

## Destinations paradisiaques, les pièges à éviter

Très en vogue auprès des voyageurs, les destinations exotiques apparaissent également comme des lieux de choix pour investir dans une seconde résidence. Il existe cependant une série de pièges et de difficultés à contourner pour atteindre – voire dépasser – la promesse des 10 % de rendement.

### Quel budget pour investir ?

#### Bali :

à partir de 230.000 euros pour une villa avec piscine (rendement 11-12 % et jusqu'à 20 % pour une villa 6-7 chambres)

#### Thaïlande :

à partir de 80.000 euros pour un appartement (rendement autour de 7 %) et 300.000 euros pour une maison (rendement de 10-12 %)

#### République dominicaine :

à partir de 120.000 euros pour un appartement et 250.000 euros pour une villa (rendement autour de 8-10 % peu importe le type de bien)

Belgique, France, Espagne et Italie restent encore et toujours les pays préférés des Belges lorsqu'il s'agit d'investir dans une seconde résidence. Toutefois, certaines destinations exotiques suscitent de plus en plus l'intérêt des investisseurs... C'est notamment le cas de l'île Maurice, de la République dominicaine, Bali, la Thaïlande et d'autres lieux paradisiaques où il n'est pas rare que les rendements locatifs atteignent – voire dépassent – les 10 %.

« En Europe, il est devenu rare d'obtenir plus de 3 ou 4 % de rendement, ce qui pousse les investisseurs à chercher des alternatives », observe en effet Jean-Charles Bodard, administrateur de Secundo Atlas, société immobilière spécialisée dans la vente de biens en Espagne, Thaïlande, République dominicaine et à Bali.

Les rendements élevés qu'offrent ces pays exotiques peuvent sembler trop beaux pour être vrais, mais selon Jean-Charles Bodard, ils s'appuient sur des éléments rationnels : « Ce sont des régions du monde avec très peu de saisonnalité et des flux touristiques très importants. Leur situation géo-économique est également excellente : en Asie du Sud-Est, la classe moyenne qui voyage est en plein boom, un peu comme ce fut le cas en Europe il y a 50 ans. Quant à la République dominicaine et aux Caraïbes, elles attirent beaucoup d'Américains et de Canadiens qui veulent aller au soleil mais évitent la Floride, plus proche mais hors de prix. Combinés, ces différents phénomènes permettent des taux d'occupation compris entre 75 et 85 % minimum. C'est colossal par rapport à l'Europe. »

Le rendement dans ces destinations exotiques est également boosté par des frais de gestion peu élevés (ménage, *property management*, etc.) liés aux faibles coûts salariaux, ou encore par une fiscalité globalement avantageuse. L'île Maurice n'applique par exemple pas d'impôts sur la fortune et sur les plus-values immobilières, tandis qu'en République dominicaine, les frais d'acquisition sont seulement de 3 % et les propriétaires sont exonérés d'impôts sur les revenus locatifs

pendant 15 ans. En Thaïlande, ces rentrées sont généralement taxées à 3 %, alors qu'à Bali, on atteint 15 % après trois années d'exonération. « Cela reste inférieur aux 19 % pratiqués en Espagne », comme le souligne Jean-Charles Bodard.

### Éviter les fraudes et les défauts urbanistiques

Bref, ces destinations semblent aussi paradisiaques pour les investisseurs qu'elles le sont pour les touristes. Y investir dans une seconde résidence est toutefois plus compliqué qu'en Europe, notamment à cause de la distance, de la langue ou encore des spécificités locales. Contrairement à des endroits comme la Suisse ou Hong Kong, la plupart des destinations exotiques n'empêchent pas l'accès à la propriété pour les étrangers, mais certaines disposent de régimes particuliers. A l'île Maurice par exemple, les non-citoyens sont essentiellement autorisés à acquérir des biens dans des développements spécifiques (*Property Development Scheme* ou PDS), tandis qu'en Asie du Sud-Est, les ventes se font sous régime emphytéotique, c'est-à-dire en séparant la propriété du terrain de celle de la construction. « Il est donc plus intéressant d'acheter un bien neuf, car le contrat de location du terrain démarre à zéro et l'on est tranquille pendant plus longtemps », souligne le fondateur de Secundo Atlas.

Selon ce dernier, choisir de l'immobilier neuf est globalement plus sûr lorsqu'on investit dans ces pays : « Il y a encore dix ans, les normes et contrôles en termes de conformité urbanistique, d'égoûtage, d'alimentation en eau, etc. étaient beaucoup plus laxistes. Et même si l'on recourt aux services d'un avocat au moment de l'achat, il peut rester des zones d'ombre. Le neuf doit en revanche répondre à des normes plus strictes et le différentiel de prix avec l'existant n'est pas énorme dans ces pays. C'est donc plus intéressant. »

En Asie du Sud-Est comme en République

dominicaine ou à l'île Maurice, les ventes de constructions neuves s'effectuent généralement sur plans, ce qui implique d'être patient mais peut être rémunérateur. « Étant donné qu'il y a peu de disponibilité immédiate de biens neufs, certains investisseurs spéculent en achetant cinq villas sur plans et une fois la construction finie, ils peuvent réaliser d'emblée une plus-value de 15 à 20 % en les revendant. »

Comme ailleurs, l'un des principaux risques est de tomber sur un vendeur véreux ou un promoteur instable financièrement, d'où l'importance de choisir des intermédiaires de confiance et bien établis sur place. La présence de nombreux acteurs occidentaux (promoteurs, avocats, notaires...) facilite les choses pour les investisseurs étrangers, mais il ne faut pas pour autant baisser la garde car de nombreuses arnaques sont montées par des autochtones. En 2021, deux coaches français ont par exemple été condamnés pour avoir élaboré un système de Ponzi autour de la vente de villas dans un complexe touristique à Bali qui n'a jamais vu le jour.

On peut souvent échapper à ce genre de fraude en effectuant une visite sur place, ou encore en vérifiant les antécédents et références de chaque intervenant - y compris pour ce qui concerne la gestion locative. « L'aspect *property management* est très important », souligne Jean-Charles Bodard. « D'une part, la distance ne permet pas de gérer le bien soi-même, et d'autre part, l'offre de services est très importante pour la clientèle de ces destinations : cours de yoga, chef à domicile... »

Enfin, un autre piège à éviter est de choisir une mauvaise localisation, ou encore un produit inadapté. Il est par exemple essentiel que la seconde résidence se situe dans une zone attractive pour les touristes et soit facilement accessible en transport. Cela facilitera aussi l'occupation personnelle même si, en raison de la distance, celle-ci sera forcément plus limitée. ■