

PATRIMOINE/IMMOBILIER

Retraite au soleil : les destinations les plus prisées

S'installer sous des latitudes plus douces en termes de climat comme de pouvoir d'achat tente de plus en plus de seniors.



▲ Dans la Palmeraie de Marrakech. Des villas de luxe aux jardins luxuriants y sont proposées autour de 2.600 euros par mètre carré.

Le Maroc avait ouvert la voie, la Tunisie a emboîté le pas. Les deux pays sont maintenant suivis d'îles plus lointaines comme Maurice ou les Seychelles. Il ne s'agit pas de destinations touristiques, mais bien de lieux de vie pour des retraités européens, et notamment français, qui ont trouvé là une solution à leur équation insoluble en métropole. A savoir : comment vivre convenablement avec des pensions stagnantes et une fis-

calité locale qui explose ? En retrouvant du pouvoir d'achat et en gagnant en plus du soleil. Tout les y incite : les prix de l'immobilier ont bien chuté, la fiscalité est clémentine à leur égard. Attention, cependant, à s'entourer de précautions dans les formalités juridiques liées à l'achat immobilier. Dans certains pays comme le Maroc, il n'existe pas toujours de titres de propriété. Prudence, donc !

COLETTE SABARLY

Le Maroc ou la vie de pacha à petit prix

Il est 15 h 30 à Marrakech. Dans l'aéroport flamboyant neuf, les passagers en provenance de Paris s'empressent d'ôter pulls et manteaux. En cette mi-novembre, il ne fait pas moins de 27°C. A une écrasante majorité, la foule est constituée de seniors. Le climat explique en partie, mais en partie seulement, leur attrait pour le pays, où beaucoup décident de résider durablement. Car s'installer au Maroc signifie aussi s'offrir un train de vie inégalable sur le Vieux Continent. Un couple de seniors disposant de 2.000 à 3.000 euros peut mener grand train et même se payer les services d'une femme de ménage ou d'un jardinier. Côté fiscal, ces nouveaux arrivants sont caressés dans le sens du poil : peu d'imposition sur le revenu (80 % d'abattement), pas de droits de succession, exonération des revenus locatifs les trois premières années dans le neuf et abattement de 40 % ensuite... Des atouts qui ont fait le succès du Maroc, d'autant que les prix de l'immobilier y sont restés très abordables comparés aux prix européens, même s'ils ont flambé ces dernières années.

Les effets de la crise

A Marrakech, un spacieux riad dans la médina ou un appartement familial dans des quartiers comme Guéliz ou Hivernage peut être acquis pour moins de 150.000 euros. Pas même le prix d'un studio à Paris ! En témoignent ce riad de 200 m² (huit pièces) à rénover entièrement qui s'affiche à 140.000 euros ou ce trois-pièces de 102 m² en très bon état mis à prix 148.500 euros, avenue Mohammed-VI. La ville impériale, qui avait flambé la première, voit en effet son marché retomber comme un soufflé du fait de la crise. Ce qui vaut pour Marrakech est tout aussi vrai pour Tanger, Agadir ou Essaouira. Et c'est l'immobilier haut de gamme et la construction neuve qui souffrent le plus. Il suffit d'observer les chantiers arrêtés aux quatre coins de la ville pour se rendre compte que la récession est passée par là.

« A Marrakech, le nombre de pro-

grammes neufs arrêtés est limité », relativise Samir el Chammah, responsable du SMAP Immo, le Salon de l'immobilier marocain à Paris. A ses yeux, les programmes en souffrance sont souvent ceux de promoteurs non professionnels attirés par la flambée des prix des dernières années. Pour autant, ce spécialiste reconnaît que « la commercialisation connaît un ralentissement pour les biens excédant 1.500 euros le mètre carré, c'est-à-dire les logements haut de gamme, principalement à Marrakech et Tanger ». Résultat, « si en résidence principale les transactions ont chuté de seulement 10 %, en résidence secondaire haut de gamme, elles ont diminué de 30 % », poursuit-il.

Nouvelles opportunités

La baisse des prix est à l'avantage. Mais pour les professionnels, elle est jugée salutaire. Car elle crée de nouvelles opportunités pour la clientèle étrangère. D'où le regain d'intérêt des acquéreurs et une embellie certaine du marché. « Sur le haut de gamme, l'activité est repartie », confirme Séverine de Freycinet, la responsable de l'agence Emile Garcin de Marrakech, mais les ventes sont parfois difficiles à concrétiser car la clientèle veut être sûre de ne pas se tromper. » Si, sur le moyen de gamme, les prix oscillent entre 700 et 1.500 euros le mètre carré, en revanche, sur le haut de gamme, ils peuvent atteindre 2.500 à 3.000 euros pour la même superficie.

