



GUIDE DE LA RÉSIDENCE SECONDAIRE EXPERT EN IMMOBILIER DE LOISIRS

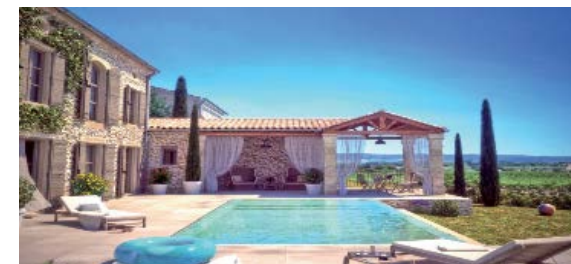
*Et si
votre résidence secondaire vous
rapportait ?*

GROUPE TERRÉSENS

Construire, Vendre & Gérer

SOMMAIRE

- GROUPE TERRÉSENS : Le spécialiste de l'immobilier de loisirs
- Le marché de la résidence secondaire en France métropolitaine : État des lieux
- Maîtriser le budget de sa résidence secondaire : 3 formules d'investissement qui rapportent.
 - La Résidence de Tourisme Classée
 - La Copropriété Résidentielle de Tourisme
 - La Résidence Pinel Tourisme
- Ventes immobilières : Les étrangers non-résidents acquéreurs de logements en France métropolitaine



GROUPE TERRÉSENS: Le spécialiste de l'immobilier de loisirs

Une expertise à 360° en immobilier de loisirs

Depuis 2008, le **GROUPE TERRÉSENS** est spécialisé et structuré en interne pour être présent à toutes étapes de l'immobilier de loisirs :

- Concevoir et construire
- Commercialiser et conseiller
- Gérer et exploiter

Cette expertise transversale nous apporte une vision immobilière globale et indispensable à la bonne sélection d'un immobilier de qualité, pérenne dans le temps en termes de valorisation et de gestion locative.

Concevoir et construire

Notre Groupe intervient dès la détection d'un foncier. Après une étude réalisée par **notre service développement**, nous sélectionnons rigoureusement les emplacements. Ce choix est capital puisqu'il est gage du meilleur investissement : « L'emplacement, l'emplacement et encore l'emplacement » telle est notre devise.

Nous validons ensuite les étapes suivantes : les études de marché du produit, le benchmark mais également la conception du projet avec les architectes, **notre service gestion** et les équipes du futur exploitant.

Pour la construction des résidences, nous intervenons en tant que promoteur /co-promoteur immobilier, ou encore en assistant maîtrise d'ouvrage.

Service Développement et Juridique en interne

Commercialiser et conseiller

Immoé, filiale du groupe TERRESSENS, commercialise les biens immobiliers (appartements, chalets, villas...).

Nous opérons avec notre propre réseau de consultants en France et à l'international :

- 15 consultants formés à l'immobilier de loisirs et répartis sur le territoire français
- 1 bureau à Londres rayonnant sur l'international, correspondants belges....

Service commercial et marketing en interne

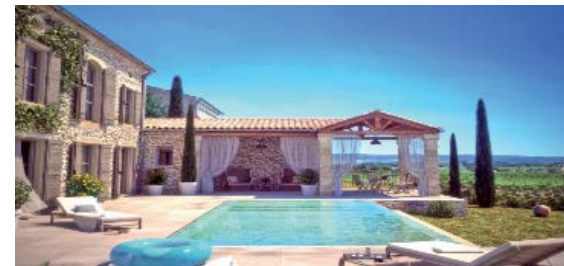
Gérer et Exploiter

Notre équipe de gestion étudie, sélectionne et **valide**, en toute indépendance, les futurs programmes immobiliers afin de garantir une gestion pérenne et sans-souci.

Selon le projet, la taille, la situation ou la typologie des résidences, nous confions l'exploitation des résidences à des gestionnaires connus, reconnus, ou **nous exploitons en interne nos projets**.

Pendant la phase d'exploitation, nos équipes sur sites veillent au bon fonctionnement et au remplissage des résidences, en passant par l'entretien et le suivi technique des appartements et des parties communes.

Service gestion exploitation conciergerie en interne



Le marché de la résidence secondaire en France métropolitaine : État des lieux

En chiffres :

- 3.3 Millions de résidences secondaires.
- 70% des français rêvent d'être propriétaire d'une résidence secondaire.
- 50% des multipropriétaires* français détiennent une résidence secondaire.
- 24% de résidences secondaires sont détenues par des propriétaires de l'IDF (principalement dept. 75 ; 94 ; 92 ; 91.) Leurs résidences secondaires sont situées majoritairement dans une autre région (distance moyenne entre la résidence principale et résidence secondaire : 400 km -> 25% entre 100 et 150km ; 50% entre 150 et 500km)
- Les Franciliens achètent partout en France mais avec une prédilection pour les stations Alpines, la Côte d'Azur, les Landes, et le Calvados.
- A l'inverse pour les habitants des autres régions, 75% des résidences secondaires qu'ils possèdent, se situent dans leur région (distance entre RP et RS <80km.)
- Néanmoins, dans toutes ces régions se trouvent des propriétaires de résidences secondaires situées dans les Alpes et La Côte d'Azur.

