



domaines
NEW ZEALAND

Le guide de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

L'agence immobilière francophone
de Nouvelle-Zélande

35/332 Great North Road,
Grey Lynn, Auckland 1021
New Zealand

☎ + 64 (0)9 55 14 681
Fax : + 64 (0)9 36 03 214

20ter Bd du Général Leclerc
92 200 Neuilly-sur-Seine
France

☎ +33 (0)1 58 83 52 53

www.domaines.co.nz

INTRODUCTION

Comme beaucoup de Français visitant la Nouvelle-Zélande, vous avez été ou serez bientôt surpris par la beauté des paysages et l'accueil chaleureux de ses habitants.

Et peut-être, comme certains de vos compatriotes, vous vous posez la question **pourquoi pas moi ?**

Pourquoi ne pas revenir en **Nouvelle-Zélande**, m'y installer et y acheter un bien immobilier ?

Lors de votre dernier passage, peut-être avez-vous déjà consacré un peu de votre temps à regarder les vitrines des agences immobilières ou à surfer sur le web pour y admirer quelques propriétés ?

Et alors, vous avez reculé, en vous disant :

« je ne parle pas suffisamment anglais »,
« je ne connais pas les lois néo-zélandaises »,
ou encore « j'habite trop loin, je ne pourrai jamais m'occuper depuis la France d'une maison à Auckland ! ».

- Bonne nouvelle ! Quelle que soit
- votre nationalité, vous pouvez
- investir en **Nouvelle-Zélande**.

- A l'exception de quelques cas
- particuliers exigeant une autori-
- sation préalable des services
- gouvernementaux
- néo-zélandais¹, vous n'aurez
- aucune difficulté pour **acquérir**
- la **propriété de vos rêves**.

• • • • •

Si vous êtes déjà passés par l'une de ces étapes, ou même si vous avez **rêvé**, un jour, d'acquérir un bien immobilier dans un pays **idyllique**, alors oui, ce dossier est **fait pour vous**.

Réalisé par
Jean-Michel Hauter²,
Franco-néo-zélandais
spécialiste de l'immobilier
en Nouvelle-Zélande,
ce guide de l'investissement
immobilier néo-zélandais
se propose de démystifier
un sujet apparemment
complexe afin de vous offrir
toutes les clés pour un achat
immobilier réussi en
Nouvelle-Zélande.

¹ tCf Chapitre III.1 et chapitre III.2 sur les aspects légaux de l'investissement immobilier, page 19.

² Résident depuis 2002 en Nouvelle-Zélande, Jean-Michel Hauter possède la double nationalité française et néo-zélandaise. Diplômé de la «Reims Management School» et de l'Insead (International Executive Program), Jean-Michel Hauter a créé en 2004 l'Agence immobilière francophone domaines nz

INTRODUCTION

Dans une logique de présentation générale des transactions immobilières en **Nouvelle-Zélande**, nous aborderons successivement :

- L'étude du marché immobilier en Nouvelle-Zélande, son économie et ses acteurs (**Chapitre I**)
- Les différentes étapes du processus d'achat immobilier en Nouvelle-Zélande (**Chapitre II**) du point de vue de l'acheteur et de l'investisseur (vous-même)
- Les principaux aspects juridiques (**Chapitre III**) et fiscaux de l'investissement immobilier pour une compréhension globale de votre investissement en Nouvelle-Zélande (**Chapitre IV**)

Pour plus de clarté, nous avons choisi de faire apparaître, dans chaque chapitre de ce guide, des encadrés illustrant les questions les plus fréquentes et leurs réponses. De plus, un petit lexique technique de correspondance en français de certains idiomes anglo-saxons a également été annexé au terme de ce dossier.

Enfin, pour éviter toute confusion, nous avons pris le parti d'exprimer toutes les données monétaires de cette étude en dollars néo-zélandais (\$NZ).

N'oubliez pas de vérifier les taux de change avant de faire vos conversions³.

