

L'intérêt des étrangers se maintient

Soulagement des vendeurs français et des acquéreurs étrangers : la disposition visant à surtaxer les résidences secondaires des non-résidents au taux de 20 % de leur valeur locative est finalement abandonnée. Initialement ins-



PATRICK IAFRATE

crite dans le projet de loi de finances rectificative pour 2011, cette mesure risquait de freiner le dynamisme des marchés frontaliers et touristiques. « Nous avons précisé au ministre du Budget que le man-

que à gagner lié à la diminution des ventes aux non-résidents pourrait être plus élevé que les recettes attendues par cette surtaxe », souligne René Pallin-court, président de la Fnaim.

Alors que d'autres pays, notamment les îles de l'océan Indien comme Maurice et les Seychelles, courtisent les clients internationaux avec des régimes fiscaux attractifs, cette surtaxe aurait sérieusement découragé les étrangers à acheter un toit en France. Certains s'offrent des biens de prestige ou de simples pied-à-terre dans la capitale. D'autres préfèrent investir en province. « Sur les marchés français secondaires traditionnellement les plus chers, comme la Côte d'Azur, la Provence, les lacs de Savoie et dans les stations phares des Alpes, nous assistons au retour d'une clientèle internationale à la recherche de propriétés d'exception sans le moindre défaut, mais au prix juste, commente Alexander Kraft, président de Sotheby's International France. Pour que les transactions se réalisent, les biens doivent être en bon état et donc pas surévalués. »

Sur le marché du luxe, les étrangers apprécient tout particulièrement onze arrondissements de la capitale. Chez Barnes, une vente sur deux sur la rive gauche de la capitale est réalisée au profit d'un étranger. Parmi eux, les Italiens, les Suisses, les Américains qui reviennent en force... « Pour intéresser les étrangers, l'appartement doit être en très bon état et entièrement redécoré », constate-t-on chez Daniel Féau.

RENÉE DEHEL