(*)*Propriétaires d'au moins 2 biens immobiliers*

Comment expliquer cet engouement ? L'envie de joindre l'utile à l'agréable : Investissement et Plaisir

Plusieurs facteurs se conjuguent :

Environnement

- La beauté de nos régions françaises incite les urbains à se créer leur petit coin de paradis (Chiffre qui confirme l'attractivité de nos régions -> La France = 1^{ère} destination touristique mondiale avec + de 85 millions de visiteurs / an)
- La grande diversité de nos paysages Français (mer, montagne, campagne) réunit sur de courtes distances.
- Des infrastructures de transport très développées avec un excellent maillage du territoire français. (TGV, Autoroutes)

Professionnel

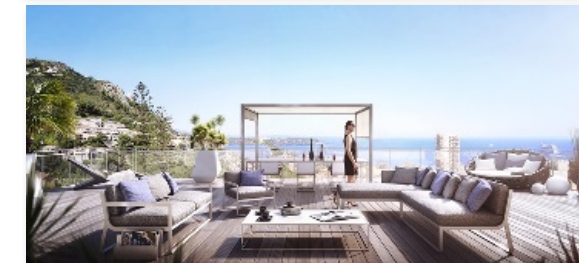
- La mobilité professionnelle : Bon nombre d'actifs quittent leur région natale pour des raisons professionnelles mais avec souvent le souhait d'y retourner à la retraite -> Beaucoup préparent ce retour aux sources en investissant dans une résidence secondaire afin qu'à terme elle devienne leur résidence principale.

Sociologie et mode de vie

- L'éclatement de la cellule familiale se matérialise dans notre société actuelle par un éloignement géographique et également une distance relationnelle dans les échanges au quotidien. La résidence secondaire devient alors le lieu privilégié pour réunir sa tribu et ses amis, prendre le temps de vivre ensemble avec ses proches le temps d'un week-end ou de semaines de vacances.
- Avec le rythme stressant de la vie urbaine, la résidence secondaire devient un havre de paix, où l'on se ressource en famille, où l'on décompresse.

Prévoyance famille et retraite

- Quand il s'agit de prévoyance retraite et de protection familiale, l'amour de la pierre et l'aversion au risque des français les poussent majoritairement à se tourner vers l'immobilier, perçu comme une valeur refuge et un investissement sûr.



Le marché de la résidence secondaire en France métropolitaine : État des lieux

Taux de propriétaires de résidences secondaires : de très fortes disparités géographiques

Si l'on met à part la poche Île-de-France (taux à 22%), le taux de propriétaires* de résidences secondaires est croissant au fur et à mesure que l'on va vers le sud de la France. Les régions touristiques qui y sont situées ont un taux de propriétaires de résidences secondaires élevé. Les départements des Alpes-Maritimes, des Alpes-de-Haute-Provence, de Savoie et Haute-Savoie ont des taux supérieurs à 13 %. Les Pyrénées-Orientales et le Var affichent plus de 12 % de propriétaires de résidences secondaires.

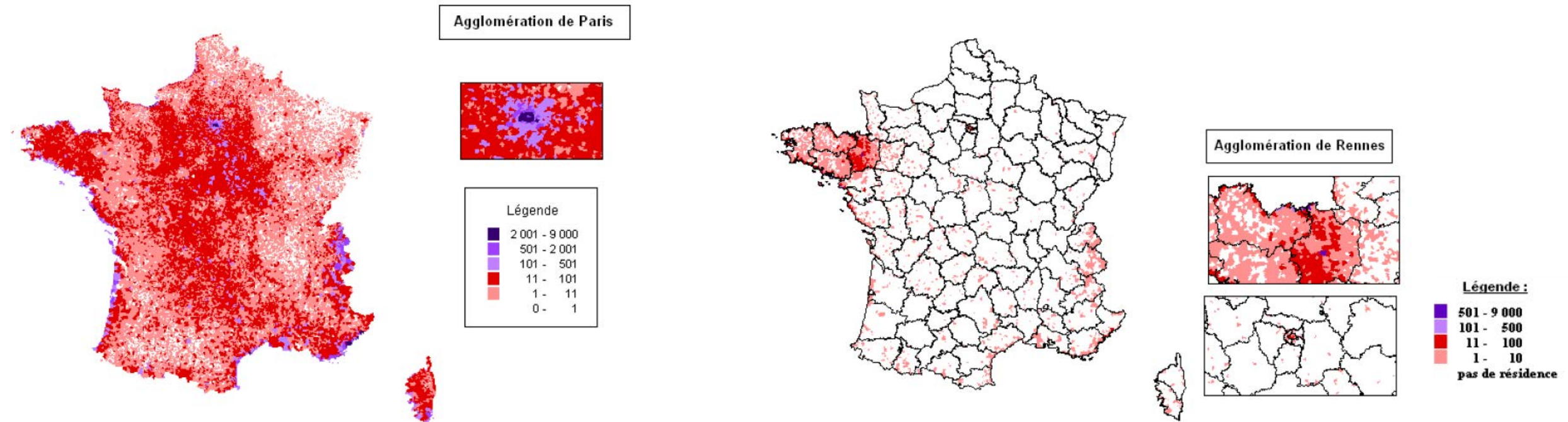
La distance moyenne nationale entre le lieu de la résidence secondaire et celui de la résidence principale s'établit à 202 km. Cette moyenne recouvre de fortes disparités :

L'Île-de-France, avec une moyenne de près de 400 km présente la distance la plus importante.

