

Les Echos

WEEK-END

BUSINESS STORY / CULTURE / STYLE / ... ET MOI

SPÉCIAL GOLF



LA BATAILLE DE L'ATLANTIQUE

Avec la Ryder Cup, la France accueille pour la première fois la compétition opposant les meilleurs golfeurs d'Europe et d'Amérique.



L'INCROYABLE COME-BACK DE TIGER WOODS



QUAND LES CHEFS D'ÉTAT FOULENT LE GREEN



LES CORÉENNES AU TOP



JE GOLFE, DONC JE SOUFFRE



HOLLYWOOD, LES BELLES ET LA BALLE



IMMOBILIER : LE CLUB-HOUSE EST MON VOISIN



rez-de-jardin. Charmée par l'emplacement du bien, à cinq minutes à pied de la mer et de la ville, elle ne s'y rend pas assez souvent pour rentabiliser son investissement. De fait, la résidence n'étant pas située dans l'enceinte même du golf, les charges ne sont guère partagées et s'avèrent lourdes pour les propriétaires. « En additionnant l'abonnement individuel à l'eau et à l'électricité ainsi que la taxe sur les résidences secondaires, la note est plutôt élevée », déplore-t-elle. Bilan : moins d'un an après son achat, elle songe déjà à revendre.

GAZON AU SOLEIL

Pour échapper à la sanction fiscale et profiter de prix plus attractifs, certains investisseurs filent vers le sud. Le Portugal, notamment, grande destination golfique d'Europe, a fait de cette activité un véritable argument touristique. Au sud, dans l'Algarve, où se sont construits les premiers terrains, de luxueux resorts continuent à commercialiser des lots.

South Korea, Arifi Country Club, 2007, de Martin Parr. Ci-dessous : villa avec piscine dans le resort de Valriche sur l'île Maurice, où l'investissement minimal est de 500 000 dollars.



Dans les très chics stations de Quinta do Lago et Vale do Lobo, les maisons se vendent jusqu'à 6 millions d'euros ! Mais il existe aussi des golfs moyen-haut de gamme où il est possible d'acquérir un appartement pour moins de 300 000 euros. « Avec les services intégrés – petit-déjeuner, ménage, conciergerie –, les charges annuelles s'élèvent à 2 000-2 500 euros. C'est beaucoup moins qu'en France, par exemple », calcule Cécile Gonçalves, dirigeante de Maison au Portugal. Dans les régions du nord, où de nouveaux programmes immobiliers viennent de se lancer, les prix sont encore meilleur marché, en contrepartie d'un climat moins ensoleillé.

Plus lointaine, l'île Maurice est elle aussi très prisée des passionnés du « tee-time ». Plus d'une dizaine de golfs y sont opérationnels et de nombreux projets de resorts incluant un parcours se développent. Sur les sites de Tamarina, Valriche et Anahita, les plus cotés de l'île, les établissements font la promotion



de villas auprès des joueurs et cherchent à rendre la clientèle captive en organisant des compétitions avec, en tête d'affiche, des célébrités internationales. En sus de la piscine à débordement, les propriétaires bénéficient d'une remise sur le green fee et de toutes sortes d'avantages moyennant un investissement minimal de 500 000 dollars. « Lorsque vous achetez une villa sur l'un de ces resorts, on vous octroie une voiturette électrique pour vous déplacer ainsi que deux cartes : l'une donne accès au beach club, aux activités nautiques et aux prestations de l'hôtel, l'autre au golf club avec, à disposition, un caddy et un service de stockage et nettoyage des clubs », détaille Gilles-Guy de Salins, directeur d'IPB promotion. Autre atout non négligeable de l'île, la fiscalité. Les revenus locatifs versés aux résidents qui louent leur villa mauricienne échappent à la déclaration fiscale française. Un moyen d'amortir son bien à moindres frais.

