

Akzo / 2 ant / red est

it risque

ans l'achat d'un bien

pour ceux qui souhaitent se tourner vers une résidence touristique. Fortement impactés par la crise sanitaire, la plupart des exploitants ont essuyé des déconvenues avec les investisseurs en 2020 : « Les entreprises ont enregistré des baisses de chiffre d'affaires importantes et ont négocié avec les propriétaires pour baisser les loyers. Dans l'ensemble, les investisseurs à la montagne ont perçu de 60 % à 70 % de ce qu'ils auraient dû obtenir », indique Olivier Bernadat. Il déconseille aujourd'hui fortement ce type de placement « aux investisseurs qui n'aiment pas le risque ».

Les autres verront peut-être dans ce contexte une occasion, car « avec la crise que vient de connaître le secteur, les prix ont fortement chuté et il est possible d'obtenir des décotes de 10 % dans le neuf auprès d'un promoteur, et de 30 % dans l'ancien », poursuit-il.

Pour limiter les risques, mieux vaut miser sur les stations amenées à se transformer. « L'idéal est de demander en mairie si de nouvelles infrastructures vont être installées, si les télésièges vont être rénovés, si le domaine skiable va être étendu, etc. », recommande M^{me} Letuve. C'est le cas du projet de liaison par câble entre les stations de l'Alpe-d'Huez et des Deux-Alpes (Isère) : « Le domaine skiable va doubler et deviendra l'un des plus grands du monde, ce qui fera grimper les prix dans la région », assure-t-elle. Freiné par la pandémie, le projet devrait aboutir d'ici à 2023.

Une stratégie qui pourrait aussi s'avérer payante à Chamrousse, où la première « Smart Ski Resort » de France devrait voir le jour à l'horizon 2030 – une station dite « verte », ouverte toute l'année, qui fonctionnerait à partir d'un réseau intelligent capable de piloter la consommation énergétique de la ville à travers des capteurs sur les infrastructures. ■

LUDOVIC CLERIMA



SOS CONSO

CHRONIQUE PAR RAFAËLE RIVAÏS

Divorce européen et « résidence habituelle »

Lorsque des couples binationaux (belgo-espagnol, germano-italien) souhaitent divorcer, un premier obstacle se dresse : quel est le tribunal compétent pour statuer ? Le règlement européen Bruxelles II bis du 27 novembre 2003 prévoit plusieurs solutions. Il dit notamment que cela peut être le tribunal sur le territoire duquel se trouve la « résidence habituelle » du « demandeur », si celui-ci y habite depuis au moins un an. Mais localiser cette résidence habituelle n'est pas toujours facile, comme le montre l'affaire suivante.

En août 1994, Maureen X (les prénoms ont été changés), Irlandaise, et Pierre W, Français, se marient en Irlande, où ils fondent une famille. En décembre 2018, c'est en France, devant le tribunal de grande instance (TGI) de Paris, que Pierre dépose une requête en divorce. Il explique qu'il y a établi sa résidence habituelle depuis mai 2017, date à laquelle il y a obtenu un contrat de travail à durée indéterminée. Maureen le conteste : elle affirme qu'il « continue » de venir en Irlande le week-end et pendant les vacances, pour voir leurs enfants. Elle considère donc que la juridiction irlandaise est compétente.

L'ÉPOUX FRANÇAIS AFFIRME AVOIR TRANSFÉRÉ À PARIS LE CENTRE DE SES INTÉRÊTS VITAUX

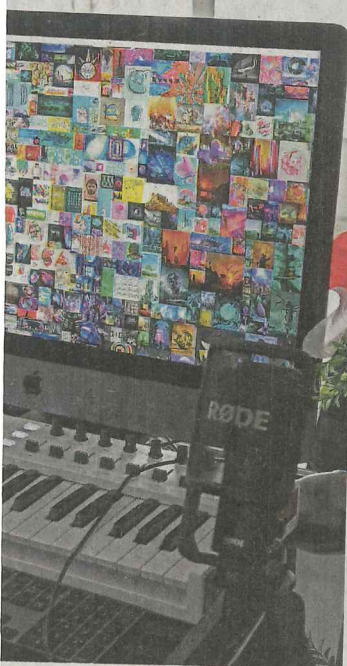
Le TGI juge que M. W « partage sa vie » entre deux pays, la France, où il a « installé le centre de ses intérêts professionnels », et l'Irlande, où il passe « le reste du temps ». Il se déclare incompétent pour statuer. La cour d'appel de Paris, que Pierre saisit, décide d'interroger la Cour de justice de l'Union européenne : un époux peut-il avoir sa résidence habituelle dans deux Etats membres, aux ter-

mes du règlement Bruxelles II bis ?