En effet, le dollar néo-zélandais reste l'une des rares monnaies parmi celles des pays de l'OCDE à flotter, c'est-à-dire qu'elle n'est pas indexée sur celle d'un ou plusieurs autres pays.

Ses variations peuvent donc être relativement importantes au cours d'une année.

³ Nous vous recommandons d'utiliser le site <http://www.xe.com/currencyconverter/>

Sommaire

INTRODUCTION

4

I. Le marché immobilier en Nouvelle-Zélande

5

- 1. Segmentation du marché immobilier 5
- 2. Chiffres et statistiques 9
- 3. Les agents immobiliers : structure et fonctionnement 11
- 4. Les méthodes de vente 13

II. Le processus d'achat en Nouvelle-Zélande

15

- 1. Investissement ou spéculation ? 15
- 2. Le financement de l'investissement 16
- 3. Savoir s'entourer : l'équipe gagnante 17
- 4. Où trouver les propriétés à vendre ? 19
- 5. La « due diligence » 22
- 6. Mise en location et maintenance : qui peut m'aider ? 24

III. Les aspects légaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

36

- 1. Qui peut investir en Nouvelle-Zélande ? 26
- 2. L'Overseas Investment Office (OIO) 26
- 3. Immobilier et Immigration 27
- 4. Le contrat d'achat et de vente immobilier 27
- 5. Le contrat de location (ou bail) 28
- 6. Contrat d'achat conditionnel / contrat inconditionnel 39
- 7. Propriété foncière : freehold/leasehold/crosslease 34

IV. Les aspects fiscaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

27

- 1. Pourquoi investir ? (rendements et plus-values) 35
- 2. Les rendements financiers 37
- 3. Les avantages fiscaux 38
- 4. Fiscalité de l'investissement résidentiel 39
- 5. Fiscalité de l'investissement commercial 40
- 6. Les montages juridiques adéquats : LTC, Trusts 41
- 7. La TVA et les impôts 43

CONCLUSION

44

LEXIQUE

45

Le marché immobilier en Nouvelle-Zélande se caractérise par une activité généralement forte, très concurrentielle et plutôt spéculative.

De manière générale, l'achat et la revente de biens immobiliers font partie des activités de tout citoyen soucieux d'améliorer son habitat, mais aussi de se constituer un patrimoine.

Il faut tout d'abord comprendre qu'en Nouvelle-Zélande, la notion de « pension de retraite » au sens français du terme n'existe pratiquement pas. En effet, il n'y a aucun fonds de pension actif et obligatoire.

Les cotisations de retraite n'ont été instaurées qu'à partir de 2007 de manière progressive et sur fond de volontariat des employés et des entreprises (le fonds de retraite néo-zélandais s'appelle «Kiwisaver»).

Parallèlement, les Néo-zélandais sont assez peu attirés par l'investissement boursier. En effet, la Nouvelle-Zélande ne possédant que très peu de grosses entreprises, ses habitants sont « affectivement parlant » peu enclins à investir dans le capital de sociétés étrangères, fussent-elles voisines (australiennes notamment).

En l'absence de mécanisme avéré de retraite, et dans une économie de type PME/PMI, l'immobilier s'est ainsi largement imposé comme le meilleur moyen pour les Néo-zélandais de se constituer un patrimoine, et ainsi de s'assurer des revenus suffisants pour financer leur retraite. Par ailleurs, les gouvernements successifs ont largement encouragé l'immobilier en dotant le secteur de lois fiscales avantageuses pour les investisseurs⁴.

Pour caricaturer, reprenons l'image de certains observateurs, qui qualifient la recherche immobilière de « sport national » !

1. Segmentation du marché immobilier

La segmentation du marché s'opère en deux grandes entités : l'immobilier résidentiel et l'immobilier commercial.

L'immobilier résidentiel

Il regroupe toutes les transactions portant sur des logements neufs ou anciens, dans les villes ou à la campagne.

L'immobilier résidentiel comprend notamment l'immobilier rural, y compris les exploitations agricoles, même si celles-ci sont en général à la fois résidentielle (logement de l'agriculteur) et commerciale (hangars, exploitation proprement dite).

