famille investies successivement par les frères et sœurs, lieux de souvenirs et de retrouvailles, échappent à ce destin.

Avant d'acheter, mieux vaut donc dresser la liste des postes budgétaires et tenter une estimation annuelle. Elle est longue. Les impôts locaux, taxe foncière, taxe d'habitation, taxe d'enlèvement des ordures ménagères varient selon les régions et sont indépendants du temps d'occupation de la maison.

L'assurance peut se doubler, le cas échéant, d'un contrat avec une société de surveillance, les maisons isolées étant plus facilement cambriolées. Attention à la clause d'incapacité souvent insérée dans les contrats multirisques habitation, qui peut priver le proprié-

taire d'indemnisation si le logement est occupé moins de 90 jours par an. Il faut encore compter les frais de chauffage, d'électricité, de téléphone, l'abonnement au câble, la redevance audiovisuelle (contenue dans la taxe d'habitation depuis 2005), les frais d'entretien du jardin, de la piscine s'il y en a une.

Ce total peut s'alourdir du remboursement d'un emprunt si la maison est financée par un prêt bancaire, et du coût des allers et retours en voiture, en train ou en avion. ■

CATHERINE SABBAH

CAS PRATIQUE

Coût réel d'un appartement de deux pièces (45 m² et terrasse de 15 m²) dans une résidence bâtie en 1990, doté d'une piscine collective, à Guérande, près de La Baule en Charente-Maritime.

Cet appartement est occupé deux mois par an, surtout en été. Le propriétaire a supprimé le téléphone fixe.

Il y a quelques années, il a loué son bien environ 1 000 euros par semaine et l'a retrouvé dans un état qui l'a dissuadé de renouveler l'expérience.

Coût d'achat en 1993 : 77 000 euros

Crédit sur quinze ans : 770 euros/mois

Charges de copropriété (comprenant l'entretien de la piscine) : 60 euros par mois

Assurance : 305 euros par an

Taxe foncière : 455 euros par an

Taxe d'habitation : 457 euros par an

Frais d'électricité (dont chauffage) : 77 euros par an

Ravalement : 2 272 euros (une fois en quatorze ans)

Réfection piscine : 763 euros (une fois en quatorze ans)

Remise à neuf de l'appartement en 2005 : 3 050 euros

Coût total par mois effectif d'occupation : 5 850 euros.

ENTRE PLAISIR et placement, comment choisir ? Investir dans une résidence de tourisme permet de toucher des revenus locatifs, tout en se réservant quelques semaines de vacances dans une maison ou un appartement.

En vingt et un ans, ce statut créé pour développer l'infrastructure touristique en France a connu un succès tel que l'on compte aujourd'hui plus de 500 000 lits classés sous ce régime, en bord de mer, à la montagne et de plus en plus dans les villes.

Le principe consiste à confier à une société (parfois le promoteur de l'opération comme Pierre et Vacances, Maisons de Biarritz ou Lagrange) la gestion de son logement pendant au moins neuf ans, en échange d'un loyer annuel forfaitaire indexé sur l'indice du coût de la construction, versé quel que soit le nombre de semaines effectivement occupées. Pas question de laisser ses affaires ou de chercher à personnaliser sa chambre, les appartements sont standardisés et tous équipés des mêmes rideaux.

« Mais les propriétaires n'ont à se soucier ni de l'entretien de la piscine, ni même du ménage. Comparé à une résidence secondaire où l'on passe ses vacances à réparer tout ce qui ne va pas, c'est très appréciable », explique François Mariette, président d'Odalys, une société qui gère plus de 78 000 lits dans toute la France.

De nombreux avantages sont attachés à ces investissements. Les acquéreurs peuvent d'abord récupérer la TVA de 19,6 % sur le prix TTC affiché par le vendeur. Certains opérateurs font l'avance de cette somme, sinon, il faut compter six à neuf mois pour se la faire rembourser par les services fiscaux. « Ensuite, il faut conserver le bien pendant vingt ans, ou le revendre à un acquéreur qui continuera de l'exploiter comme une résidence de tourisme. A défaut, l'avantage de TVA devra être remboursé au prorata temporis », explique Benoit Drouffe, directeur commercial de Pierre et Vacances

Conseil immobilier. En contrepartie, les loyers sont soumis à la TVA. Elle s'élève 5,5 %.