Dans les zones touristiques, et généralement littorales, 75% des résidences secondaires possédées par les ménages y habitant sont situées à moins de 80 km de la résidence principale

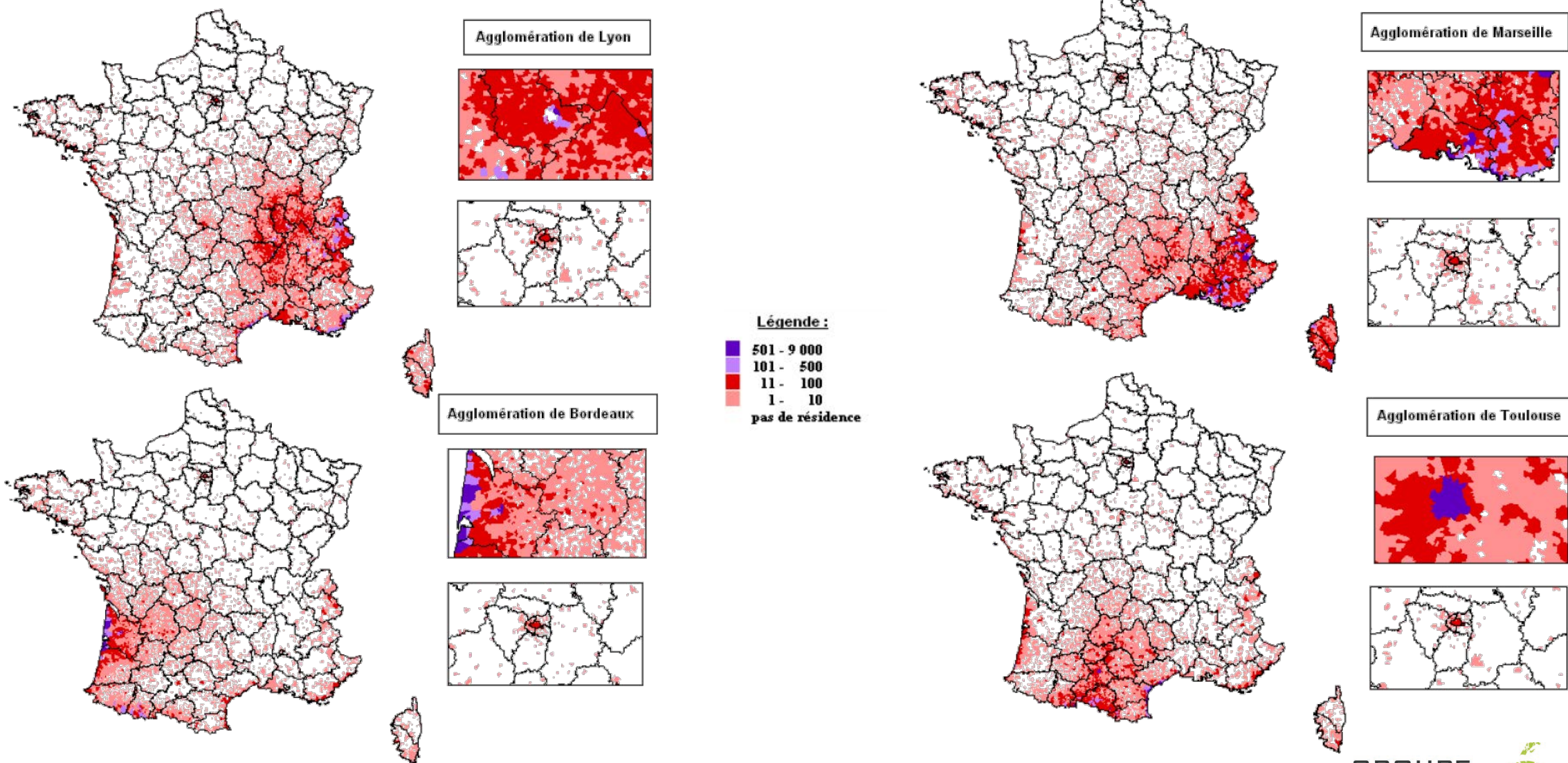
(*)Taux mesuré, pour un département donné, par le rapport entre le nombre de ménages y résidant à titre principal et possédant une résidence secondaire en France, et le nombre de ménages total du département)

Localisation des résidences secondaires des habitants de 8 agglomérations



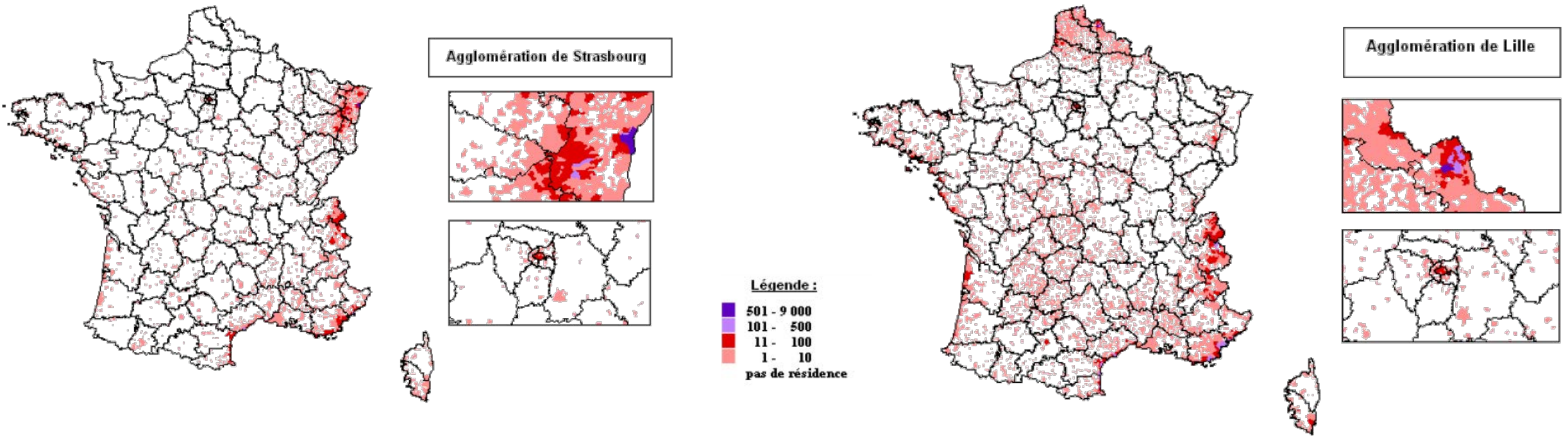
Le marché de la résidence secondaire en France métropolitaine : État des lieux