Historiquement, et par comparaison avec l'Europe, il est important de noter que l'habitat néo-zélandais comporte une écrasante majorité de maisons individuelles par rapport aux ensembles résidentiels collectifs.

⁴ Cf Chapitre IV.3 sur les avantages fiscaux, page 30.

I. Le marché immobilier en Nouvelle-Zélande

Les immeubles ne sont apparus que vers les années 1980, et se sont imposés surtout dans les grandes villes (Auckland, Wellington et Christchurch notamment) où le manque d'espace pour l'extension des zones de construction individuelle se fait le plus sentir⁵.

Une autre tendance aux logements collectifs est également apparue plus récemment, avec la prolifération de petits immeubles collectifs destinés à accueillir des retraités, ainsi que la construction, dans certaines zones touristiques recherchées (Queenstown, Bay of Islands etc..) d'ensembles résidentiels de haut standing.

Globalement, l'habitat individuel représente encore aujourd'hui la part essentielle du marché résidentiel (de 90 à 95% environ, selon les régions).

Le marché de l'immobilier résidentiel peut se segmenter de la manière suivante :

- o maisons individuelles
- o appartements
- o maisons de ville (ou « townhouses ») qui sont des maisons accolées sur deux ou trois niveaux
- o propriétés à la campagne (ou « lifestyle properties ») qui sont des maisons comportant suffisamment de terrain pour quelques animaux (chevaux, moutons..)
- o fermes (en général, ce sont des exploitations de trente à plusieurs centaines d'hectares) ou « stations » (des exploitations de plusieurs milliers d'hectares).
- o terrains (ou « sections », ou « blocks of land »)

L'immobilier résidentiel est le segment du marché qui attire le plus d'acheteurs étrangers désireux de se doter d'une villégiature en Nouvelle-Zélande ou d'investir pour obtenir un revenu locatif (maison ou appartement).

Mais avec une exception notable : celle des appartements hôteliers, considérés par l'administration fiscale néo-zélandaise comme des propriétés commerciales du fait des revenus locatifs dégagés et donc soumis à la TVA. De plus en plus d'étrangers font l'acquisition de ces « chambres d'hôtel », qui permettent de dégager des revenus locatifs élevés sur des périodes assez longues (plus de 15 ans) avec une garantie commerciale par contrat pour l'acquéreur.

Par souci de simplicité, nous assimilerons dans cette étude les appartements hôteliers aux biens résidentiels.

Les règles de fonctionnement et les acteurs du segment résidentiel sont bien différents de ceux du marché commercial.

⁵ La réglementation régissant l'extension des zones constructibles est également très stricte en Nouvelle-Zélande.

I. Le marché immobilier en Nouvelle-Zélande

De manière générale, l'immobilier commercial attire moins les investisseurs particuliers, qui ont généralement le sentiment a priori que ce secteur est fiscalement plus compliqué et risqué. Nous avons toutefois fait le choix dans ce dossier de détailler les deux segments, car il existe toujours des exceptions aux règles générales et il peut être quelquefois intéressant pour un investisseur débutant d'acquérir un bien commercial dont certains ne présentent quasiment aucun risque financier.

De plus, ils permettent généralement de dégager des rentabilités supérieures.

L'immobilier commercial

L'immobilier commercial en Nouvelle-Zélande jouit comme l'immobilier résidentiel d'un essor important⁶. Le pays est jeune, l'économie est bonne, le taux de chômage assez faible (6%). Tous ces facteurs tendent à rendre populaire l'investissement commercial aux yeux des Néo-zélandais, mais aussi des investisseurs étrangers.

Les principaux investisseurs étrangers sont les fonds d'investissements australiens, qui « possèdent » la plupart des immeubles dans les centres villes d'Auckland, de Wellington et de Christchurch.

L'Australie investit également massivement dans les structures commerciales à la périphérie des villes, appelées « Malls ». Ces galeries commerçantes couvertes sont très populaires en Nouvelle-Zélande et regroupent les principales enseignes commerciales autour de supermarchés alimentaires.