Le 25 novembre, la Cour répond par la négative : admettre le contraire « serait de nature à nuire à la sécurité juridique ». La notion de résidence habituelle, explique-t-elle, « est caractérisée » par « deux éléments » : un « séjour stable », et la « volonté » de l'intéressé d'y « transférer » le centre de ses intérêts vitaux. Ces deux éléments sont, « a priori », réunis dans le cas de Pierre, qui explique divorcer parce que son épouse refuse de le rejoindre à Paris, où il travaille depuis 2010. La Cour invite la juridiction parisienne à le « vérifier ».

Pourquoi Maureen préférerait-elle que le divorce soit prononcé en Irlande ? « Les juges irlandais ont un pouvoir discrétionnaire très fort », explique M^e Charlotte Butruille-Cardew, avocate spécialiste des divorces internationaux au sein du cabinet CBBC. « Lors de la liquidation du régime matrimonial, ils ont tendance à protéger le conjoint le plus vulnérable – souvent l'épouse –, auquel ils peuvent accorder un tiers des biens, selon les statistiques des Notaires d'Europe. » Alors que, en France, « les juges sont liés par le régime matrimonial applicable », ici, manifestement, la séparation de biens. ■

e avec
Covid-19
om du crypto-art



« 10 Days », de Beeple. ROSLAN RAHMAN/AFP

hissées jusqu'à 700 000 dollars. Pour autant, précise M. Seydoux, « une scène de pluie de Sisley, les œuvres trop bourgeoises ne plaisent plus ». Plus que jamais, les collectionneurs se reportent sur des œuvres décoratives, faciles, aux couleurs vives. Un constat qui vaut aussi pour le design.

La vente des meubles de Pierre Chateau provenant de la Maison de verre, qui a totalisé 10,8 millions d'euros chez Christie's, aurait dû être le clou de l'année. Mais le créateur révolutionnaire aux lignes pures et aux mécanismes ingénieux s'est fait souffler la vedette par un couple aux formes rondes et ludiques et à l'inspiration animalière: Claude et François-Xavier Lalanne. En octobre, les 81 lots provenant de la collection de leur fille Dorothee se sont arrachés pour près de 80 millions d'euros, contre une estimation



SOS CONSO

CHRONIQUE PAR RAFAËLE RIVAIS

Quand l'épouse revend le cadeau de son mari

A l'approche des fêtes, rappelons que les cadeaux « faits à l'occasion de certains événements » comme Noël ou le Jour de l'an, et « n'excédant pas une certaine valeur » (en général 2,5 % du patrimoine du « disposant »), sont des « présents d'usage ». Selon la jurisprudence de la Cour de cassation, ils « échappent aux règles des donations » : cela signifie qu'ils ne peuvent être réclamés par celui qui les a offerts, le jour où il divorce, ou par les héritiers de celui-ci, lorsqu'il décède.

La personne qui reçoit un présent d'usage peut donc en faire ce qu'elle veut... y compris le revendre. Or, si elle en tire un pactole, parce que, par exemple, s'agissant de tableaux, la cote de l'artiste a entre-temps grimpé, il est rare que le donateur ou sa famille ne se manifestent pas, comme le montre l'affaire suivante. Le 18 décembre 1993, Pierre X épouse Christine W (les prénoms ont été modifiés), sous le régime de la séparation de biens. Le 18 décembre 2003, il lui offre une tapisserie médiévale. En 2006, le couple se sépare. En décembre 2013, M^{me} X revend la tapisserie, par l'intermédiaire de la société Sotheby's. L'œuvre, estimée « entre 47200 euros et 710 00 euros », est adjugée au prix de... 1,4 million d'euros.