Localisation des résidences secondaires des habitants de 8 agglomérations



Le marché de la résidence secondaire en France métropolitaine : État des lieux

Localisation des résidences secondaires des habitants de 8 agglomérations



Maîtriser le budget de sa résidence secondaire : 3 formules d'investissement qui rapportent

Selon l'étude de Harris Interactive, **1/3 des propriétaires de résidence secondaire se tournent vers la location saisonnière.**

Un complément de revenus appréciable pour couvrir les charges annuelles. (Entretien, énergie, copropriété, taxe, et le cas échéant les mensualités du prêt immobilier)

En effet, hors coût du crédit, le budget annuel d'une résidence secondaire représente entre 3 et 6% de la valeur du bien.

Exemple : En montagne prévoir entre 30 et 45€/m²/an pour une résidence récente. Cela peut monter à 80€/m²/an pour un immeuble ancien mal isolé.

Avec pour optique de rentabiliser sa résidence secondaire, Terresens propose 3 formules d'achat bénéficiant de revenus locatifs

1/ La Résidence de Tourisme Classée qui offre la visibilité d'un engagement de loyer et le plaisir d'une occupation personnelle modérée de quelques semaines par an.

Optimisation fiscale :

- Récupération de la TVA (20%) sur l'achat de son immobilier et mobilier
- Au choix : Réduction d'impôts directe correspondant à 11% de la valeur HT de l'immobilier OU défiscalisation à quasi 100% des revenus locatifs sur une période entre 20 et 30 ans

2/ La Copropriété Résidentielle de Tourisme qui offre la liberté d'occuper, selon ses envies, sa résidence secondaire jusqu'à 6 mois par an et de bénéficier de revenus locatifs à la carte.

Optimisation fiscale :

- Récupération de la TVA (20%) sur l'achat de son immobilier et mobilier
- Défiscalisation à quasi 100% des revenus locatif sur une période entre 20 et 30 ans

3/ L'investissement PINEL « Tourisme » qui permet sur une période de 6, 9 ou 12 ans, d'investir ses impôts dans sa future résidence secondaire. Passée cette 1ère phase de défiscalisation, il est alors possible de récupérer son bien pour en profiter à sa convenance.

Si l'on souhaite ensuite **rentabiliser** sa résidence secondaire, tout en **conservant la liberté** de l'occuper, l'option "**Meublé Tourisme**" s'avère être une solution à la fois souple et fiscalement intéressante.

Optimisation fiscale :

- Phase Pinel : Réduction d'impôts jusqu'à 36 000€ sur 6 ans, 54 000€ sur 9 ans, 63 000€ sur 12 ans
- Phase « Meublé Tourisme » : Si les revenus locatifs annuels sont inférieurs à 82 200€, le propriétaire bénéficie de **71% d'abattement forfaitaire sur ses revenus locatifs à déclarer** (Régime Micro-BIC).



Maîtriser le budget de sa résidence secondaire : 3 formules d'investissement qui rapportent

1/ La Résidence de Tourisme Classée : RTC

Présentation

La Résidence de Tourisme Classée est une copropriété dans laquelle 70% à 100% des logements meublés font l'objet d'une exploitation touristique permanente ou saisonnière organisée par un gestionnaire professionnel pour le compte de propriétaires le plus souvent particuliers.

Dotée d'équipements et de services para hôteliers (permettant un classement de 1 à 4 étoiles) tels que hall d'accueil/réception, salon détente, laverie, bagagerie, et espace balnéo (piscine, SPA, sauna, hammam), cette nouvelle génération de résidences avec services est une véritable alternative à l'hôtellerie classique plus onéreuse.

Principe

L'investisseur fait l'acquisition en pleine propriété devant notaire d'un bien immobilier neuf.

Dans le même temps, il signe un bail commercial avec une société de gestion spécialisée dans l'hébergement touristique, qui devient alors son locataire unique. (Charge à ce gestionnaire de sous louer le logement à des vacanciers)

Ce gestionnaire s'engage contractuellement à verser, toute l'année au propriétaire, des loyers connus à l'avance même lorsque le logement reste vacant entre la sortie et l'entrée d'un nouveau vacancier.

Le propriétaire conserve la possibilité de séjourner dans sa résidence pendant ses vacances selon les modalités du bail. (En général entre 1 et 8 semaines par an pendant les périodes d'ouverture à l'exploitation)

Profil de l'investisseur :

Propriétaires recherchant à se faire plaisir tout en conservant **une visibilité** et **une stabilité de revenus locatifs** annuels. Ce qui lui permet ainsi de **minimiser son effort mensuel de trésorerie** en finançant, avec ses loyers, une partie du crédit et des charges.

Principales modalités du bail commercial :

Durée de 9 ans reconductibles sur 9 ans.