Autre intérêt : la location meublée – proposée par tous les exploitants – permet de classer les recettes locatives dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux et non plus fonciers. Le prix du bien est ainsi amortissable sur les recettes à venir pendant plus de trente ans.

Carotte fiscale

Conséquence : des loyers exonérés d'impôts, taxes et contribution sociales à concurrence de 170 000 euros. Mieux, cet avantage est reportable dans le temps. « Si le bien est financé par un crédit, les loyers servent d'abord à le rembourser, poursuit M. Drouffe. Une fois le logement payé, les recettes sont perçues nettes d'impôt puisqu'elles sont considérées comme des frais d'amortissement. »

En 1999, la loi Demessine a voulu attirer les flux de capitaux et de touristes vers des territoires moins développés. Une carte des zones de revitalisation rurales, les « ZRR » a été dressée. En sus de la récupéra-

tion de TVA et des classiques déductions de charges, les acquéreurs de résidence de tourisme bâties sur ces sites peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt qui peut aller jusqu'à 4 167 euros par an pendant six ans pour un couple, la moitié pour un célibataire.

En croissance de 25 000 lits par an, le marché se modifie. « Les prix d'achat ont connu une hausse beaucoup plus forte que les loyers à la semaine, confirme Pascale Jallet, la déléguée générale du Syndicat national des résidences de tourisme. Les rentabilités servies par les exploitants baissent régulièrement, ce qui pousse les propriétaires à sortir du système. Ils préfèrent parfois compter sur une belle plus-value, quitte à rembourser de la TVA. Et ils vendent. »

En ZRR, la carotte fiscale est parfois trompeuse, certains sites de revitalisation rurale ont vu arriver plus d'investisseurs que de touristes. A Notron en Dordogne, un exploitant a ainsi demandé aux propriétaires de choisir entre une baisse de leurs rentabilités de 5,15 % à 2 %, ou la faillite. ■

C.S

CHIFFRES-CLÉS

Le parc. La France compte 1 487 résidences de tourisme dont 57 % sont classées, ce qui représente 120 737 logements et 513 120 lits. Le Syndicat national des résidences de tourisme (SNRT) fédère 55 % des résidences. Le parc est ainsi réparti sur le territoire : – 44 %, soit 624 résidences et 48 196 appartements, sont situés sur le littoral et ont enregistré, durant les mois d'été 2006, un taux d'occupation de 71 % contre 70 % en 2005.

– 465 résidences de montagnes, avec près de 40 000 appartements (38 % du parc), ont été occupées à 78 % sur la saison 2006 (quatre mois d'hiver et deux mois d'été). – Les résidences urbaines sont au nombre de 218 (10 % de l'ensemble) et ont, au cours de l'été 2006,

enregistré un taux d'occupation de 74,5 % contre 80 % en 2005. – 116 résidences, soit 9 420 appartements représentant 8 % de ce type d'hébergement, sont situées à la campagne, avec une occupation à 72,6 %.

La fréquentation. Onze millions de clients ont choisi ce mode d'hébergement dont 26 % d'étrangers. Parmi eux, la moitié vient des Pays-Bas, d'Allemagne, de Grande-Bretagne et de Belgique.

La clientèle. A 50 %, il s'agit de familles, à 20 % d'amis prenant leurs vacances ensemble. 10 % sont des personnes du troisième âge. 20 % sont issus d'une clientèle d'affaire.

La durée moyenne du séjour. 7,4 jours, en baisse depuis plusieurs années.

Différents moyens de rentabiliser sa résidence secondaire

LASSÉ de poser ses valises chaque année au même endroit ou simple envie de changer d'air et de destination ? Au lieu de laisser close sa résidence secondaire de longs mois durant, pourquoi ne pas la louer, histoire de la rentabiliser ?

