

3 QUESTIONS A

Bien acheter son appart' à l'étranger

Marion L'Hour - publié le 01/03/2008

Vous rêvez d'un pied-à-terre à Rome, Marrakech ou New York ? Avant de signer, apprenez à connaître les règles en vigueur dans l'immobilier à l'étranger.

Acheter un appartement dans une grande ville étrangère, c'est le rêve. Plus d'hôtel à payer, un chez-soi retrouvé lors de chaque séjour, l'impression de ne plus être un touriste anonyme... Encore faut-il connaître quelques règles - et pièges - de base, car les pratiques immobilières varient d'un pays à l'autre.

Chacun a en outre ses propres règles fiscales et juridiques, souvent moins protectrices que les françaises. « Les achats les plus sûrs se font dans les grandes villes européennes et en Amérique du Nord », résume Michel Carriou, agent immobilier et gestionnaire de patrimoine chez Anna Pratt, une agence parisienne spécialisée dans l'international. Mais où que ce soit, passer à l'acte reste une aventure.

Pour commencer, il faut faire preuve d'humilité en acceptant de se faire aider. « Le plus simple est de tester des agences immobilières sur place pour trouver celle qui vous convient et qui présente de bonnes garanties. Ensuite seulement, on visite des biens », recommande Kathy Auclair, directrice du réseau ERA Europe.

Il faut également faire preuve de patience. En Grande-Bretagne, par exemple, deux offres sur trois n'aboutissent pas, car « une proposition légale d'achat ne lie pas comme un compromis de vente français », explique un responsable de Boule International, une agence londonienne spécialisée dans le conseil immobilier à des Français.

Parmi les petits détails essentiels qu'un professionnel local doit vous expliquer figure le fait que la surface du bien ne se mesure pas partout de la même façon : « En Bulgarie ou en Italie, on compte tous les mètres carrés, y compris l'épaisseur des murs et la superficie des espaces communs », explique ainsi Gilles Corbière, le responsable de BulFra, la plus ancienne agence immobilière francophone installée à Sofia.

Des frais variables d'un pays à l'autre

Pour les frais d'agence, c'est un joyeux éventail. Ils vont de 1 % en Turquie à plus de 20 % dans certains pays de l'Est. Quant aux frais de notaire, ils gonflent du simple au quadruple. En Belgique, par exemple, « le total des frais additionnés peut atteindre 21 % pour le neuf », calcule Caroline Lucidi, « chasseur immobilier » spécialisée pour la clientèle française et fondatrice de l'agence Home Dating, à Bruxelles. A cela s'ajoute, au Royaume-Uni et en Irlande, un timbre fiscal dont il faut examiner les dents à la loupe.

« A Dublin, il n'y a pas de timbre jusqu'à 125 000 euros, mais dès qu'on passe cette barre, le taux est de 7 % », précise un commercial de Lisney, le plus grand réseau d'agences immobilières irlandaises. Négocier un prix de vente peut donc permettre une économie substantielle en jouant sur les seuils fiscaux.

Autre impératif avant toute signature : vérifier le titre de propriété. Car cette notion est fluctuante selon les pays. A Londres, devenir propriétaire d'un appartement signifie en général qu'on signe un contrat-bail de cinquante à quatre-vingt-dix-neuf ans. En Europe de l'Est, « le risque de voir les propriétaires initiaux réclamer un bien naguère confisqué par l'Etat communiste n'est pas négligeable », avertit Michel Carriou.

Une variante existe en Espagne, où il arrive que certains biens soient vendus deux fois. « Il se peut même que des propriétaires vendent un appartement dans un immeuble condamné à la destruction », ajoute Brahim Mouaïssi, le directeur de l'agence Fincas BM, à Barcelone. La prudence commande donc d'exiger tous les documents de propriété relatifs au bien, y compris une attestation prouvant que personne d'autre ne peut y prétendre. Là encore, les formes juridiques de ces garanties sont à considérer pays par pays.