Charges non récupérables + gros travaux + renouvellement du mobilier à la charge du bailleur.

Charges locatives dites « récupérables » (hormis un forfait d'entretien restant à la charge du bailleur) à la charge du gestionnaire.

La fourniture par le gestionnaire de différents services ou prestations para hôteliers tels que l'accueil, le ménage et la fourniture du linge de maison.



Maîtriser le budget de sa résidence secondaire : 3 formules d'investissement qui rapportent

La Résidence de Tourisme Classée : RTC (suite)

Fiscalité :

Statut I : LMNP meublé :

Récupération de la TVA.

Amortissement des murs HT et du mobilier HT à déduire des revenus locatifs (déficit cumulable et reportable indéfiniment).

Catégorie de revenus : Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC meublé).

Plus-value immobilière : Régime du particulier

Statut II : LMNP meublé option Censi-Bouvard :

Récupération de la TVA.

Amortissement du mobilier HT.

Réduction d'impôts d'un montant de 11% de la valeur de l'immobilier HT lissée sur les 9 1ères années.

Obligation de conserver le bien 9 ans pour éviter la remise en cause de la réduction d'impôts.

Catégorie de revenus : Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC meublé).

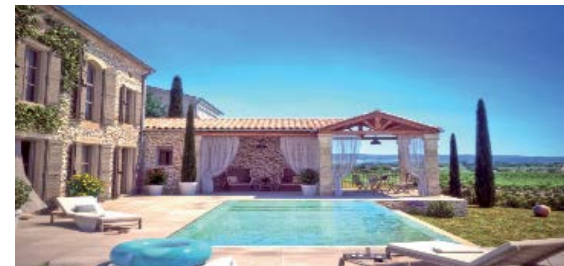
Le dispositif Censi-Bouvard est concerné par le plafonnement des niches fiscales à 10 000 € par an.

Plus-value immobilière : Régime du particulier

Dans les 2 cas, la récupération de TVA est acquise au bout de 20 ans.

L'arrêt du bail avant 20 ans impose une reversion aux impôts de x20ème de TVA restant à amortir.

Ceci n'empêche pas la cession du bien avant 20 ans mais oblige à revendre avec le bail. **Dans ce cas, aucune reversion de TVA n'est due par le vendeur.**



Maîtriser le budget de sa résidence secondaire : 3 formules d'investissement qui rapportent

2/ La Copropriété Résidentielle de Tourisme : CRT

Présentation

La CRT est une copropriété classique d'habitations verticales (Résidences) ou horizontales (ensemble de Villas) dans laquelle tout ou partie des logements sont mis en gestion locative via TERRESENS VACANCES

La CRT peut prendre 3 formes :

- Un ensemble immobilier dédié à la résidence secondaire.
- Un ensemble immobilier mixant habitations principales et secondaires.
- Un regroupement de logements diffus (sélection d'appartements, de maisons, chalets) situés sur plusieurs copropriétés au sein d'une même zone géographique (quartier, village, stations de montagne).

Principe

L'investisseur fait l'acquisition en pleine propriété, devant notaire d'un bien immobilier neuf.

Dans le même temps il signe :

1. Un bail commercial avec la société de gestion TERRESENS VACANCES spécialisée dans l'hébergement touristique.
2. Un contrat de conciergerie permettant la mise en place d'une assistance juridique, comptable, logistique, locative et personnalisée «propriétaire».

Le propriétaire conserve la **liberté d'occuper sa résidence secondaire quand il le décide**, et ce jusqu' à 6 mois par an

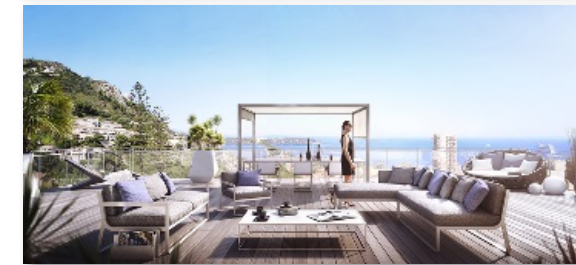
Le propriétaire peut également choisir à tout moment de **privilégier son rendement locatif** en occupant peu sa résidence. Dans ce cas, certains rendements peuvent dépasser 5,5% brut/an.

Le gestionnaire s'engage contractuellement à reverser au propriétaire des loyers allant de 65 à 75 % du CAHT issus de la location touristique (net de frais de commercialisation).

Profil de l'investisseur :

Propriétaires **recherchant une très grande souplesse d'occupation** et une simplicité de mise en location.

En règle générale, la décision de mise en location provient au départ de la volonté d'autofinancer les charges de copropriété et d'énergie.



Maîtriser le budget de sa résidence secondaire : 3 formules d'investissement qui rapportent

La Copropriété Résidentielle de Tourisme : CRT (suite)

Principales modalités du bail commercial :

Durée de 9 ans reconductibles (possibilité de résiliation par le propriétaire tous les 3 ans).

Charges de copropriété + énergie + gros travaux + renouvellement du mobilier à la charge du bailleur.

La fourniture par le gestionnaire de différents services ou prestations tels que l'accueil, le ménage et la fourniture du linge de maison.

Modalités du contrat de conciergerie :

Mission TERRÉSENS en amont de la 1^{ère} mise en location :

- Suivi du dossier de la récupération de TVA sur l'immobilier (Avocat fiscaliste pour le montage et Cabinet Comptable pour le déclaratif)
- Suivi de la livraison du bien + Suivi de l'ameublement initial ou additionnel du bien.
- Mises en place des abonnements (eau, électricité, internet...).
- Mise en place de l'espace propriétaire internet (calendrier d'occupation en temps réel).
- Mise en place du concierge dédié à la résidence.

