

Immobilier à l'étranger : Maurice, un havre de paix fiscale et social

Plages, lagons, soleil, douceur fiscale et stabilité politique. De nombreux de Français se laissent tenter par l'appétissant cocktail proposé par l'île Maurice. Plus besoin d'être millionnaire pour goûter à ce coin de paradis de l'océan indien. Depuis quelques années, l'immobilier, surtout neuf, est accessible à tous les budgets. Pour éviter les excès, les autorités encadrent les programmes immobiliers où les étrangers peuvent acheter.

Lire plus tard | Immobilier



Par Laurence Boccara

Publié le 19/08 à 08h30 | Mis à jour le 03/09 à 18h18

Un climat doux tout au long de l'année, des lagons turquoise et une végétation luxuriante, l'île Maurice fait rêver. Pendant longtemps réservée aux « happy few » fortunés, cette destination est désormais accessible au plus grand nombre. Plus besoin d'être millionnaire pour profiter de ce coin de paradis. On peut y acheter un appartement à partir de 200.000 euros afin d'y passer des vacances ou plus (retraite, exercice d'une activité professionnelle). A 9.000 kilomètres de la France, cette île de 1.860 km² dans l'Océan indien plaît aux Français pour diverses raisons. Elle affiche une stabilité politique sécurisante, bénéficie d'une desserte en vols directs réguliers avec seulement deux heures de décalage horaire avec Paris et on y parle le français. Et cerise sur le gâteau, la fiscalité locale est attractive.

En liberté surveillée

Les Echos

DÉJÀ ABONNÉ ?

Connectez-vous pour accéder à tous nos articles en illimité

JE ME CONNECTE

Afin d'accompagner le boom économique de l'île, le gouvernement mauricien a, depuis dix ans, décidé d'encourager l'arrivée et l'installation d'étrangers en rendant possible leurs investissements immobiliers. « Pour éviter que la spéculation foncière nuise aux Mauriciens, le pays a choisi d'orienter les flux d'investissements de cette clientèle internationale », explique Julien Faliu, PDG fondateur du site Expat.com et résident à Maurice. Ainsi, leurs achats ne peuvent pas se réaliser partout sur l'île. Impossible d'acheter directement une maison à un particulier mauricien.

Les étrangers ne peuvent accéder qu'à des habitations inscrites dans des « schémas » officiels de développement baptisés, au fil des ans, de divers acronymes (IRS, RES, PDS). Il s'agit de programmes neufs vendus sur plans. Ces complexes privatifs comprennent au moins 5 lots avec des services intégrés. Depuis peu, la clientèle non locale peut accéder à des opérations de plus petite taille, surnommées « R +2 ». Ce sont de petits immeubles d'habitation neufs de 3 lots minimum sur au moins 2 niveaux.

Toutes ces nouvelles opérations fleurissent sur l'île en bord de mer et aussi dans les terres à la place d'anciennes plantations de canne à sucre. « On dénombre actuellement près de 90 programmes sur l'île soit l'équivalent de 2.000 lots »

Immobilier : la tentation de l'étranger

Budgets variés

Face à un afflux d'acheteurs de différentes nationalités (Français, Sud-Africains, Moyen-Orientaux), l'offre de biens sur le marché est de plus en plus variée. Elle répond à tous les goûts et surtout à tous les budgets. « Cela va de l'appartement composé de 2 chambres de 80 m² de 200.000 euros dans les terres à la villa de 300 m² de 2 millions d'euros, les pieds dans l'eau en passant par le duplex ou le penthouse à partir de 500.000 euros », indique Kar s'envolent dans certains programmes très luxueux. Ainsi, dans le domaine d'Anahita, des villas contemporaines, dessinées par des architectes réputés (Jean-Michel Wilmotte, Alister Macbeth), sont proposées entre 3 et 15 millions d'euros.

