Tribune de Genève

PAYS :Suisse
PAGE(S) :21-22
SURFACE :57 %
PERIODICITE :Quotidien

DIFFUSION :192749
JOURNALISTE :Fabrice Breithaupt

► 2 février 2022 - N°27

France voisine

Ces chers acquéreurs suisses

Les Romands représentent une part non négligeable des acquéreurs dans certains départements frontaliers, où ils sont appréciés pour leur pouvoir d'achat et leur attitude.

Fabrice Breithaupt

Bien des Suisses, en particulier des Romands, ont acheté un bien immobilier en France ou projettent de le faire.

Mais qui sont exactement ces acquéreurs helvètes dans l'Hexagone? De quels cantons suisses proviennent-ils et quels départements et régions privilégient-ils outre-Jura? Quelles sont leurs motivations? Que cherchent-ils comme type de bien, pour quel prix et avec quel budget?

La Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim, à la fois syndicat des professionnels de la pierre et organisation fédérant des agences immobilières ainsi que des administrateurs de biens et/ou des syndics de copropriétés) a justement organisé, à la fin de décembre 2021, un séminaire interne pour ses membres sur la clientèle suisse en France. Deux de ses responsables régionaux nous dévoilent le portrait de l'acheteur helvète.

Les Suisses, des acquéreurs de poids en France

Cette clientèle n'est pas négligeable sur le marché de l'immobilier de l'Hexagone. Les Helvètes y représentent 9% du total des acquéreurs étrangers. Ils sont ainsi, en nombre, les troisièmes plus importants acheteurs derrière les Britanniques (27%) et les Belges (19%), mais devant les Allemands (7%), les Italiens et les Néerlandais (5,5% chacun), les Étasuniens (3%) et les Suédois (2,7%).

La part des clients suisses varie selon les régions françaises, y compris dans les zones frontalières. Laurent Reynaud, président de la Fnaim de Franche-Comté et directeur de l'agence Reynaud Immobilier Services à Besançon, l'estime «entre 2 et 3%» dans sa région.

Son homologue Sébastien Cartier, président de la Fnaim Savoie Mont-Blanc et associé des agences Bouvet Cartier Immobilier à Annemasse et à Ambilly, l'évalue «entre 15 et 20%» dans les départements de l'Ain et de la Haute-Savoie.

Ces proportions peuvent être plus importantes dans les secteurs de France voisine situés immédiatement proches de la Suisse.

Des prix français bien plus abordables qu'en Suisse

Si la France attire les Suisses, ce n'est pas seulement à cause de son art de vivre et de la richesse de son patrimoine; c'est aussi par ses prix de l'immobilier et du foncier nettement plus abordables qu'en Suisse. Par exemple, le prix de vente moyen au mètre carré d'une maison individuelle dans l'existant atteignait, en fin d'année dernière, entre 8831 francs dans le canton de Vaud et 13'835 fr dans le canton de Genève (source Wuest Partner). En comparaison, le prix moyen du mètre carré d'une villa ancienne (ou «existante» selon la terminologie helvétique) était, à la fin de 2021 aussi, de 1506 euros dans le Jura et de 4552 euros en Haute-Savoie (source Fnaim, *voir aussi le graphique ci-dessus*). Soit jusqu'à neuf fois moins cher en France voisine qu'en Suisse romande!

Voila qui explique en grande partie pourquoi bien des Suisses réussissent à concrétiser en France leur rêve d'accession à la propriété immobilière, alors qu'ils sont contraints, pour le plus grand nombre d'entre eux, de rester locataires dans leur pays.

Les régions françaises proches de la Suisse privilégiées

«En Franche-Comté, les acquéreurs suisses viennent principalement des cantons de Vaud et du Valais. Ils affectionnent le Haut-Doubs et le Haut-Jura, notamment des communes comme Morteau, Pontarlier ou Jougne», précise Laurent Reynaud.