Mission annuelle TERRESENS (après la livraison) :

- Réalisation d'un prévisionnel annuel de loyer, personnalisé en fonction de la mise en location décidée par le propriétaire.
- Mise en commercialisation locative.
- Administratif locatif (bilan, compte rendu locatif, virement du loyer...).
- Accueil des clients en saison avec état des lieux (entrée et sortie) / Fourniture du linge de maison / Ménage régulier du bien.
- Accueil des propriétaires en saison et hors saison.
- Mise en relation avec la conciergerie pour tout type de demandes (livraison de course, taxi, baby-sitting...).

Fiscalité :

Statut : Règles applicables aux exploitants hôteliers non professionnels

Récupération de la TVA. *(La récupération de TVA est acquise au bout de 20 ans. cf Fiscalité RTC)*

Amortissement des murs HT et du mobilier HT à déduire des revenus locatifs (Déficit non reportable sur une autre année)

Catégorie de revenus : Autres Bénéfices Industriels et Commerciaux (Autres BIC) assimilés BIC Hôteliers

Plus-value immobilière : Régime professionnel



Maîtriser le budget de sa résidence secondaire : 3 formules d'investissement qui rapportent

3/ L'investissement PINEL « Tourisme »

Présentation

L'investissement PINEL « Tourisme » se déroule en 2 périodes.

Phase 1 : Investissement sous la Loi PINEL qui permet sur une période de 6, 9 ou 12 ans, **d'investir ses impôts dans sa future résidence secondaire.**

Phase 2 : Passée la 1^{ère} phase de défiscalisation, il est alors possible de récupérer son bien pour en profiter à sa convenance.

Si l'on souhaite ensuite **rentabiliser** sa résidence secondaire, tout en **conservant la liberté** de l'occuper, l'option "**Meublé Tourisme**" s'avère être une solution à la fois souple et fiscalement intéressante.

Principe PINEL « Tourisme »

L'investisseur fait l'acquisition en pleine propriété devant notaire d'un bien immobilier neuf.

Il s'engage à louer son logement nu et à usage d'habitation principale pendant une durée minimale de location de 6, 9 ou 12 ans, selon son choix.

Au termes de cette 1^{ère} période, le propriétaire peut choisir de récupérer son investissement Pinel pour le transformer en « Meublé Tourisme ».

Il devra alors effectuer une déclaration de mise en "Meublé Tourisme" en mairie et le faire classer auprès d'un organisme agréé. (voir www.atout-france.fr). Ce classement de 1 à 5 étoiles a une validité de 5 ans. (Moyennement un coût entre 150€ et 200€)

Profil de l'investisseur :

Propriétaires recherchant à **défiscaliser intelligemment** sur un bien immobilier qui à terme deviendra leur résidence secondaire..

Principales modalités de la loi PINEL :

La défiscalisation Loi Pinel s'adresse à tous les contribuables français résidant en France et payant leur impôt en France.

Elle concerne les logements neufs ou en état futur d'achèvement acquis entre le 1er janvier 2015 et le 31 décembre 2017.

Les investisseurs en loi Pinel bénéficient d'une réduction d'impôt sur le revenu de :

- 21% du prix du logement pour un engagement de location de 12 ans
- 18% du prix du logement pour un engagement de location de 9 ans
- 12% du prix du logement pour un engagement de location de 6 ans

Le plafond d'investissement retenu est de 300 000€ et limité à 2 logements par an. L'assiette de calcul de la réduction d'impôts est plafonnée à un prix immobilier de 5500€/m².

Les logements concernés par ce dispositif sont tous les immeubles neufs dont les caractéristiques thermiques et la performance énergétique sont conformes à la Réglementation Thermique Pinel en vigueur : BBC 2005 ou RT 2012. L'objectif écologique du dispositif Pinel est de soutenir la rénovation et l'amélioration énergétique des bâtiments.

Le propriétaire peut louer à un ascendant ou un descendant à condition que ce dernier ne fasse pas partie du foyer fiscal.



Maîtriser le budget de sa résidence secondaire : 3 formules d'investissement qui rapportent

La réduction d'impôt s'applique exclusivement aux logements situés dans des communes classées, par arrêté des ministres chargés du budget et du logement, dans des zones géographiques se caractérisant par un déséquilibre important entre l'offre et la demande de logements, entraînant des difficultés d'accès au logement sur le parc locatif existant.

Plafond de loyer

Zone A Bis : Paris et la petite couronne = 16,82 € / m² / mois

Zone A : 2ème couronne parisienne, Lyon, Marseille, Nice et Lille = 12,49 € / m² / mois

Zone B1 : Agglomérations de plus de 250 000 habitants = 10,06 € / m² / mois

Zone B2 : Villes entre 50 000 et 250 000 habitants = 8,74 € / m² / mois

A noter qu'un coefficient pondère à la hausse ou à la baisse ces plafonds de loyer en fonction de la surface du logement.

Plafond de ressources du locataire

Pour profiter de l'avantage fiscal, l'investisseur doit louer à des locataires dont les revenus ne dépassent pas certains plafonds. Une condition qui n'en est pas vraiment une puisque le dispositif est ainsi fait que plus de 80 % des Français correspondent à ce critère.

Fiscalité Pinel :

Catégorie de revenus : Revenus fonciers

Le dispositif Pinel est concerné par le plafonnement des niches fiscales à 10 000 € par an.