LA TAPISSERIE MÉDIÉVALE EST ADJUGÉE AU PRIX DE 1,4 MILLION D'EUROS

Lorsque M. X l'apprend, il assigne son épouse, afin qu'elle soit condamnée à lui verser le produit de la vente. En cours de procédure, il décède, et trois de ses héritiers demandent que leur belle-mère rapporte la somme à la succession. Ils affirment qu'il n'y a eu ni donation ni présent d'usage. Or, divers documents produits par M^{me} X prouvent que la tapisserie lui a

bien été offerte par son époux, dans une « circonstance particulière » : le « dixième anniversaire » de leur mariage.

Les héritiers répliquent toutefois que la seconde condition, nécessaire pour qu'un don soit qualifié de présent d'usage, n'est pas respectée : il ne doit pas « excéder une certaine valeur » ; or, la tapisserie s'est vendue à plus de un million d'euros. Cet argument est rejeté par la cour d'appel de Caen (Calvados), le 23 mars : aux termes de l'article 852 du code civil, « le caractère de présent d'usage s'apprécie à la date où il est consenti », c'est-à-dire en 2003, et non en 2013.

La tapisserie n'ayant pas fait l'objet d'une estimation en 2003, la cour considère qu'il faut retenir l'évaluation de la maison Sotheby's. En effet, « le fait que les enchères se soient envolées pour atteindre un montant de 1,4 million ne permet pas de retenir ce prix comme reflétant la valeur réelle du présent, au jour où il a été fait ». Or, constate la cour, les revenus et l'important patrimoine (château, maisons, œuvres d'art) dont disposait alors M. X font que la valeur de son cadeau était « proportionnée à [sa] fortune ». Elle déboute les héritiers. ■

Ahzo / 2021

La montagne, un placement à haut risque

La pandémie et le réchauffement climatique exigent de la vigilance dans l'achat d'un bien

L'immobilier en montagne fait de la résistance. «*Contre toute attente, la crise sanitaire a fait l'inverse de ce que l'on escomptait, malgré la fermeture des pistes le nombre de transactions a augmenté dans les stations les plus populaires des Alpes*», s'étonne Camille Letuve, directrice associée chez Athena Advisers, une société experte en investissement immobilier dans les Alpes françaises.

La maison ou l'appartement de montagne attire toujours les acquéreurs à la recherche d'une résidence secondaire, prêts à louer leur bien de temps en temps. «*On voit moins d'investisseurs purs louant à l'année, mais nos clients mettent systématiquement leur bien en location en leur absence afin de couvrir au minimum les charges et l'entretien de leur propriété*», explique M^{me} Letuve.

La demande est telle que, dans des stations des Alpes, les prix sont orientés à la hausse. «*Désormais, pour un studio de 22 à 25 mètres carrés en Savoie, il faut compter 86 000 euros en moyenne, soit une augmentation de 4 % par rapport au premier semestre*», souligne Jean-Jacques Botta, président de la chambre Fnaim Savoie-Mont-Blanc. «*Et, pour un T2 de 45 mètres carrés, les particuliers déboursent 265 000 euros en moyenne, ce qui revient à un ren-*

chérissement des prix de 6 %», ajoute-t-il. Selon cette même source, la hausse atteint 8 % sur un an à Megève (Haute-Savoie) et à Méribel (Savoie).

Les prix varient cependant fortement selon l'emplacement du bien: plus on est proche des pistes et des commerces, et plus c'est cher, forcément. «*A Chamrousse (Isère), un bien près des pistes se vend entre 3 000 euros et 4 000 euros le mètre carré, quand les biens les plus éloignés ne dépassent pas les 2 500 euros*», constate Olivier Chastagnol, gérant de Chastagnol Immobilier.

Malgré la fermeture des remontées mécaniques durant la saison 2020-2021, les taux d'occupation dans les stations les plus prisées des Alpes demeurent importants, atteignant environ 90 %, selon Athena Advisers. Ce qui laisse espérer de solides rendements aux investisseurs: «*Dans des stations qui marchent hiver comme été, les investisseurs obtiennent sur certains programmes neufs des rendements bruts supérieurs à 4 % s'ils louent leur bien toute la saison de ski, voire plus s'ils louent plus longtemps*», estime M^{me} Letuve.

