



Investissement

Après le Covid, les acheteurs cherchent une rentabilité immédiate en louant leur bien.

Témoignages

- Des Romands racontent leur
- expérience après l'achat d'une
- résidence secondaire à l'étranger.

Pièges à éviter

- Six conseils à méditer avant
- de craquer pour une maison
- au soleil.

Acheter sa résidence secondaire à l'étranger

Texte **Isabelle Jaccaud** Photos **Shutterstock**

En Suisse, trouver une résidence secondaire abordable sur le marché est devenu difficile, suite à la Lex Weber et la pandémie. Alors pourquoi ne pas chercher la maison de ses rêves chez nos proches voisins, en France, en Espagne ou en Italie, avec le soleil et l'art de vivre qui vont avec ?

Les Suisses se placent au 4^e rang des acquéreurs étrangers d'immobilier en France et au 6^e rang en Espagne. Malgré des marchés à la hausse, les Helvètes arrivent avec un pouvoir d'achat nettement supérieur aux acquéreurs locaux.

«Le marché immobilier en Espagne se porte très bien et ne fait que croître», constate Laurent Pannatier, directeur de l'agence immobilière Proximmo et d'Immobilier-Espagne.ch à Lausanne. «La situation post-Covid a été positive. Beaucoup investissent dans une résidence secondaire et l'Espagne apparaît souvent comme le parfait compromis où la qualité de vie est perçue comme optimale. Le marché que nous pratiquons en Espagne enregistre

une croissance supérieure à 10% annuellement. A notre échelle, nous avons connu une augmentation des transactions de l'ordre de 20% en 2021 et notre clientèle, qui se compose uniquement de Suisses, ne cesse d'augmenter depuis le début de cette année».

Aussi bien qu'avant le Covid

La période Covid a été synonyme de courte pause, mais les acheteurs ont profité de cette période pour clarifier leur projet d'achat, ce qui a conduit à une vive réaction des clients dès que la situation a été débloquée. Le marché se porte tout aussi bien qu'avant la période Covid. Laurent Pannatier relève cependant une évolution des demandes: >

«Beaucoup d'acheteurs cherchent une rentabilité immédiate et prévoient de louer leur bien»



LAURENT PANNATIER

Directeur de Proximo et d'Immobilier-Espagne.ch

«Avant le Covid, de nombreux clients achetaient avec la perspective d'occuper les lieux pour des vacances et souvent avec une perspective de retraite, privilégiant les localisations proches de la mer ou des golfs; maintenant beaucoup d'acheteurs cherchent une rentabilité immédiate et prévoient de louer leur bien. Ce marché a enregistré une forte croissance post-Covid, notamment avec les habitants locaux qui cherchent à louer des résidences secondaires plutôt que de voyager à l'étranger. Il est devenu très intéressant de mettre son bien en location avec des loyers à la semaine qui peuvent atteindre 2000-3000 francs pour un bien standard en haute saison».

Les clients privilégient la qualité du climat, le soleil plus de 300 jours par an, le faible coût de la vie, les avantages fiscaux, la proximité avec la Suisse à 1h-1h30 d'avion. Leur pouvoir d'achat est souvent bon, grâce à une préretraite ou à la vente d'un bien

en Suisse. Si un appartement standard à Lausanne se vend aisément autour du million, le vendeur «rebondira» sur un produit similaire autour de 300'000 francs en Espagne.

Mer, aéroport et soleil

L'agence propose des résidences secondaires dès 200'000 euros, pour des objets de qualité, bien situés et récents. Les sites les plus demandés sont la Costa Calida et la Costa Blanca: les prix y sont parfois moins élevés que dans d'autres régions d'Espagne, et les 350 km de côte offrent plusieurs aéroports internationaux, tout en garantissant un climat favorable toute l'année. Majorque, Ibiza, le sud du pays comme Marbella ou Malaga sont recherchés également. Barcelone et Madrid ont moins d'attrait, vu les prix souvent élevés et le parc immobilier moins récent.

Le secret pour un achat réussi ?

Le succès d'un tel projet réside dans un accompagnement durant tout le processus d'achat. Ceci permet d'éviter les pièges éventuels, d'être serein quant aux questions de financement et techniques, de gagner du temps et d'avoir accès à de vraies opportunités.