Principales modalités du Meublé Tourisme :

Le Meublé Tourisme se définit par une mise en location saisonnière d'une résidence secondaire selon le choix du propriétaire via un mandat de gestion "Agence immobilière ou Terresens Vacances" ou en direct particulier.

Une déclaration de mise en "Meublé Tourisme" est à effectuer en mairie.

Le logement doit être classé auprès d'un organisme agréé. (voir www.atout-france.fr)

La Fiscalité :

Régime BIC Meublé Tourisme

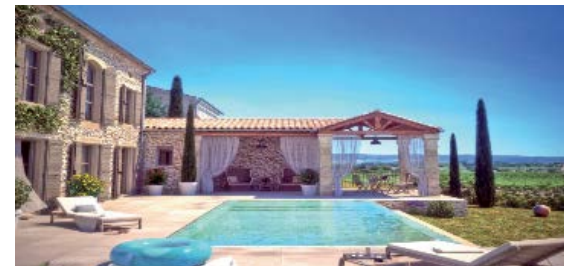
Des conditions fiscales avantageuses pour le meublé tourisme : Si les revenus locatifs annuels sont inférieurs à 82 200€, le propriétaire bénéficie de 71 % d'abattement forfaitaire sur ses revenus locatifs à déclarer (Régime Micro-BIC).

L'occupation propriétaire est à déclarer comme un revenu en nature, à hauteur de 75% du tarif public.

Plus-value immobilière : Régime du particulier

A savoir :

Le propriétaire peut également choisir de déclarer ses revenus locatifs au régime réel simplifié. Dans ce cas, toutes les charges (copropriété, emprunt, taxe foncière, etc...) ainsi que l'amortissement des murs et des meubles sont déductibles.



Les informations annoncées sont données à titre purement indicatif et non contractuelles. Ils ne garantissent en rien l'évolution de la jurisprudence en matière fiscale. Dispositif PINEL: sous réserve d'éligibilité aux dispositions du CGI Art.199 Novoviés et à la LOI n°2014-1654 du 29 décembre 2014, Plafonné à un achat à 300 000€ - Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales- Dispositif Censi-Bouvard : sous réserve d'éligibilité aux dispositions de l'article 199 Sexviés du Code général des impôts et à l'instruction du 29 décembre 2009 BOI 5 B-2-10 et des différentes modifications liées aux lois de finance, Plafonné à un achat à 300 000€ - Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales. Récupération de TVA : Art. 261 D 4e / Art 271 I et Art 271 IV du CGI : récupération de la TVA acquise par 20ème dans le cadre de l'acquisition d'un logement meublé dans une résidence services. (1) Selon les programmes prévoir un financement pour le montant TTC avec réintégration de la TVA dans le crédit par anticipation de remboursement

Ventes immobilières : Les étrangers non-résidents acquéreurs de logements en France métropolitaine

En moyenne, sur 2005-2014, Britanniques, Italiens et Belges représentent ensemble près de 60 % des acquéreurs étrangers non-résidents. Les Britanniques en constituent à eux seuls le tiers.

La part des quatre nationalités les plus représentées au niveau national parmi les acquéreurs étrangers non-résidents - britannique, belge, italienne et suisse - a évolué différemment entre 2005 et 2015 (graphique 1).

Les Britanniques restent les premiers du classement malgré une baisse de 17 points entre 2005 et 2015. Dans le Centre-Ouest, où ils sont les plus nombreux, leur part a perdu 10 points entre 2005 et 2015 ; elle chute de plus de 20 points sur le littoral ouest et dans le Massif central. Cependant, globalement, on note une reprise importante entre 2011 et 2015 : leur part gagne alors près de 7 points pour atteindre 27 % en 2015.

À l'inverse, malgré une légère baisse depuis 2013, la part des **Belges** n'a cessé d'augmenter depuis 2005. C'est dans le Nord-Est et le Sud - Sud-Ouest que leur part a le plus progressé depuis 2005. D'ailleurs, depuis 2012, ils sont plus nombreux que les Italiens.

Les Italiens ont perdu plus de 12 points de part de marché depuis 2009, principalement en Provence/Côte d'Azur/Corse.

Parmi les autres nationalités d'acquéreurs étrangers non-résidents :

La part des **Scandinaves** (Danemark/Suède/Norvège) est assez stable sur la période. En 2015, elle atteint 5%, très proche de celle des Suisses (6%).