L'intérêt financier de l'opération dépend surtout de la date d'acquisition du bien et de l'existence ou non de charges importantes

(espaces verts, piscine, tennis, etc.). « Le rendement sera faible, moins de 2 %, pour les personnes ayant acheté récemment à un prix élevé avec un crédit immobilier à rembourser. La location saisonnière servira à payer quelques mensualités. En revanche, si le bien a été amorti et entièrement payé, les loyers iront directement dans la poche du propriétaire, qui sera fiscalisé sur ces revenus. Mais, au mieux, les

loyers servent à payer les charges, les impôts ou à réaliser des travaux », avertit Vincent Destruhaut, président délégué de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim).

Pour séduire les estivants, un maximum d'atouts doit être réuni. La maison ou l'appartement doit se situer dans une région touristique, et de préférence le plus près possible de la plage ou des pistes de ski. « Nous refusons de prendre en mandat de location près d'un bien sur deux en raison d'un équipement incomplet », indique Fabrice Abraham, directeur des agences Century 21 de La Baule (Loire-Atlantique). Le bien doit toujours être meublé avec le maximum de confort (appareils électroménagers, serviettes, draps). Rien ne doit manquer et tout doit être en état de marche.

La surface habitable et l'emplacement sont les premiers critères à prendre en compte pour fixer le loyer d'une location saisonnière, mais d'autres facteurs existent. « Le nombre de couchages, l'exposition, la vue sur la mer, la présence d'une terrasse, d'une piscine ou d'une place de stationnement doperont le prix, surtout en haute saison », détaille M. Destruhaut.

Gérer soi-même la location de son pied-à-terre exige d'y consacrer du temps. La bonne vieille méthode consiste à publier des petites annonces dans les journaux. Dans ce domaine, les sites Internet sont de plus en plus compétitifs. Chaque propriétaire peut y offrir

une description détaillée de son bien, avec des plans, des photos et des vidéos. « Pour sortir du lot, il faut proposer une annonce dynamique, complète, avec un calendrier de location mis à jour. Des formules de location à la semaine, pour des longs week-ends et des ponts sont autant d'éléments appréciés des vacanciers », explique Jean-Michel Guérin, directeur général de Particulier à particulier (PAP).

« Traduit en sept langues, notre site Internet permet de capter une clientèle étrangère. Cela donne la possibilité de louer le logement en dehors des périodes scolaires françaises », précise Florent Mamelle, directeur

général de Homelidays.com. Comme d'autres sites Web (abritel.fr, locasun.fr, vacances-location.net), il propose aux propriétaires des formules d'abonnement forfaitaire pour une visibilité de leur annonce pendant trois, six ou douze mois.

Tournages de films

Autre solution : faire labéliser son habitation par des réseaux tels que Gîtes de France, Clévacances ou Interhome. Ces spécialistes de la location de vacances jouissent d'une bonne réputation et proposent de copieux catalogues avec, en option, un service de réservation. Pour décrocher cette distinction


commerciale (étoiles, épis), il faut ouvrir au préalable les portes de l'habitation aux « inspecteurs » du réseau sollicité.

S'occuper en « solo » de sa location oblige à être présent (ou de se faire représenter) le samedi, jour de chassé-croisé des locataires. Réaliser les états des lieux, encaisser les loyers et la caution, procéder au ménage et aux réparations nécessaires constituent autant de tâches à répéter à chaque nouvelle location. Le recours à l'agent immobilier permet de s'affranchir de ces contraintes. Ce dernier empoche alors de 20 % à 25 % des loyers.

Il est également possible de louer sa maison de vacances pour des tournages. Les prix de location atteignent 130 à 3 000 euros par jour. Mais, pour cela, le bien doit non seulement « coller » au scénario, mais, pour des raisons de budget, se situer près de Paris et disposer de pièces d'au moins 100 m² pour avoir le recul nécessaire à la caméra. Seuls les biens spécifiques, comme les châteaux ou les demeures de charme éloignées de la capitale, ont des chances de se distinguer.

Les personnes intéressées par cette option peuvent référencer leur bien, souvent gratuitement, dans les catalogues des agences spécialisées (20000lieux.com, lieuxdetournage.fr, agence eLux.fr). Mais ce type de location est aléatoire et de courte durée. Et la concurrence est rude. ■

LAURENCE BOCCARA



Même au bout du monde !