«Dans l'Ain et la Haute-Savoie, les Genevois visent essentiellement le Pays de Gex ainsi que le Genevois et le Chablais haut-savoyards, et les Vaudois plutôt le Pays de Gex, indique Sébastien Cartier. Des communes comme Saint-Julien-en-Genevois, Viry, Archamps, Neydens *(ndlr: voir photo en page suivante)*, mais aussi Vétraz-Monthoux, Collonges-sous-Salève, Lucinges, Bonne-sur-Menoge ou encore Chens-sur-Léman les intéressent». Pour eux, ces localités françaises, situées plus ou moins près de la frontière suisse, sont un peu la continuité immédiate du canton de Genève, explique-t-il. Ce sentiment de proximité d'avec la Suisse a été renforcé par la création du Léman Express (le réseau ferroviaire express régional franco-valdo-genevois), qui rend certaines d'entre elles plus faciles et plus rapides d'accès, commente-t-il.

Sébastien Cartier note aussi que des communes comme Cruseilles, Allonzier-la-Caille et Saint-Martin-Bellevue gagnent en intérêt actuellement. «D'une part, les prix de vente y sont un peu plus bas que dans les communes françaises immédiatement proches de la frontière suisse, explique-t-il. D'autre part, la portion de l'autoroute A41 entre Genève et Annecy rapproche ces communes du canton de Genève.»

En outre, selon lui, les Romands qui s'installent en France voisine ont désormais pris le pli de se déclarer officiellement auprès des autorités locales françaises, ce que certains ne faisaient pas ou moins auparavant, vivant alors outre-Jura «au gris» (en prétextant n'avoir en France qu'une résidence secondaire, alors qu'ils y logeaient en fait à l'année).

Résidences principales ou secondaires?

Tous droits de reproduction réservés

Tribune de Genève

PAYS :Suisse
PAGE(S) :21-22
SURFACE :57 %
PERIODICITE :Quotidien

DIFFUSION :192749
JOURNALISTE :Fabrice Breithaupt

► 2 février 2022 - N°27

Dans le Pays de Gex, le Genevois et le Chablais haut-savoyards, les Genevois et les Vaudois achètent majoritairement des résidences principales.

A contrario, en Franche-Comté, Vaudois et Valaisans lorgnent plutôt des résidences secondaires.

À la recherche d'espace

Les Romands ont des besoins communs, observent Laurent Reynaud et Sébastien Cartier.

Il s'agit majoritairement de familles ou de couples. Ils cherchent une villa ou un chalet présentant une surface généreuse, d'au

Des Suisses exigeants, mais appréciés

Laurent Reynaud et Sébastien Cartier notent que la clientèle romande est exigeante: les matériaux de constructions utilisés doivent être de bonne qualité, tout comme les finitions.

Les Romands sont globalement appréciés par les professionnels français de la pierre: «Ils savent exactement ce qu'ils veulent et ils disposent d'un budget confortable *(ndlr: lire plus loin)*, ce qui permet aux agents immobiliers de mieux cibler la recherche des biens à leur présenter, et ainsi d'éviter de moins 120 m², avec un terrain et une belle vue sans vis-à-vis.

perdre du temps», explique Laurent Reynaud.

Sébastien Cartier ajoute: «Ils sont ponctuels pour les rendez-vous des visites, et aiment que les professionnels le soient aussi. Et ils respectent les engagements pris.» «On retrouve ici les traits du caractère suisse», s'accordent à dire en souriant nos intervenants.

Tous deux remarquent aussi que les clients romands «ne négocient ni les prix de vente ni les honoraires des courtiers immobiliers et des notaires, à la différence des Français».

«Comme ils connaissent mal ou peu la réglementation française, ils sont méfiants et ont davantage besoin d'être informés et accompagnés tout au long du parcours d'acquisition», complète Sébastien Cartier.