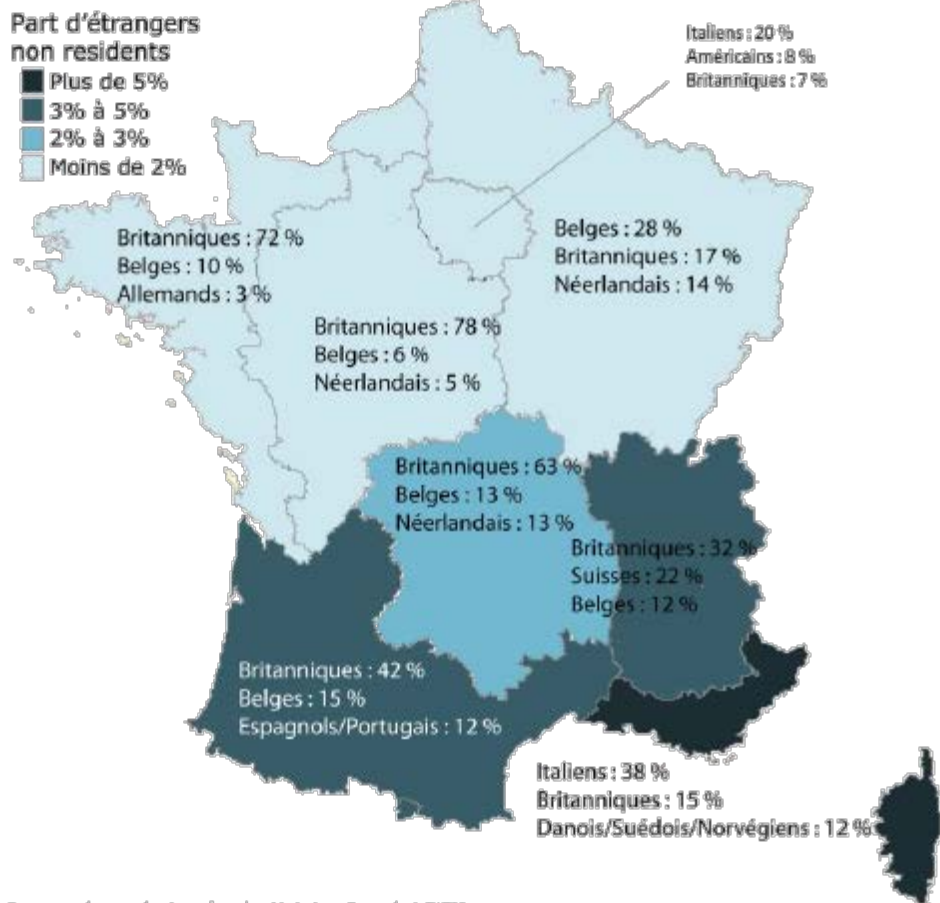
La part des acquéreurs non-résidents d'autres nationalités européennes a triplé ces dix dernières années, pour atteindre 6% en 2015. C'est en Provence/Côte d'Azur/Corse que cette évolution est la plus significative, passant de 3% en 2005 à 12% en 2015. Il s'agit pour moitié d'acquéreurs russes en 2015, alors qu'ils ne totalisaient qu'un acquéreur sur cinq en 2005.

La part des nationalités du reste du monde a, quant à elle, gagné 6 points pour atteindre 13 % en 2015.



Ventes immobilières : Les étrangers non-résidents acquéreurs de logements en France métropolitaine

Carte 2 : Part des acquéreurs étrangers non résidents et répartition selon la nationalité par zone géographique France métropolitaine (2005-2015)



Sources : bases de données des Notaires Perval et BIEN

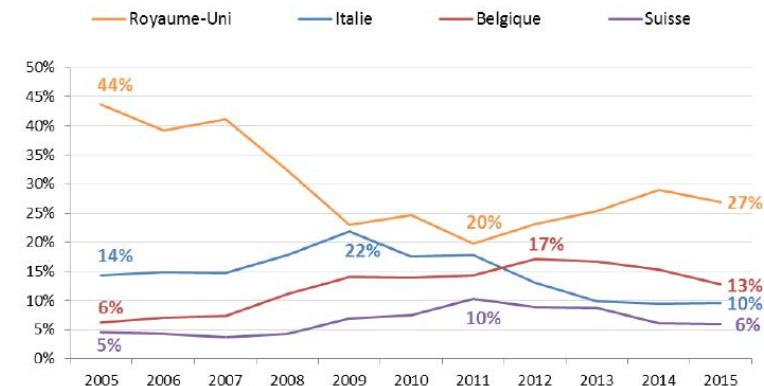
Tableau 3 : Volume annuel de transactions réalisées par des acquéreurs étrangers non résidents par zone géographique (Moyenne sur la période 2005-2015)

Zones géographiques	Volumes
Alpes	1 240
Centre / Ouest	530
Littoral ouest	720
Massif central	420
Nord-est	810
Provence / Côte d'Azur / Corse	2 340
Sud / Sud-ouest	1 340
Ile-de-France	980
TOTAL	8 380

Tableau 4 : Part des acquéreurs étrangers non résidents par nationalité France métropolitaine (2005-2015)

Nationalités	Parts
Britannique	33%
Italien	15%
Belge	11%
Autres	9%
Suisse	6%
Néerlandais	5%
Autres nationalités européennes	5%
Danois/Suédois/Norvégiens	5%
Allemand	4%
Espagnols/Portugais	4%
Irlandais	3%
Américains	2%

Graphique 1 : Evolution des quatre nationalités les plus représentées parmi les acquéreurs étrangers non résidents ; France métropolitaine (de 2005 à 2015)



Sources : bases de données des notaires Perval et BIEN

PROGRAMMES TERRESENS MONTAGNE - MER

Emplacements Premium

Au choix, programmes skis aux pieds, vue panoramique, vue Mont-Blanc, centre village.....

LES SAISIES
(Savoie)



Emplacements Premium

Au choix, programmes vue mer, vue panoramique, port de plaisance, centre ville.....

BEAUSOLEIL
(Monaco)

COMBLOUX MEGEVE
(Hte-Savoie)



LA ROSIERE 1850m
(Savoie)



LA LONDE LES MAURES (Var)

DEAUVILLE (Calvados)

LES MÉNUIRES
(Savoie)



LA BAULE (Loire Atlantique)

PLAGNE 1800
(Savoie)

ST VALÉRY EN CAUX
(Seine Maritime)



Groupe Terrésens
10 rue de la Charité – 69002 Lyon

Retrouvez Terrésens :

www.terresens.com