OÙ TROUVER LE MONDE À L'INTERNATIONAL

→ RENDEZ-VOUS SUR www.lemonde.fr/international

Les Français à la recherche d'une place au soleil

Qui n'a pas rêvé d'un riad à Marrakech ou d'un pied-à-terre au bord de la mer Adriatique ? Vingt ans après avoir investi en Espagne et en Grèce, les Français se tournent aujourd'hui vers le Maroc et la Croatie où les prix restent encore largement moins élevés que dans l'Hexagone.

Deux destinations ensoleillées, situées à moins de trois heures d'avion de Paris et où il est encore possible de trouver une résidence secondaire à moins de 150 000 euros. Encore faut-il être prêt à financer des travaux de rénovation ou à s'éloigner du bord de mer. Les maisons traditionnelles, riads au Maroc, maisons en

Pierre en Croatie, se font de plus en plus rares et les bonnes affaires aussi.

L'envolée du marché international de l'immobilier, la multiplication des dessertes aériennes et le développement des compagnies à bas coût ont, en quelques années, bouleversé les types d'investissements, favorisant l'écllosion et le développement du tourisme.

Le soleil est devenu une valeur économique. Acheter une résidence secondaire à 2 000 ou 3 000 kilomètres de l'endroit où l'on vit est devenu possible et même relativement aisé.

Face à la flambée des prix de

l'immobilier dans l'Hexagone, de plus en plus de Français franchissent chaque année la Méditerranée pour investir au Maroc, sur la côte ouest du Maghreb. Que ce soit pour y passer un week-end, une semaine ou une partie de sa retraite.

« Cinq cents à huit cents couples de seniors s'installent chaque année au Maroc », déclare Ahmed-Taoufik Hjira, ministre marocain chargé de l'habitat et de l'urbanisme.

Une population attirée par le soleil, le bilinguisme – une grande partie des Marocains et toutes les administrations parlent français –, l'accueil, un coût de la vie près de 30 % moins élevé qu'en

France, mais aussi des conditions d'achat et de revente avantageuses.

Autre destination recherchée pour son climat méditerranéen, la Croatie connaît depuis quelques années un phénomène similaire. Sur toute la côte Adriatique, les prix s'envolent.

« Le marché des maisons en pierre près de la mer est déjà en revente », déclare Julien Piednoir, fondateur de la société franco-croate Exeat. Et les biens qui étaient proposés à 70 000 euros il y a seulement trois ou quatre années sont affichés aujourd'hui à 100 000 euros. »

À l'image de ce qui se passe sur le marché international de l'immo-

bilier, les maisons de bord de mer atteignent facilement 200 000 à 300 000 euros, et les biens à rénover sont très recherchés par les touristes européens.

Reste l'arrière-pays. Celui qui est prêt à s'éloigner de quelques centaines de mètres de la mer et à financer des travaux peut acquérir une maison ancienne ou un appartement moderne à des prix deux ou trois fois moins élevés qu'en France. Mais attention, qu'il s'agisse du Maroc ou de la Croatie, acheter une résidence à l'étranger reste une opération longue et parfois difficile.

Pour des raisons souvent historiques, de nombreux biens immo-

biliers ne sont pas enregistrés au cadastre et doivent donc être titrés avant d'être vendus. Au Maroc, l'opération peut prendre jusqu'à huit mois. En Croatie, les délais sont encore plus longs. Enfin, il est vivement conseillé de vérifier l'identité du vendeur pour s'assurer qu'il s'agit bien du propriétaire.

Mieux vaut donc s'assurer les services d'un notaire, d'un avocat ou d'un agent immobilier qui maîtrise la langue du pays et connaît parfaitement sa législation, faute de quoi le placement risque de perdre beaucoup de son attrait. ■

MARTINE PICOUËT

Au Maroc, la ruée sur les riads

AVENDRE. Riad à rénover à Marrakech dans la médina, 236 m², 118 364 euros. Villa de 110 m² sur 2 000 m² de terrain, à douze minutes du centre de Marrakech, 180 200 euros... » En dix ans, le Maroc est devenu l'une des destinations phares des Français et de nombreux Marocains qui retournent au pays ou prévoient de le faire.