Car, avec le changement climatique, il est désormais capital d'investir des stations ouvertes durant les quatre saisons, ou situées en altitude élevée. «*La durée d'enneigement a diminué*

AFIN DE LIMITER LES MAUVAISES SURPRISES, MIEUX VAUT MISER SUR DES STATIONS AMENÉES À SE TRANSFORMER

de vingt-deux à trente-quatre jours au cours des cinquante dernières années, en particulier à basse et moyenne altitude», selon le CNRS, rapportant une étude sur les tendances de l'enneigement dans les Alpes européennes jusqu'à 2 000 mètres d'altitude.

Tourisme estival

Entre les précipitations qui tombent davantage sous la forme de pluies et la fonte du manteau neigeux, les pistes des petits massifs, comme ceux du Jura ou des Vosges, sont menacées. «*La viabilité économique de l'exploitation d'un domaine skiable suppose une durée minimale d'ouverture de cent jours (généralement, entre le 1^{er} décembre et le 15 avril)*», rappelle en 2018 un rapport de la Cour des comptes, concentré sur les Alpes du Nord. Or près de trois cents stations françaises situées à faible altitude peinent à ouvrir cent jours dans l'année.

D'où l'importance pour elles de se recentrer sur les activités d'été. «*Le tourisme de montagne durant la belle saison progresse, notamment dans les Deux-Alpes ou à Tignes*», note Olivier Bernadat, directeur commercial du groupe Consultim, spécialisé dans l'immobilier d'investissement. Même constat dans les stations de moyenne montagne, comme Châtel, Megève ou Combloux (Haute-Savoie), où les activités de VTT explosent en été depuis trois ans. La méfiance reste de mise

pour ceux qui souhaitent se tourner vers une résidence touristique. Fortement impactés par la crise sanitaire, la plupart des exploitants ont essuyé des déconvenues avec les investisseurs en 2020: «*Les entreprises ont enregistré des baisses de chiffre d'affaires importantes et ont négocié avec les propriétaires pour baisser les loyers. Dans l'ensemble, les investisseurs à la montagne ont perçu de 60 % à 70 % de ce qu'ils auraient dû obtenir*», indique Olivier Bernadat. Il déconseille aujourd'hui fortement ce type de placement «*aux investisseurs qui n'aiment pas le risque*».

Les autres verront peut-être dans ce contexte une occasion, car «*avec la crise que vient de connaître le secteur, les prix ont fortement chuté et il est possible d'obtenir des décotes de 10 % dans le neuf auprès d'un promoteur, et de 30 % dans l'ancien*», poursuit-il.

Pour limiter les risques, mieux vaut miser sur les stations amenées à se transformer. «*L'idéal est de demander en mairie si de nouvelles infrastructures vont être installées, si les télésièges vont être rénovés, si le domaine skiable va être étendu, etc.*», recommande M^{me} Letuve. C'est le cas du projet de liaison par câble entre les stations de l'Alpe-d'Huez et des Deux-Alpes (Isère): «*Le domaine skiable va doubler et deviendra l'un des plus grands du monde, ce qui fera grimper les prix dans la région*», assure-t-elle. Freiné par la pandémie, le projet devrait aboutir d'ici à 2023.

Une stratégie qui pourrait aussi s'avérer payante à Chamrousse, où la première «Smart Ski Resort» de France devrait voir le jour à l'horizon 2030 – une station dite «verte», ouverte toute l'année, qui fonctionnerait à partir d'un réseau intelligent capable de piloter la consommation énergétique de la ville à travers des capteurs sur les infrastructures. ■

LUDOVIC CLERIMA

DE 1% À 5%

C'est le coût de l'entretien annuel d'une résidence secondaire à la montagne, en part du prix d'achat, selon les artisans interrogés. Car, outre la fiscalité locale et le chauffage, il faut prévoir, quand on investit dans ce type de bien, des dépenses élevées liées au bois des chalets. Une terrasse en mélèze ou en pin, par exemple, se remplace tous les dix ou quinze ans (généralement de 100 à 150 euros le mètre carré hors main-d'œuvre). Sensibles à l'humidité, les façades en bois requièrent un entretien régulier. Et quand un ravalement s'impose, le coût peut atteindre 100 euros le mètre carré.