Obtenir un prêt n'est pas si facile

Se pose en parallèle la question du financement. Si les taux d'intérêt français comptent parmi les moins élevés, les banques françaises se montrent frileuses pour financer des achats internationaux. Hélène, professeur en Ile-de-France, en a fait l'expérience : « Ma banque m'a refusé un prêt pour acheter un appartement de vacances en Espagne, alors qu'il n'y avait aucun problème budgétaire, sous prétexte qu'il me restait deux ans de traites pour rembourser le crédit de ma résidence principale. J'ai dû me tourner vers un établissement espagnol. »

Pour Christophe Crémer, le PDG de Meilleurtaux.com, une bonne façon de rassurer son banquier pour qu'il débloque le prêt est de lui donner en garantie « un patrimoine français d'une fois et demie la valeur du bien qu'on veut acheter à l'étranger ». Autre solution : passer par une banque étrangère (ou par la filiale étrangère d'une banque française). Elle sera probablement moins regardante qu'une banque hexagonale, mais aussi plus chère, avec des taux de crédit allant jusqu'à 8 %.

Dernière précaution : « Payer le vendeur en effectuant un transfert de banque à banque pour avoir la preuve de la transaction », conseille Michel Carriou.

Une fois l'achat réalisé, il faut bien gérer sa fiscalité pour ne pas alourdir la note. La règle de base du contribuable français est que tous ses revenus doivent être déclarés en France. Mais il doit aussi, en principe, acquitter l'impôt foncier à l'étranger, ainsi que celui sur les revenus fonciers s'il met son pied-à-terre en location. Pour éviter la double imposition, la France a signé des conventions fiscales avec 112 pays.

« La plupart de ceux avec lesquels on n'a pas de convention fiscale sur le revenu ont des impôts peu élevés. De plus, il y a la théorie et la pratique. Si l'on est propriétaire en Casamance, on est taxable en théorie, mais, dans la pratique, c'est évitable », relativise Me Pascal-Julien Saint-Amand, vice-président du Groupe Monassier-France.

Quant aux éventuelles plus-values à la revente, elles sont imposées dans le pays d'achat, ce qui engendre des situations disparates. « En France, après quinze ans, on ne paie plus d'impôt sur les plus-values immobilières ; en Suède ou en Norvège, le taux de prélèvement peut rester à 30 % pendant plus de quinze ans », observe Olivier Grenon-Andrieu, dirigeant du groupe international d'ingénierie patrimoniale Equance.

Attention au casse-tête des successions

Enfin, lorsqu'il s'agit de succession, la loi française s'applique à tout bien dont l'acte est passé en France.

une quarantaine de conventions fiscales sur les successions, et sept sur les donations (avec les Etats-Unis et l'Italie, entre autres). Les questions de succession peuvent être compliquées par le droit du pays où se situe le bien. A Londres, les enfants ne sont pas héritiers réservataires. D'autres pays ne reconnaissent pas le pacs ou le divorce. Pour prendre les devants, deux stratégies existent, selon Pascal-Julien Saint-Amand : « La première : détenir son bien via une société immobilière. Il devient donc un bien mobilier, et la loi française s'applique. La seconde : rédiger un deuxième testament. »

Les prix dans douze villes qui attirent les Français

TABLEAU (voir PDF)

« Les pays de l'Est sont l'Espagne d'il y a quinze ans »

Pourquoi acheter de l'immobilier en Europe de l'Est ?

Dans les grandes villes, les hausses du prix de l'immobilier sont à deux chiffres depuis plusieurs années. Ces pays sont assez stables économiquement et politiquement. Ils développent leur industrie de loisirs (stations balnéaires, montagne), ce qui fait que tous les segments du marché immobilier sont dynamiques.

Quels sont les risques ?

Dans la plupart de ces pays, on n'a pas besoin de document officiel pour être agent immobilier. Il faut donc se montrer prudent à l'achat. Les différences de législation et l'éloignement rendent difficiles la gestion et le suivi de son bien. En revanche, le risque de « bulle » me semble minime : les prix restent toujours faibles par rapport à ceux de l'Europe de l'Ouest.

Concrètement, comment investir ?

Il faut agir comme on le ferait en France. Devenir un expert de la ville où l'on achète, consacrer du temps à son projet, prendre des vacances pour suivre le chantier de rénovation... Ces efforts valent le coup, car, déjà, pour les Anglais, les pays de l'Est sont devenus l'Espagne d'il y a quinze ans, et la demande devrait continuer à croître.