« On voit de plus en plus d'Européens à la recherche de riads à rénover, que ce soit pour eux-mêmes ou pour les transformer en maisons d'hôtes. Mais la médina n'est pas extensible », rappelle Marc Kurpinski, chef d'agence de Savanna Immobilier à Marrakech.

« Entre 1999 et 2002, les prix des riads, à Marrakech, ont été multipliés par trois », déclare Vincent Benvenuti, gérant de la société immobilière Jemaa El Fna Immobilier. En périphérie, le foncier s'est littéralement envolé. Entre 2001 et 2006, l'hectare de terrain a bondi de 10 000 euros à 400 000 euros. »

Si les riads les plus grands et les plus fastueux, qui ont fait le bonheur des Européens dans les années 1990, sont devenus introuvables ou dépassent le million d'euros, acquérir une maison traditionnelle dans la médina avec un patio et une fontaine reste encore possible. La surface habitable dépasse alors rarement 120 à 150 m².

En revanche, une nouvelle offre haut de gamme fait les beaux jours des Occidentaux, en particulier des Français. « On trouve actuellement des appartements et des villas neufs dans le centre-ville ou dans les quartiers proches entre 750 et 1 500 euros le m², explique Marc Kurpinski, gérant de l'agence immobilière Savanna à Marrakech. Il faut compter 1 100 euros le m² pour un riad entièrement à rénover. »

Du nord au sud du pays, les pro-



grammes immobiliers se multiplient, que ce soit sur la côte Atlantique à Agadir, Essaouira ou entre Casablanca et Rabat, où un vaste projet d'aménagement de la corniche financé avec des capitaux venant du Golfe est lancé.

La première phase de l'aménagement de la vallée du Bouregreg, entre Rabat et Salé, vient de s'achever et le nouveau port de plaisance

caïne et il y a encore peu d'étrangers, relève M. Kurpinski. On assiste aujourd'hui à une véritable renaissance de la ville. »

S'il est encore tôt pour ouvrir des maisons et chambres d'hôtes, il est néanmoins possible d'acquiescer un riad, non restauré, de 150 m² pour 80 000 euros.

« Ce n'est pas la surface mais l'authenticité qui détermine le prix », explique Mohamed Soussi Sadoq, notaire à Fès. Or 95 % des maisons situées dans la médina ne sont pas immatriculées. Cette opération, qui prend au moins six à huit mois, doit impérativement être réalisée par un notaire. « Que ce soit à Fès, à Marrakech ou à Tanger, l'acquéreur doit surtout garder les mêmes réflexes de vente qu'à Paris », ajoute-t-il.

Prudence donc lors de la transaction qui doit à tout prix se faire chez un notaire. La législation marocaine prévoit des conditions avantageuses pour les investisseurs étrangers non résidents au Maroc : la garantie de transfert, hors Maroc, des produits de la vente de biens immobiliers sans limi-

LA LÉGISLATION PRÉVOIT DES CONDITIONS AVANTAGEUSES POUR LES ÉTRANGERS

de devrait accueillir 350 bateaux de plaisance dès cet été. « Nous enregistrons actuellement près de soixante transactions par mois », déclare Samir Benmakhlof, président de Century 21 Maroc, présent sur le marché depuis un an.

Mais c'est peut-être à Fès, ville impériale située dans le nord du pays, que les amateurs de vieilles pierres auront le plus de chances. « La médina est encore très maro-

te de temps et de montant ; la garantie de transfert, toujours hors Maroc, de la plus-value nette de la cession du bien immobilier. D'autre part, une convention fiscale avec la France permet d'éviter la double imposition.

Ceux qui optent pour le statut de résident fiscal, et s'engagent à passer au moins 185 jours par an dans le pays, bénéficient en sus d'un abattement de 40 % sur la pension versée, et d'une réduction de 80 % du montant de l'impôt dû au titre de leur retraite.