A Marrakech, les riads restaurés s'échangent entre 400.000 et 1 million d'euros. Pour preuve, ce superbe riad de 365 m² avec deux patios, mis en vente à 860.000 euros. Dans la Palmeraie, quartier en prise avec le désert et l'Atlas mais qui fait figure d'oasis tant les jardins des villas de luxe - souvent démesurées - sont luxuriants... L'une d'elles, de 1.110 m² avec un hectare de terre, est mise à prix à 2,9 millions d'euros. A peine plus de 2.600 euros le mètre carré ! D'autres sont encore plus vastes, prisées par une clientèle débauchant des Emirats arabes.

A Tanger, l'activité est à l'image

La Tunisie, étoile montante de la Méditerranée

de celle de Marrakech, mais « *la clientèle apprécie la proximité de l'Espagne et le climat plus tempéré* », explique Jérôme Garcin, le responsable de l'agence Emile Garcin locale. Les prix sont du même ordre. Dans la casbah, une propriété de 350 m² se vend 900.000 euros. Et pour 2 millions, on peut dénicher une maison de 750 m² avec un parc d'un hectare.

Casablanca change de visage

Curieusement restée à l'écart de la fièvre bâtisseuse de la plupart des autres villes, Casablanca cherche à rattraper son retard et à se hisser au rang des grandes métropoles d'affaires internationales. La reconquête de son front de mer, déjà bien avancée, en témoigne. Ce chantier titanesque va rendre aux Casablancais le front de mer, jusque-là obstrué par les activités portuaires. « *Fini les bidonvilles, place à une corniche digne des plus grandes stations balnéaires* », s'exclame le responsable de l'agence Cafpi de Casablanca. Dans un bon quartier (Racine, Gauthier...), compter autour de 1.200 euros le mètre carré, mais dans le « triangle d'or » (la corniche), les valeurs s'envolent entre 1.600 et 2.000 euros, voire 3.000 euros dans le neuf.

c. s.

Dans un quartier résidentiel d'Hammet, une villa de 310 m² pour 264.000 euros, et à Sousse, un appartement de 100 m² pour 140.000 euros ! La Tunisie n'a décidément rien à envier au Maroc : 1.300 kilomètres de côtes, des stations balnéaires paradisiaques, une hôtellerie et des infrastructures touristiques de qualité... Elle pourrait même finir par lui faire de l'ombre.

Pour s'en convaincre, il suffisait de se rendre, au printemps dernier, à la deuxième édition du Salon de l'immobilier tunisien à Paris (Sitap) et de voir la fréquentation des stands. « *Le pouvoir politique veut attirer les devises étrangères sur son sol*, explique Hamadi Ridha Lahmar, le porte-parole du Sitap, *raison pour laquelle il encourage l'installation des étrangers*. » Ainsi, comme au Maroc, les seniors qui viennent vivre en Tunisie bénéficient de 80 % d'abattement sur leur pension de retraite (dès lors que celle-ci est versée sur un compte tunisien).

Au plan immobilier, « *il n'y a pas de crise*, affirme Hamadi Ridha Lahmar. *Nous ne sommes pas touchés par la récession et la demande de logements reste soutenue*. » Pourtant, les prix ont baissé de l'ordre de 10 %, preuve que la demande s'est essoufflée. Surtout dans le neuf, les programmes ayant fleuri un peu partout ces dernières années, no-

tamment dans la région de Tunis et dans les stations de la côte. Mais les professionnels restent confiants, s'agissant d'un marché dont le potentiel est loin d'avoir été épuisé.

La fourchette de prix oscille généralement entre 600 et 1.200 euros le mètre carré dans le neuf. Dans l'ancien, l'offre est 10 % à 15 % moins chère, mais la qualité n'est pas toujours au rendez-vous. D'où une préférence pour l'immobilier neuf et l'explosion de ce marché ces dernières années.

Projets luxueux sur le littoral

Ainsi, Tunis souffrait de n'être tournée ni vers la mer ni vers ses étendues d'eau intérieures. Elle a vu naître, entre autres, un ambitieux projet d'assainissement des lacs, de valorisation et de construction de programmes immobiliers. D'ici à 2020, de 350.000 à 500.000 nouveaux résidents devraient s'y installer. Les prix des résidences commercialisées ne dépassent pas 1.700 euros le mètre carré.

Le littoral est aussi le théâtre de projets spectaculaires. C'est le cas des îles Kerkennah, à une vingtaine de kilomètres de Sfax, mais aussi de la nouvelle zone touristique d'Hergla, entre Hammamet et Sousse (6 hôtels de luxe, 4.000 résidences de haut standing, marina, village flottant, terrain de golf...). Non loin

du port Elkantaoui, le « Puerto Banus tunisien », près de Sousse, des programmes immobiliers continuent de voir le jour. A l'exemple des Dunes, « *un programme qui attire touristes et futurs retraités, avec plage privée, thalassothérapie, restaurant, banque...* », indique Simon Boxus, le directeur commercial de Mayfair Development. Ici, un studio d'une vingtaine de mètres carrés s'acquiert pour 31.000 euros, un quatre-pièces de 100 m² pour à peine plus de 141.000 euros. Mais la commercialisation peine à s'achever. « *Les Anglais, qui étaient très friands de Sousse, ont disparu* », avoue Simon Boxus.