Des prix encore attractifs

L'année 2021 a battu tous les records en France, au niveau des ventes de biens immobiliers avec

Chamonix fait partie des stations préférées des Suisses pour leurs résidences secondaires.



1,2 million de transactions, dépassant allégrement le record précédent de 2019 qui s'élevait à 1 million. Sébastien Cartier, président de la Fédération nationale de l'immobilier Savoie Mont Blanc (FNAIM SMB), note les mêmes performances pour les départements de sa région. «En zone frontalière, on compte jusqu'à 20% de Suisses propriétaires, avec une résidence principale, qu'ils soient actifs ou retraités», note-t-il. «S'il y a 20 ans, les frontaliers suisses pouvaient être stigmatisés, actuellement on assiste à un mélange de cultures et le clivage Suisse-France s'est beaucoup atténué. De plus en plus de Suisses d'origine italienne, espagnole et portugaise, de seconde génération, achètent en France».

Les régions prisées

«Pour leurs résidences secondaires, les Suisses privilégient les stations de ski comme Megève et Chamonix», constate le président de la FNAIM SMB. «Malgré les prix qui ont flambé, ils restent plus attractifs qu'en Suisse. Les autres régions recherchées sont le sud de la France, avec la Côte d'Azur et l'arrière-pays (encore abordable grâce au

pouvoir d'achat des Suisses, et accessible en avion); sans oublier l'Alsace, le Haut-Rhin, la Franche-Comté et le Doubs».

Les Suisses sont friands de maisons individuelles. Dans la région frontalière, ils vont de plus en plus loin pour trouver un terrain et construire, jusqu'à Annecy et même Aix-les-Bains. L'augmentation du prix du carburant et l'arrêt possible du télétravail, si un accord n'est pas trouvé entre la France et la Suisse, peuvent inquiéter, mais le phénomène est encore récent. ■

«En zone frontalière, on compte jusqu'à 20% de Suisses propriétaires, avec une résidence principale»



SÉBASTIEN CARTIER

Président de la Fédération nationale de l'immobilier Savoie Mont Blanc.

Les pièges à éviter lors d'un achat

Six conseils à méditer avant d'acheter un bien immobilier à l'étranger

1. Garder les pieds sur terre

Vous avez eu le coup de foudre pour une maison ? Analysez bien la situation. Combien de temps prend le trajet depuis la Suisse ? Il est conseillé de se rendre plusieurs fois sur place.

2. Faire connaissance avec la région

Découvrez le quartier, les futurs voisins. Y a-t-il des projets d'aménagements futurs ? Les magasins sont-ils à proximité ? Est-ce une région attractive si vous désirez louer votre bien aux touristes ? Discuter avec les habitants permet de trouver une personne de contact qui pourra jeter un œil sur la maison, aérer, chauffer avant votre arrivée.

3. Ne pas sous-estimer les frais

Préparez un budget : électricité, eau (parfois l'eau n'est pas potable et il faut prévoir d'acheter des bonbonnes d'eau), chauffage, internet, assurances. Certaines destinations prisées taxent les propriétaires étrangers ;

prévoir d'éventuelles rénovations, frais d'entretien réguliers.

4. Assurer vos arrières

Un agent immobilier, un notaire n'ont pas toujours le même rôle qu'en Suisse. Pour éviter les problèmes, prenez un avocat ; en Espagne et en Grèce, c'est obligatoire.

5. Penser sécurité

Pour dormir sur ses deux oreilles, il est recommandé de prendre une assurance habitation et d'avoir un système de sécurité pour se prémunir contre les voleurs et les squatteurs.

6. Déclarer son achat au fisc

Votre résidence secondaire doit être déclarée en Suisse même si vous ne la louez pas. Pas de double imposition, car le bien est exempté d'impôts en Suisse, mais il sera pris en compte pour calculer le taux d'impôts sur la fortune.

Des **Romands** racontent leur achat

Texte **Isabelle Jaccaud** Photos **DR**

Propriétaires d'une résidence à l'étranger, ils nous dévoilent leurs expériences.

Simone Chappuis, de Crans (VD), a acheté avec son mari en 2002 une maison contiguë sur l'île d'Ibiza, au bord de la plage. Terrasse sur le toit avec vue à 360°, jardin arborisé, piscine pour les 36 co-propriétaires, la situation fait rêver.