INVESTISSEMENT PASSION

Incontestablement, le tourisme golfique se développe. Pour Mickaël, trentenaire actif et papa d'une petite fille, hors de question de passer les vacances à plus de 20 km d'un parcours. Passionné de la première heure, il parcourt aussi bien les greens espagnols, italiens et portugais que ceux de sa région lyonnaise. Il est surtout adepte des concepts hôteliers qui permettent à femme et enfants de profiter de la piscine et des activités proposées pendant qu'il se délecte d'un 9 trous. Ces candidats à la location font le miel des résidences de tourisme. Le groupe Pierre & Vacances détient ainsi une vingtaine de sites en France, directement situés au pied d'un golf et une soixantaine d'autres à proximité. « L'immobilier golfique présente un intérêt fort en termes de valorisation patrimoniale. Les terrains occupés par un parcours ne risquent pas la cannibalisation

L'AMÉRIQUE, UN RÊVE SOUS CONDITIONS

Miami, le soleil, les palmiers et la mer... La carte postale fait rêver. « Beaucoup de golfeurs viennent en Floride. Il y a des parcours dans tous les quartiers, sur 30 à 40 km et pas moins de 1 800 dans toute la région », affirme Brigitte Respaut Clément, directrice de l'agence immobilière Of Course Miami. Attention, toutefois, à garder en tête les spécificités du marché américain. D'abord, il faut se munir d'un visa pour séjourner en Floride. « Un étranger a le droit de résider aux États-Unis deux fois trois mois par an et pas plus de six mois en tout. Il existe toutefois un visa spécial retraité de six mois », explique la directrice, habituée de la clientèle francophone à Miami. Pour ceux qui souhaitent louer leur bien les six mois restants, cela n'est pas toujours possible. « Beaucoup de quartiers à Miami sont soumis à des règles très strictes interdisant les locations saisonnières. Il est important de trouver un bien qui ne fasse pas partie de ces zones résidentielles », conseille Brigitte Respaut Clément. Mieux vaut s'éloigner du centre et chercher à acheter dans des quartiers tels que celui de Plantation, à 20 minutes des plages, pas encore concerné par ces restrictions.



À Moliets (Landes), le Village Club Pierre & Vacances est tout près du green.

ni la construction massive à proximité », affirme Dominique Ménigault, directeur général de Pierre & Vacances. Les résidences de tourisme proposent différentes formules d'occupation, en fonction des attentes des propriétaires. Plus ils louent leur bien en haute saison, plus la rentabilité de l'investissement est élevée. La variabilité du loyer dépend de la saisonnalité de l'ouverture de la résidence. Celle de la presqu'île de la Touque, par exemple, située à dix minutes du golf de Deauville, est ouverte à l'année. Grâce à une bourse d'échange, les résidents ont, en outre, l'occasion de tester tous les greens appartenant au groupe.

Le prix d'achat d'un appartement dans ces établissements varie selon les régions, mais « il reste corrélé au marché local », précise Dominique Ménigault. Un appartement dans le golf de Cap Estérel se vend entre 150 000 et 400 000 euros, contre 120 000 à 200 000 euros au Village Club Moliets, dans le Sud-Ouest. L'offre neuve se faisant toutefois rare en France, les acheteurs se tournent désormais vers un marché secondaire très dynamique. « Les propriétaires de nos résidences signent des baux de dix ans, dans le cadre du dispositif LMNP appliqué aux locations meublées. Une fois leur investissement amorti, ils revendent leur bien », indique le directeur de Pierre & Vacances. Pour ce dernier, les propriétaires d'occasion rendent le marché plus accessible et contribuent à démocratiser la discipline golfique. « Beaucoup de nos résidents découvrent ce sport en séjournant chez nous », ajoute-t-il. Avec un peu plus de 410 000 licenciés en France (2017) et un potentiel de plus de 500 000 pratiquants (la moyenne nationale des golfeurs est de 0,61% de la population, contre 0,82% en Europe), le marché de l'immobilier golfique a de beaux jours devant lui. ●

Plus d'infos sur www.lesechos.fr/ve