A Djerba la douce, où des projets grandioses ont vu le jour, comme celui conduit par Djerba Houmet Essouk, le marché s'est aussi ramolli. Mais si les acquéreurs ont réduit leur mise, pour 80.000 à 100.000 euros, ils disposent tout de même d'un séjour, de deux ou trois chambres, cuisine et garage. Côté maison, de 200.000 à 250.000 euros permettent d'acquérir une belle superficie. On peut aussi dénicher des « houcs », sortes de riads à la tunisienne, avec arches et patios, qui se vendent entre 50.000 et 300.000 euros. Zarzis, à l'extrême Sud, offre des prix un peu plus bas, compte tenu de l'éloignement de l'aéroport (60 kilomètres). c. s.

Seychelles et Maurice moins chères que la Côte d'Azur

Malgré la crise, l'immobilier de l'océan Indien tire bien son épingle du jeu. Certes, l'activité a, comme partout, ralenti. Mais il existe encore des retraités pour lesquels les Seychelles ne sont pas inabornables. Cette destination paradisiaque est dotée de plages exceptionnelles, d'un climat agréable en toute saison et d'un décalage horaire par rapport à la France limité à deux heures. A cela, il faut ajouter des avantages fiscaux non négligeables pour les résidents : pas d'impôt foncier, ni de taxe d'habitation, pas de taxe sur les plus-values, ni de droits de succession, un ISF réduit sous certaines conditions... Bref, beaucoup de Français se laissent séduire, soit par un pied-à-terre à utiliser pour les vacances et qui sera loué le reste du temps, soit par un achat en vue d'une installation. Ce sont généralement des acquéreurs entre quarante-cinq et soixante-cinq ans, tous motivés par

la préparation de leur retraite. Et le succès d'Eden Island, une île artificielle créée au large de Mahé, reliée par un pont, tient au fait que c'est l'unique possibilité pour des étrangers de devenir propriétaires aux Seychelles. « Un caractère exclusif qui constitue un gage de sécurité supplémentaire pour les investisseurs », explique Jean-Philippe Aubert de Terra Cognita, chargé de la commercialisation du programme en France et en Europe. Car aucun projet similaire n'existe actuellement et le gouvernement seychellois ne tient pas à développer son parc immobilier. »

Conditions attractives

Plus d'une quarantaine de familles françaises ont signé à Eden Island. « Sur les 423 lots, 300 sont déjà vendus, dont 250 déjà livrés, et le reste des constructions va s'échelonner entre 2011 et 2012. » Un appartement de 65 m² et 22 m² de terrasse cou-



Sur l'île artificielle d'Eden Island, aux Seychelles.

verte vaut 395.000 dollars, soit moins de 300.000 euros au taux de change actuel. Une maison entre 250 et 600 m² coûte de 1,3 à 2,4 millions de dollars (de 900.000 à 1,7 million d'euros environ).

L'île Maurice se voit aussi investie par les seniors en quête de soleil, d'autant que le gouvernement mauricien ne ménage pas ses efforts pour les séduire. Un dispositif baptisé « Integrated Resort

Scheme » autorise désormais les non-Mauriciens à acquérir, en pleine propriété, des villas dans des complexes immobiliers touristiques à des conditions fiscales très attractives : non-imposition sur la fortune, pas de droits de succession, pas d'impôts fonciers, exonération fiscale des plus-values en cas de revente... Un certain nombre de programmes ont ainsi vu le jour ces dernières années, parmi lesquels Villas Valriche au sud-ouest de l'île, un ambitieux projet de 288 villas développé par la Compagnie Sucrière Mauricienne de Bel Ombre (Groupe Rogers) et le promoteur sud-africain Second Lifestyle. A ce jour, plus de 130 villas ont été commercialisées, dont plus de 90 sont en cours de construction (livraison fin 2009). Une nouvelle tranche de 30 villas a, par ailleurs, été lancée. « Les francophones, Français, Belges et Suisses, constituent 20 % de la clientèle, les Sud-Africains 40 % et les

Britanniques 15 %, explique Maurice Planel, en charge de la commercialisation du programme. Les Scandinaves, Australiens et Italiens complètent la clientèle. » Côté prix, compter 660.000 euros au minimum pour les plus petites villas, sachant que le prix moyen s'inscrit plutôt autour de 1,1 million. c. s.