Disposant de piscines et de services, les résidences privées standard affichent des frais de copropriété (gardiennage, syndic, entretien des espaces verts, assurances) compris entre 100 et 200 euros par mois. « Toutefois, la facture peut monter à 400 euros mensuels, voire davantage, pour des villas haut de gamme dans des complexes hôteliers cinq étoiles dotés d'un parcours de golf, de spas, d'un centre de fitness, de tennis, d'un club house, d'un boat house, de restaurants »

20 % de taux de revente

« Dans un marché dynamique où les prix sont stables, l'offre est importante. Du coup, il est souvent possible de négocier le prix avec le promoteur », indique Brett Gregory-Peake. Moins abondant, le marché de l'ancien (surtout du récent) existe également. « L'an passé, 20 % des biens internationaux cédés ont été l'objet de reventes »

A Maurice comme partout ailleurs, le choix de l'emplacement est déterminant. « Pour plus de commodités et en vue d'une revente facile, mieux vaudrait éviter les secteurs trop excentrés ou isolés et privilégier le nord autour de Grand Baie et l'ouest de l'île vers Tamarin, deux spots appréciés des étrangers. Même si ces secteurs sont plus chers, la proximité d'une ville, de commerces et des services sont des atouts qui plaisent »

Douceur fiscale et frais réduits

Impossible d'évoquer l'île Maurice sans aborder sa fiscalité attractive. Il n'existe ni taxe d'habitation, ni taxe foncière, ni impôt sur la plus-value. L'impôt sur les revenus et sur les sociétés s'élève à 15 %. Il n'y a pas non plus de droits de succession.

Une convention fiscale entre l'île Maurice et la France permet d'éviter au contribuable français la double imposition. En cas d'achat d'un bien d'une valeur supérieure à 447.000 euros, le propriétaire obtiendra d'office un permis de résidence. Et si ce dernier séjourne six mois plus un jour à Maurice, il bénéficiera de la fiscalité locale en matière d'impôt sur le revenu.

Autrefois occupée par les Français, Maurice a conservé et adopté certaines lois et réglementations hexagonales. Comme en France, lorsqu'on achète sur plans, il existe une garantie financière d'achèvement et une garantie décennale. Dans l'ancien comme dans le neuf, les frais liés à l'acquisition s'élèvent à 1,5 % de frais de notaire plus 5 % de droits d'enregistrement, appelés frais de transfert.

Immobilier à l'étranger : gare aux effets boomerang de la fiscalité

Retour sur investissement

Pour ceux qui souhaiteraient rentabiliser tout ou partie de leur propriété pendant leur absence, la solution de la location saisonnière s'avère une formule gagnante. « En raison d'un climat doux tout au long de l'année, il y a un flux continu de touristes étrangers qui viennent de tous les continents. Il est donc facile de louer »

La plupart des développeurs immobiliers proposent des formules de gestion locative « clés en main » (centrale de réservations, remise des clés, ménage...). Ils sont rémunérés par les locataires de passage avec une commission intégrée dans le prix de la location. « Les appartements et les duplex s'adaptent le mieux à la demande locative de courte durée ». Le rendement avoisine 4 % à 6 % avec « un taux de remplissage annuel de 65 % »

STADEFRANCE

DÉCOUVRIR NOS LOGES ET SALONS VIP POUR : DÉVELOPPER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES

DÉCOUVRIR +

LES PLUS LUS



01 Crédit immobilier : les taux de septembre convergent sous les 1 %

02 Gestion locative : combien ça coûte ?

03 Logement : un rapport flatteur sur les aides fiscales en faveur du neuf

Contenus sponsorisés

Publité

SCIENCE ET BIEN-ÊTRE
Mincir du ventre : Un truc simple à faire dès ce soir

PETIT FUTE
10 expressions québécoises à connaître !

WWW.LATESTBUZZTODAY.CA
Pas d'odeur, pas de substances nocives : voici le nouveau tueur...