Ibiza, que nous connaissons bien. On était déjà bien intégrés, avec des connaissances». Après avoir hérité, Simone Chappuis décide de partir à la recherche d'un pied-à-terre sur l'île espagnole. En 2002, lors d'une balade à la plage, elle tombe sur une zone urbanisée sympa, bordée de palmiers. Un panneau à vendre attire son regard. Un ami du coin se renseigne pour eux, négocie le prix de 210'000 francs à la baisse, organise une visite avec un architecte pour s'assurer de la salubrité du bien. Simone Chappuis est catégorique: «Pour acheter à l'étranger, il faut se faire aider. Notre ami et son banquier ont découvert qu'il y avait une hypo-

thèque cachée sur cette maison. Il faut vraiment être prudent. Grâce à eux, tout s'est bien déroulé».

Les charges s'additionnent vite. Un jardinier et un pisciniste gèrent l'entretien à l'année: d'où 125 euros de frais de copropriété mensuels. Aux Baléares, il y a aussi une taxe annuelle de 300 euros pour les étrangers possédant un bien. Dans cette copropriété, le règlement interdit de louer à des vacanciers, c'est juste possible à l'année. Le couple a préféré prêter la maison contre dédommagement pour l'eau et l'électricité. L'eau doit être dessalée, ce qui a un coût.

Bonne nouvelle, ce n'est plus possible de bâtir à moins de 500 m de la mer. Donc pas de risque d'avoir des voisins! Et la maison a pris de la valeur.

Acheter avec un ami

Hugo et Patricia, de la région lausannoise, ont acheté en 2003 un petit appartement avec une terrasse à Antibes, dans la vieille ville. Ils se souviennent: «On appréciait la région, où on avait plusieurs amis. On a décidé d'avoir un chez-soi plutôt que de squatter chez des amis. C'est grâce à eux qu'on a appris qu'il y avait un appartement qui se libérait dans l'immeuble». Patricia est uneoureuse de l'eau. «Notre rêve était de trouver une maison avec piscine en Provence ou sur la Côte d'Azur. Mais vu les prix et le montant de nos économies, nous avons décidé d'acheter un appartement. Avec un logement à deux pas de la mer, >

«Pour acheter à l'étranger, il faut se faire aider.»

SIMONE CHAPPUIS

Simone Chappuis raconte la genèse de l'achat: «Comme on ne trouvait rien d'abordable sur la Côte d'Azur, on a craqué pour



A deux pas de la mer, la vieille ville d'Antibes séduit de plus en plus d'acheteurs.

on économise ainsi sur le prix de la piscine et du jardin». Le couple a choisi d'acheter l'appartement en copropriété avec un ami suisse. Ce qui nécessite une grande organisation: chacun en profite un mois à tour de rôle; mais financièrement, c'est très intéressant de ne payer que 50% des 3 à 4'000 francs de charges annuelles.

Nid d'aigle avec vue

Après avoir vendu sa résidence secondaire en Ardèche, Isidore Raposo, habitant le nord vaudois, achète en 2014 une petite maison de pierres dans les Asturies, paradis naturel au nord de l'Espagne.

Passionné de spéléologie, Isidore Raposo s'y rend souvent pour répertorier des grottes dans un parc naturel. Il explique: «Je voulais un pied-à-terre, quelque chose de simple, loin des touristes, sans jardin, car j'ai déjà une maison à Yverdon. J'ai visité toutes sortes de maisons. Mais c'était trop grand. La première fois que je suis entré dans cette vieille maison perchée dans les montagnes comme un nid d'aigle, ce fut le coup de foudre. De belles pierres, un vieux fourneau, une vue à 180° depuis une galerie. J'ai aussitôt appelé le propriétaire. Pour 13000 euros, c'était tout ce

qu'il me fallait. Je l'appelle mon petit refuge d'égoïste».

Bonne surprise

Dans ce village isolé et déserté, il ne restait que 3 habitants. Le village est ravi de ce regain de vie. L'achat s'est passé très facilement. Les travaux de rénovation, dans le respect du style local, encore plus. Le toit nécessitait de refaire la charpente, d'isoler. Une salle de bain avec cabine de douche est installée. Le secrétaire communal lui a annoncé: «Commence les travaux, l'autorisation officielle suivra plus tard». Et là, surprise, les émoluments étaient offerts.

