



LONDON • PARIS • MIAMI

4 mai 2010

Motivations et attentes de l'acheteur étranger d'immobilier de prestige en France

Mai 2010

communiqué de presse

Au-dessus de 2 millions d'euros, plus de 70% des ventes de Barnes se font à des étrangers

Désormais l'acheteur étranger est un acheteur international. Qu'il s'agisse d'un étranger ou d'un français, il peut déjà posséder des propriétés en différents endroits du monde.

L'acheteur international, à partir d'un certain niveau de capitaux et de patrimoine, fait le choix de diversifier son patrimoine et ses actifs immobiliers. Il va investir dans la zone euro, dans la zone dollar et dans la zone livre sterling, essayant toujours de privilégier la qualité dans des villes réputées sans risques comme Paris, Londres, New York.

Une motivation immuable et stéréotypée

L'acheteur étranger, par rapport à son besoin de réassurance, va privilégier des emplacements mythiques ou symboliques : Invalides, Tour Eiffel-Champ de Mars, Quais de Seine... Pas la moindre prise de risque ou dérogation à la règle de « l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement ». A une rue près, c'est l'inconnu ! Le credo de l'acheteur étranger pourrait se résumer à « Vue sur les grands monuments parisiens ».

C'est ainsi qu'une vue sur le Bois de Boulogne, qui peut faire rêver un Parisien, ne concurrencera jamais une vue sur la Tour Eiffel. L'étranger veut avoir le sentiment d'acheter un bout de Paris!

Une attente plus experte que coup de cœur

L'acheteur étranger cherchera avant tout à comprendre le marché français. Il doit être conseillé sur les quartiers, le processus d'acquisition, les aspects juridiques et financiers. Ce n'est que dans un second temps qu'il commencera à visiter des biens et envisager une acquisition.

La plupart des acheteurs étrangers n'ont pas de conseillers attirés et sont donc rassurés par une expertise dédiée. C'est ainsi que Barnes met en place des départements dédiés à la clientèle russe, asiatique ou en provenance du Moyen Orient, avec notaires, experts-comptables, architectes, et correspondant local dans le pays concerné.

Le choix du bien immobilier et les formalités d'acquisition deviennent dès lors un aspect parmi tous les aspects de cet accompagnement. L'idée est d'offrir un service complet à une clientèle qui ne se décidera à l'achat que si elle est totalement en confiance. Un exemple, les diagnostics techniques obligatoires qui passent très bien pour tout le monde, excepté la clientèle asiatique pour laquelle la méfiance ajoute à l'inquiétude.

Même approche chez le Notaire « Nous ne recevons jamais un acte en le lisant littéralement : on explique, on résume, on répond aux questions. L'acte authentique est toujours rédigé en français, une traduction ne sera effectuée qu'à la demande du client, à titre d'information » témoigne Maître Bedicam.

Contact Presse

Galivel & Associés – Carol Galivel / Julien Michon – 01 41 05 02 02

Les Anglais vendent et les Italiens achètent

Chaque arrondissement de l'ouest parisien peut se prévaloir d'une typologie de clientèle. Le 16^e est le quartier des résidences d'ambassadeurs, avec les 7^e et 8^e arrondissements. La clientèle européenne va acheter du 100-120 m² avec parking pour se loger. anglo-saxonne est à la recherche d'investissement en location meublée. Dans ce créneau, 20% des acheteurs étrangers, dont une majorité d'anglo-saxons, recherchent un pied-à-terre, qui sera loué de manière saisonnière.

La Rive Gauche a la préférence des étrangers et plus particulièrement les 5^{ème}, 6^{ème} et 7^{ème} arrondissements. Dans ces quartiers là, il n'est d'ailleurs pas rare que des transactions s'effectuent entre non-résidents !

Avec la crise, les Russes, Anglais et Américains ont laissé la place aux Sud-américains, aux Asiatiques et aux Européens (Belges, Suisses, Allemands, et pays nordiques).

En revendant, Les Russes se rendent compte qu'ils ont acheté beaucoup trop cher, avec des décotes pouvant atteindre 50% !

Les Sud-américains ne veulent que Saint-Germain-des-Prés, tout comme les Italiens qui sont cependant prêts à franchir la Seine pour le 4^{ème} arrondissement.

Le fait marquant actuellement sur Paris ? Les Anglais vendent et les Italiens achètent, de manière très localisée sur Saint-Germain-des-Prés et le Marais, mais pas au-delà de la Place des Vosges, trop surfaite.

Le Français devient l'étranger du 6^{ème} arrondissement !

Le sixième arrondissement est clairement l'arrondissement parisien le plus prisé par la clientèle étrangère. Notamment par les Sud-américains et les Italiens. Il devient difficile de trouver des biens à la vente, malgré le fait que le sixième arrondissement soit celui où l'on recense le plus grand nombre de logements inoccupés. Mais 75% des propriétaires d'appartements inoccupés une longue partie de l'année ne souhaitent ni le vendre, ni même le proposer en location à court terme ; c'est le cas de la clientèle des Emirats. La rentabilité n'est pas la motivation de ces propriétaires de la Rive Gauche.

Quelle fiscalité pour les acheteurs étrangers ?

L'aspect défiscalisation ne les concerne pas. C'est la vente et non l'achat qui ramène l'acheteur étranger à son pays d'origine.

L'ISF est la pierre d'achoppement. La plupart des non-résidents pensent ne pas payer d'impôt en investissant en France. Or les non-résidents sont soumis à l'ISF en France pour les biens qui ont une assise matérielle en France, donc par définition les immeubles. Bien souvent, ces non-résidents oublient de déclarer à l'administration fiscale leur bien au titre de l'ISF. Mais l'impôt de solidarité sur la fortune frappe également les non-résidents fiscaux sur leurs seuls biens situés en France; leurs placements financiers en sont cependant expressément exonérés.