Un haut pouvoir d'achat

S'agissant du budget, la clientèle romande dispose d'un pouvoir d'achat important. «Plus de 300'000 euros», indique Laurent Reynaud, pour qui «les Suisses se donnent les moyens d'acheter ce qu'ils souhaitent». Pour Sébastien Cartier, leur budget varie en moyenne «entre 600'000 et 800'000 euros».

Dans tous les cas, les capacités financières des Romands sont nettement supérieures à celles des travailleurs frontaliers, lesquelles sont de «moins de 200'000 euros» d'après Laurent Reynaud, et comprises «entre 400'000 et 600'000 euros» d'après Sébastien Cartier. Celui-ci explique cette différence de moyens par deux raisons: «D'une part, dans les couples romands, les deux conjoints travaillent en Suisse, ce qui n'est pas toujours le cas des frontaliers. D'autre part, les premiers occupent, plus souvent que les seconds, des postes à responsabilité, et sont donc mieux rémunérés qu'eux».

Concernant le financement de leur acquisition, «chez le notaire, au moment de la signature de l'acte d'achat définitif, les Romands paient au comptant, ce qui ne signifie pas qu'ils n'ont pas contracté en amont un crédit immobilier *(ndlr: prêt hypothécaire, en Suisse)*. Les frontaliers, eux, règlent la transaction avec des fonds provenant clairement d'un tel emprunt», déclare Laurent Reynaud.

De son côté, Sébastien Cartier note que les clients romands n'hésitent pas à utiliser les services des banques françaises pour obtenir un crédit immobilier: «Comme ils achètent dans notre région surtout des résidences principales et qu'ils ont l'intention de vivre en France voisine, ils doivent de toute manière ouvrir un compte dans une banque française pour le paiement de leurs dépenses courantes.» Le professionnel précise que les clients suisses contractent des emprunts en euros ou des emprunts mixtes (pour partie en francs suisses et pour l'autre en euros) afin de limiter les risques de change à la fois sur le montant de leurs mensualités et sur le prix à la revente de leur bien.

«Les Suisses savent exactement ce qu'ils veulent et ils disposent d'un budget confortable.» «Ils sont ponctuels pour les rendez-vous des visites et ils respectent les engagements pris.»

Laurent Reynaud
Président de la Fnaim de Franche-Comté

Sébastien Cartier
Président de la Fnaim Savoie Mont Blanc

Tous droits de reproduction réservés

Tribune de Genève

PAYS : Suisse
PAGE(S) :21-22
SURFACE :57 %
PERIODICITE : Quotidien

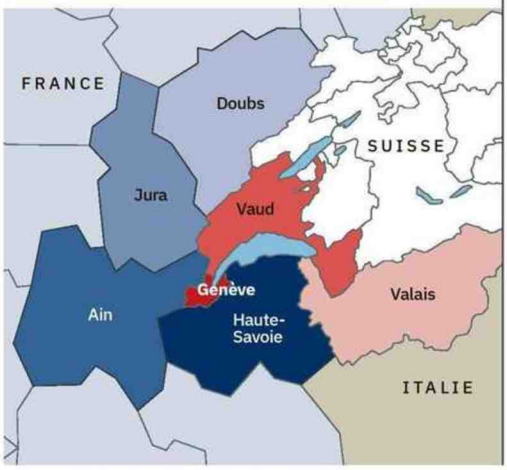
DIFFUSION :192749
JOURNALISTE : Fabrice Breithaupt

► **2 février 2022 - N°27**

Neydens, près de Saint-Julien-en-Genevois, est l'une des communes haut-savoyardes prisées par les acquéreurs immobiliers suisses. LUCIEN FORTUNATI

Les prix de l'immobilier en France voisine

En comparaison avec certains cantons romands



Prix moyens au mètre carré, dans l'existant/ancien, à la fin de 2021

Appartements/PPE

Taux de change: 1 euro = 1,05 CHF environ au 31 janvier 2022

Maisons individuelles

Infographie: G. Laplace. Source: Wuest Partner (Suisse). LABoratoire Économique du Logement/Fnaim (France).

Tous droits de reproduction réservés