Isidore Raposo apprécie la tranquillité, les balades dans la montagne avec son chien, la douceur du climat. Il ne veut pas louer, pour garder la liberté d'y partir sur un coup de tête. Et les enfants et petits-enfants apprécient la maison autant que lui. «Aux dernières vacances je suis descendu avec un de mes fils et ses 4 enfants. Un autre fils et sa compagne habitent désormais à l'année dans la maison d'à côté. Du coup, le nombre d'habitants est passé à 5!».

Prospecter pour la retraite

Michèle et Gérard, un couple de Neuchâtelois, ont sillonné le

Jura français lors des vacances pendant plusieurs années à bord d'un camping-car. Leur but? Prospecter pour trouver LA maison pour y passer le week-end et plus tard y vivre à l'âge de la retraite. Michèle commente: «Elle devait être assez grande pour pouvoir accueillir nos enfants et nos amis». Ils ont acheté une ancienne longère dans la Bresse bourguignonne, une ferme transformée qui était habitée à l'année, donc bien équipée. A la campagne, mais proche d'une localité avec toutes les commodités. «En arrivant à la retraite, une pharmacie ou un médecin deviennent des critères de recherche», relève Gérard. C'est important de trouver un bien avant la retraite, pour pouvoir s'acclimater, en prendre possession, au rythme d'une à deux fois par mois. Lors de l'achat, l'agence immobilière, très compétente, s'est occupée de toutes les démarches. Le couple a juste dû trouver le financement, signer, payer. Geste sympa, le couple a même touché une petite prime de repeuplement. Beaucoup de Suisses et de Neuchâtelois se sont installés dans la région.

Coup de cœur andalou

Monique, de la région genevoise, en parle comme d'une amie: «Notre maison de deux étages dans le sud de l'Espagne est une vieille dame qui date de 1864, avec des petits défauts dus à son âge vénérable, mais elle nous comble!» Elle et son mari Alain cherchaient à acheter un logement en Corse. «Mais autant la Corse est sympa pour des vacances, autant on s'est sentis traités comme des étrangers en entrant dans une agence immobilière. Et les prix étaient trop élevés», souligne Monique. Lors d'un séjour dans la région andalouse, ils tombent sur Estepona, jolie ville au bord de la mer, qui veut devenir un exemple



Une petite maison villageoise dans les Asturies, paradis naturel au nord de l'Espagne, achetée 13'000 euros.



de mobilité douce: les piétons y sont rois.

Un achat idyllique

Tout s'est passé très vite. Après une première tentative avec un agent immobilier qui leur a menti en cachant un projet de construction à côté du bien convoité, le couple est tombé sur une perle. «Une agence tenue par un couple belge et anglais, sur place, qui sont devenus des amis et depuis, l'épouse arrose nos arbres sur la terrasse», raconte Monique. «Tout était très bien organisé. Ils avaient prévu un avocat. Celui-ci, d'un coup de fil, nous a ouvert un compte en banque, réservé un rendez-vous chez le notaire. Bref, c'était idyllique. En quelques jours, on avait la clé». L'agence leur a déconseillé de louer: les lois sont très spécifiques pour la location aux vacanciers. En revanche, la maison est prêtée à leurs enfants et aux proches.

La maison a été cambriolée, ce qui n'est pas courant dans cette région. Le couple a appris à ce moment-là qu'une alarme est indispensable; si des squatteurs pénètrent dans un logement, les propriétaires ont 48h pour les faire évacuer, après c'est trop tard. Donc désormais, la maison possède une alarme. ■

Terrasse sur le toit, au cœur de la vieille ville d'Estepona, en Andalousie.

140
YEARS

Inspired
by the
Sun.

Lumière & ambiance

Volets à pantographes En exclusivité chez Griesser

Personnalisation du design de la façade avec les volets à pantographes de Griesser.

Une gestion intelligente de la lumière du jour avec notre système breveté de protection solaire. Qualité, multiples variantes et stabilité maximale au vent.

www.griesser.ch

