



| AGIR POUR LE LOGEMENT |
Chambre
SAVOIE MONT-BLANC
AIN - SAVOIE - HAUTE-SAVOIE

Communiqué de presse

Diffusion immédiate



Relations presse

L'immobilier en Savoie Mont Blanc

1^{er} séminaire national sur la clientèle Suisse

Annecy, le 22 décembre 2021. La Cellule Internationale de la FNAIM et plusieurs présidents de Chambre, dont Sébastien Cartier président de la FNAIM Savoie Mont Blanc, ont animé un webinar sur le thème de « La clientèle suisse ». Plusieurs adhérents FNAIM dont Ado Mako, référente du bassin d'activité Genevois et Pays de Gex, ont apporté leur expertise en direct devant près d'une centaine de participants.

Si les acquéreurs suisses se concentrent sur l'Est de la France : Bourgogne Franche Comté et Auvergne Rhône-Alpes principalement, la Haute-Savoie reste le département le plus convoité. Une préférence qui se traduit par des prix élevés, un territoire exigu entre lacs et montagnes en pénurie de biens, attisé par une forte demande des voisins suisses à fort pouvoir d'achat.

Ce marché frontalier attire de plus en plus les acquéreurs suisses, pour plusieurs raisons : l'absence de biens disponibles sur le marché genevois (seuls 18% des genevois sont propriétaires à Genève), le prix d'acquisition très nettement supérieur (8'000,00 € à 10'000,00 € le m² en Suisse, contre 3'700,00 € à 5'000,00 € en France), la difficulté d'obtenir un financement tant la demande d'apport par les banques est importante, et enfin le fort pouvoir d'achat des suisses qui leur ouvre les portes de l'acquisition plus facilement de l'autre côté de la frontière, l'acheteur moyen suisse disposant d'un équivalent CSP + en France.

La clientèle suisse, qui représente 9% des acquéreurs étrangers dans l'hexagone (derrière les anglais à 27%, chiffres de la BNP) est exigeante pour sa résidence principale. Composée d'actifs qui louent un logement de taille modeste à Genève, elle recherche un grand appartement, une maison, en priorité dans le neuf ou à rénover. Des retraités quittent également Genève pour un environnement plus paisible à la campagne.

Certains recherchent également des résidences secondaires au bord des lacs (Annecy ou Léman), des chalets à la montagne (Megève ou Chamonix) où les prix sont plus accessibles qu'en Suisse, et la proximité géographique (une heure de Genève par autoroute) constitue également un réel atout par rapport aux stations valaisannes bien plus éloignées.

Pour Ado Mako : « *Le client suisse est exigeant, il recherche la qualité de construction, de réalisation et reste pointilleux sur les finitions. Dans le processus d'acquisition il aime être accompagné, conseillé pour les démarches administratives qui sont bien plus complexes qu'en Suisse. A des questions précises, il attend des réponses claires tant au niveau technique qu'administratif. Il apprécie notre expertise même s'il discute parfois le prix du bien, il ne conteste pas les honoraires, conscient de notre valeur ajoutée* ».

Si les visites physiques sont privilégiées, il est désormais possible de franchir les étapes de la transaction à distance, virtuellement. Services appréciés aux vues des restrictions sanitaires actuelles. À l'image du Crédit Agricole de Haute Savoie (n°1 sur le marché des transactions avec les suisses), pour Jean Paul Lemmo directeur des agences de St Julien-en-genevois et de Viry : « *Nous avons pris le virage du digital et nous avons ouvert des « Espaces habitat » spécialisés pour mieux satisfaire ces clients non-résidents dont le nombre est en progression chaque année (10% des dossiers en 2020 pour 490 M€, contre 12% à hauteur de 558 M€ en 2021)* ». Des transactions élevées qui génèrent des honoraires appréciables pour les professionnels.

A la différence du frontalier, le suisse non-résident sur le territoire français n'est pas soumis au fisc français. Toutefois, en cas d'acquisition d'un bien en France, le citoyen suisse se doit d'être accompagné par un représentant fiscal agréé par le code des impôts pour les démarches administratives et fiscales.

Il doit notamment faire une déclaration officielle sur la provenance de ses fonds personnels pour l'achat d'un bien immobilier en France. Me Franck Lavergne, avocat fiscaliste au barreau d'Annecy, précise : « *A partir du moment où le bien immobilier se situe sur le territoire français, le propriétaire est soumis à la fiscalité française, que ce soit pour sa résidence principale, secondaire ou des biens locatifs (imposition de 27 à 30% sur les loyers générés)* ».

.../...



| AGIR POUR LE LOGEMENT |
Chambre
SAVOIE MONT-BLANC
AIN - SAVOIE - HAUTE-SAVOIE

Communiqué de presse

Diffusion immédiate



Relations presse

En cas de revente, la plus-value est imposée à hauteur d'environ 26%. Si elle est supérieure à 150 k€ l'intervention d'un représentant des services fiscaux est obligatoire dans la transaction. Si le bien dépasse 1,3 M€ le propriétaire suisse est soumis à l'ISF ». Pour les droits de succession, Me Lavergne préconise le montage de l'accession à la propriété, en amont de la transaction, par la création d'une société civile ou commerciale afin de diminuer les droits de succession à la revente. Dans tous les cas de figure il est fortement conseillé de s'attacher les services et l'expertise d'un avocat ou d'un conseiller fiscal.

Comment atteindre les prospects suisses ?

La bonne question que se pose les professionnels de l'immobilier du territoire frontalier a été abordée par André Perrissel, président du World Property Business Club, partenaire de la FNAIM, qui connecte 200 professionnels de l'immobilier de luxe dans le monde : « Les canaux les plus directs sont les banques suisses qui proposent des services de gestion de patrimoine, les cabinets ou bureaux de gestion de patrimoine, les sites webs spécialisés en Suisse (immoscout24.ch, homagte.ch, newhome.ch etc.) et les séances d'information personnalisée. Le professionnel se doit d'accompagner le client de la négociation à la finalisation de l'acte, voir jusqu'à la décoration intérieure de son bien. Notre Club est très actif, il assure de nombreux services et participe à la formation de ses adhérents avec l'ESI pour décrocher des formations qualifiantes. Nous assurons une visibilité internationale des annonces publiées sur le site fnaim.fr ».

En conclusion, le président de la FNAIM Savoie Mont Blanc Sébastien Cartier rappelait les particularités du marché en Pays de Savoie et dans l'Ain. Un marché tendu, dynamique, attisé par la pénurie de l'offre et l'augmentation de la demande. L'annonce de quelques prix au m2 dans certaines stations des Savoie a permis à l'assemblée virtuelle studieuse de mieux mesurer l'appétence des professionnels à satisfaire les clients helvétiques !



Illustration : Le genevois français attire majoritairement la clientèle genevoise de proximité. Crédit ©Thierry Barret

Contact Service de presse – FNAIM Savoie Mont Blanc

Thierry Barret – 06 07 60 56 74

fnaim@barret-conseil.com

Cabinet BARRET Conseil

Business Development Strategy

15 route de Frangy

74350 ALLONZIER-LA-CAILLE

Tel: +33 (0)4 50 43 15 15

www.barret-conseil.com