En cas d'acquisition de biens immobiliers de luxe ou d'exception, le seuil d'imposition (790.000 € pour 2010) se trouve très rapidement atteint, d'autant plus que le bien immobilier concerné ne constituera vraisemblablement pas leur résidence principale (non application de l'abattement de 30%).

Il est néanmoins possible de réduire la base taxable à l'ISF voire la supprimer, à plus ou moins long terme, par exemple en acquérant le bien via une Société (décote pour illiquidité), en finançant l'acquisition par emprunt (création de passif) ou encore en grevant le bien d'une indivision (répartition du patrimoine entre plusieurs mains avec décote pour indivision).

Contact Presse

Galivel & Associés – Carol Galivel / Julien Michon – 01 41 05 02 02

La pertinence d'un conseil fiscal et patrimonial

D'autres problématiques méritent également d'être étudiées afin d'optimiser la situation juridique, fiscale et patrimoniale des investisseurs non-résidents fiscaux français, tels que l'imposition de la plus-value de cession et des revenus locatifs le cas échéant, les droits de donation et de succession ou encore la taxe annuelle de 3% sur les immeubles.

Après analyse patrimoniale de la résidence et des conventions internationales applicables, la mise en place par Barnes d'une planification juridique et fiscale permettra de sécuriser et d'optimiser l'investissement immobilier.

La France est une valeur sûre, et Paris un refuge doré

La France est toujours la première destination touristique mondiale, Paris en tête. Ainsi 80% de l'activité du bureau londonien de Barnes est de diffuser les biens à la vente en France, que ce soit sur Paris, sur la Côte d'Azur ou à Saint-Tropez. Le Sud de la France est quant à lui très apprécié par les Britanniques, les Américains et les Norvégiens.

A Londres, New York ou Miami, Barnes organise des semaines pour investir en France. En 2011, ce concept sera exporté en Chine, à Hong Kong et à Moscou. C'est une nouvelle approche de la clientèle étrangère, sur les villes à caractère international fort, comme Paris, Londres, New York, Miami ou Genève.

Les prix sont restés à haut niveau, à la mesure de l'exigence de cette clientèle étrangère

Même si la négociation peut intervenir, le prix n'est ni un frein ni un accélérateur d'achat. Pour un étranger qui investit en France, les droits d'enregistrement sont exactement les mêmes que pour un Français. Ce qui diffère, c'est la nature du bien et le choix optimal du montage de l'acquisition. 50% des acheteurs étrangers veulent un appartement clés en main.

Les biens sont occupés deux mois par an en moyenne

Barnes propose un service de location meublée haut de gamme pour le propriétaire étranger qui cherche à rentabiliser son bien durant la période de vacances, qui peut aller jusqu'à dix mois d'inoccupation consécutifs. La prestation va de la recherche de locataire à l'entretien de l'appartement.

A quel surcoût, en termes de services, peut-on estimer la vente d'un bien en France à un acheteur étranger au regard d'un acheteur français ?

Pour Barnes, accompagner un client étranger qui cherche à acquérir un bien en France représente un investissement en termes de temps à peu près deux fois supérieur au temps qui serait consacré à un client local. Cependant, cet investissement est souvent rentable car le client étranger est plus fidèle que le client français qui a plus de temps pour acquérir et qui a pour habitude de travailler avec plusieurs intermédiaires.

Un client étranger a besoin d'une information complète sur tout ce qui est lié à l'acquisition du bien :

- Visite du bien, aperçu et information sur les quartiers,
- Présentation à des organismes financiers qui prêtent aux étrangers investissant en France, étude du financement et ouverture d'un compte
- Mise en relation avec architecte d'intérieur et société de rénovation,
- Gestion locative et location meublée,
- Assurance du bien.

Contact Presse

Galivel & Associés – Carol Galivel / Julien Michon – 01 41 05 02 02

Le processus est identique pour les Français ou Européens qui cherchent à acquérir à Londres, New York ou Miami. Il est courant qu'un conseiller Barnes passe plusieurs jours, parfois une semaine avec un seul et même client afin que celui-ci ait une totale compréhension du marché et de ses intervenants.

La clientèle française est moins présente sur le secteur de l'immobilier de prestige, même si l'immobilier parisien reste une valeur refuge universelle

Il s'agit d'un simple problème de pouvoir d'achat. La clientèle française qui dispose de moyens pour investir au delà de cinq millions d'euros est très limitée. Les grandes fortunes se trouvent maintenant à l'étranger et notamment en Asie.

Ont participé à cette analyse :

Maître Stéphanie Paillard, Avocat à la cour

Maître Olivier Bedicam, Notaire à Saint Arnoult en Yvelines

Thibault de Saint Vincent, Président Barnes

Richard Tzipine, Directeur général Barnes

Thierry Chomel, Directeur associé Barnes Rive Gauche

Fabien Gaymard, Barnes Paris 16ème

Barnes en bref...

BARNES International Property Consultant a été fondé à Londres en 1995 par Heidi Barnes-Watson et est présidé par Thibault de Saint Vincent. La société est présente à Paris, Neuilly-sur-Seine, Aix-en-Provence, Londres, Miami et Marrakech.

BARNES a su s'imposer comme une entreprise leader dans le secteur de l'immobilier international de prestige dans différents métiers :

- La vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers
- La location d'appartements de maisons et d'hôtels particuliers
- La gestion locative
- La relocation (grâce à nos partenaires)

Poursuivant sa stratégie de développement international, BARNES envisage de s'implanter prochainement à : New York, Moscou, Dubai, Genève, Bruxelles, Barcelone...

Contact Presse

Galivel & Associés – Carol Galivel / Julien Michon – 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com