En cas de revente de la résidence principale, et à condition de l'avoir conservée au moins huit ans, les résidents étrangers imposables au Maroc bénéficient d'une exonération totale sur la plus-value. Avant cette date, une taxe de 20 % sur la plus-value est appliquée. Enfin, détail appréciable, il n'existe pas de droits de succession au Maroc. ■

M. P.

FRAIS D'ACQUISITION

Droits d'enregistrement : 2,5 % du prix d'achat si l'acquéreur compte garder le bien plus de trois ans, 5 % si l'acquéreur compte le revendre avant.

Conservation foncière : 1 % et 150 dirhams (13 euros) pour le certificat de propriété.

Taxe notariale : 0,5 %.

Honoraires du notaire : 1 à 2 % avec minimum de perception de 2 500 dirhams et 7 % de TVA.

Mise à jour des constructions à la conservation foncière si nécessaire : 0,5 % et 75 dirhams.

Frais divers : 1 500 à 3 000 dirhams suivant les dossiers. En cas d'acquisition d'un bien non titré, il faut ajouter des frais de titrage.



PLUS DE DIX ANS après la fin de la guerre en ex-Yougoslavie, la Croatie est devenue une des destinations méditerranéennes les plus prisées des Européens. Qu'ils viennent de Slovaquie, d'Autriche, d'Allemagne ou de France, plus de six millions de touristes se rendent chaque année sur les bords de l'Adriatique, en Istrie et en Dalmatie.

Désertées pendant la guerre, Zadar, Split et Dubrovnik sont à nouveau sur tous les circuits touristiques et de plus en plus de Français sont tentés par l'achat d'une résidence secondaire en Croatie. « On peut encore trouver des maisons en pierre à rénover, à quelques centaines de mètres de la mer, à partir de 70 000 jusqu'à 80 000 euros », déclare Julien Piednoir, fondateur de la société immobilière franco-croate Exeat. Mais la concurrence est forte, et le marché relativement étroit. »

Emeric L., qui a acheté une maison près de Rijeka 67 000 euros fin 2004, fait la grimace en voyant le montant des impôts qu'il devra payer. En deux ans, et après 15 000 euros de travaux, son bien a pris 40 % de valeur.

Les maisons anciennes achetées et restaurées par les Britanniques lors de la décennie 1990-2000, réapparaissent sur le marché avec une forte plus-value. « Le marché a évolué vers des biens plus haut de gamme », explique M. Piednoir. Les acheteurs deviennent plus exigeants. Ils recherchent davantage de confort. Leur fourchette de prix va de 100 000 à 300 000 euros. »

Aujourd'hui, des maisons de 150 m² construites dans les années 1980 sur des terrains de 300 à 500 m² sont mises en vente à 300 000 euros sur l'île de Brac, en face de Split. Sur la presqu'île de Ciovo, à 40 km de Split, des appartements neufs de 50 à 60 m², à 200 mètres de la mer, atteignent 100 000 euros. Dubrovnik est encore plus cher. Quant aux îles, mieux vaut y renoncer. La plupart d'entre elles ne sont pas constructibles et, à moins de disposer d'un budget de 3 millions ou 4 millions d'euros, le marché est inaccessible.

Acquérir un terrain peut se

révéler, à terme, un investissement intéressant. Après la publication de la loi sur la protection du littoral de septembre 2004, qui interdit toute construction sur une bande de 500 à 700 mètres de la mer, de nouveaux terrains, gelés pendant plusieurs années, sont aujourd'hui mis en vente à partir de 50 euros le m² jusqu'à 500 euros le m².

Une occasion pour des particuliers motivés et peu pressés de se lancer dans la construction de leur maison. Car, si les matériaux sont au même prix qu'en France, la main-d'œuvre locale est moitié moins chère.

Mais le parcours est semé d'embûches, que ce soit en raison de la langue ou des nombreux intermédiaires. « Il est illusoire de vouloir négocier directement avec un particulier », affirme Emeric L. Il faut impérativement passer par une agence immobilière reconnue au niveau international, qui maîtrise la langue et prendra en charge le dossier du début à la fin de l'opération. »

Vérifier l'identité du vendeur et la légalité de la construction est indispensable. Mais cela relève parfois du chemin de croix. Les premières règles d'urbanisme en Croatie datent de 1968, il est souvent difficile de retrouver le permis de construire et le nom du propriétaire du bien. ■

M. P.

FRAIS D'ACQUISITION

Taxe de transfert de propriété : 5 %.

Frais juridiques de rédaction de contrat, d'authentification d'acte chez un notaire, avocat ou agence immobilière : 1 % à 2 % du bien.

Frais de traduction. Procédure d'agrément devant le ministre de la justice : un peu moins de 500 kunas (68 euros) pour les frais d'enregistrement auprès du ministère de la justice pour déposer le dossier, auxquels se rajoutent les frais d'avocat.

Le piège des vacances à temps partagé

LES 1 700 VICTIMES constituées parties civiles dans l'affaire de time-sharing dite CSV Lagon Vert se retrouvent, pour la quatrième fois en dix ans, devant les tribunaux. Cette procédure, après avoir été cassée en juin 2005 par la Cour suprême, revient devant la cour d'appel de Versailles entre le 24 avril et le 25 mai.

Sont accusés d'escroquerie et abus de confiance les dirigeants de la société Club Système Vacances (CSV) et Lagon Vert, pour avoir vendu, entre 1996 et 1999, l'adhésion à un club. Celle-ci ouvrait droit, pendant trente-cinq mois, à plusieurs semaines de vacances dans l'une des centaines de résidences adhérentes de ce club. Or non seulement les résidences visées n'avaient pas d'existence réelle, mais des fonds ont été détournés. Près de 2 700 consommateurs n'ont pu profiter de leur achat.

Le concept de vacances en

temps partagé existe, en France, depuis 1968. Selon l'Organisation du timeshare en Europe (OTE), 1,4 million de familles détenaient, en 2001, une ou plusieurs semaines dans l'une des 1 452 résidences des vingt-cinq pays, dont 35 % en Espagne – en particulier aux Canaries –, 15 % en Italie et 12 % en France.

Escroquerie

Le time-sharing adopte des formes juridiques très variées. Les vacances à temps partagé à la française se font dans le cadre d'une société civile d'attribution, où le logement et la semaine concernés sont clairement identifiés. Les Anglo-Saxons ont ajouté l'idée d'une bourse d'échange, où il est possible de troquer sa semaine et sa résidence, et dont le leader mondial est Resort Condominium International (RCI). Les Britanniques ont choisi le modèle de l'adhésion à un club, sans réelle notion de pro-

priété immobilière. Il existe aussi le pack-vacances, simple accumulation de points ouvrant droit à un séjour ou à des prestations hôtelières sans désignation d'appartement ou de semaine précise.

Le time share a, aujourd'hui, tellement mauvaise presse en Europe que les plaintes diminuent. Mais les méthodes des escrocs évoluent et leur champ d'action se déplace. « Nous retrouvons les mêmes vendeurs au Maroc, en République dominicaine, en Asie, notamment en Thaïlande, où ils essayent de vendre leurs formules aux nouveaux touristes venus de Chine et des pays émergents », explique Lise Nicoll, présidente de l'Association des propriétaires adhérents francophones de vacances en temps partagé (APAF-VTP), qui a fédéré les plaintes de l'affaire CSV Lagon Vert.

Les problèmes sont, cependant, loin d'être résolus en France.

Notamment celui des résidences commercialisées dans les années 1970 dans le cadre de la société civile d'attribution, où non seulement les charges s'avèrent très lourdes, mais dont il est aussi très difficile de sortir tant que l'on n'a pas trouvé un repreneur pour ses parts, ce qui, dans certains cas, est mission impossible. « Même en bradant, pour un euro symbolique, une semaine à Tignes en octobre, par exemple, vous ne trouverez pas d'amateur, car il doit faire face à des charges de plusieurs centaines d'euros par an et, à ce prix-là, mieux vaut louer », conseille M^{me} Nicoll.

S'abstenir de payer ses charges n'est pas non plus une solution, puisque cela expose à des procédures perdues d'avance. La Commission européenne réfléchit à faire évoluer la réglementation. Le jugement de la cour d'appel de Versailles est attendu début juin. ■

I. R.-L.