D'une façon générale, on peut segmenter l'immobilier commercial entre les catégories suivantes :

- o immeubles de bureaux
- o commerces
- o immeubles industriels

Les immeubles de bureaux

Ils sont généralement construits sur plusieurs étages et représentent le créneau le plus onéreux du marché de l'immobilier commercial.

Ces immeubles sont la plupart du temps partagés entre plusieurs locataires et leur valeur varie de deux à plus de 100 millions de dollars NZ. La qualité de leur emplacement est essentielle pour attirer des sociétés locataires stables et prestigieuses et ainsi assurer leur valeur sur le marché.

Les immeubles commerciaux

Ils vont de la simple échoppe aux méga centres commerciaux. Leur valeur sur le marché varie de 200 000 dollars jusqu'à plus de 200 millions de dollars NZ.

Ces bâtiments sont en général plus simples que les immeubles de bureaux, car leur structure est moins sophistiquée.

6 Cf Chapitre I.2 sur les chiffres et statistiques, page 6. o autres : industrie hôtelière, écoles privées, crèches etc..

I. Le marché immobilier en Nouvelle-Zélande

Leur valeur dépend essentiellement du taux de passage des chalands, plus que de leur emplacement à proprement parler.

Le regroupement d'enseignes commerciales connues dans un Mall « éloigné » du centre-ville suffit souvent à attirer des clients éloignés.

Les immeubles industriels

Il s'agit des immeubles les plus simples et les moins onéreux, donc les plus faciles à comprendre et à maintenir. Ainsi, des petites surfaces industrielles représentent un bon premier investissement en NZ, d'autant que les surfaces industrielles sont moins sensibles au degré de qualité de leur emplacement. Les points clé sont la surface au sol et l'accessibilité pour les véhicules de transport.

Autres

Parmi les biens commerciaux ne rentrant pas dans les trois premières catégories, il faut insister sur le secteur hôtelier, lui-aussi en plein essor en Nouvelle-Zélande (résidence hôtelière, Bed&Breakfast, motel..).

Investir dans ce secteur nécessite une bonne connaissance de l'industrie hôtelière. Le tourisme étant un secteur très enclin aux variations saisonnières, il comporte des risques qui peuvent s'avérer trop importants pour un investisseur non averti. Cependant, en raison de l'essor de l'industrie du tourisme en Nouvelle-Zélande

le gouvernement a lancé en mai 2016 un programme destiné à attirer les investisseurs étrangers pour la création d'infrastructures hôtelières supplémentaires.

De fait, certains hôtels vendus par appartements présentent des avantages indéniables pour les investisseurs étrangers : loyers garantis sur de longues durées, pas ou peu de frais de gestion, rentabilité brute garantie. Ce sont les « appart-hôtels » dont la rentabilité est généralement supérieure à celle des appartements résidentiels.

- **Faut-il investir dans le résidentiel ou le commercial ?**

- Les deux segments sont porteurs, et tout dépend de vos intentions.
- Beaucoup de gens préfèrent cependant démarrer dans le secteur résidentiel, en pensant que le commercial est plus « compliqué ».
- Ceci n'est pas toujours vrai.
- Le tableau suivant vous donne les avantages du créneau commercial :
- - une gestion plus facile
- - de bonnes plus-values en capital
- - un revenu stable
- - une meilleure indexation sur l'inflation
- - un meilleur contrôle de l'investissement

I. Le marché immobilier en Nouvelle-Zélande

2. Chiffres et statistiques

Immobilier résidentiel

Depuis une quinzaine d'années, les grandes tendances du marché immobilier ont été les suivantes :

Ø Entre 1997 et 2002, un marché non inflationniste, avec des prix stables pour les maisons individuelles (avec terrain), et des augmentations assez faibles pour le prix des terrains (5,2% d'augmentation annuelle en moyenne)

Ø à partir de 2002/2003, la Nouvelle-Zélande a connu un boom immobilier, avec une augmentation moyenne annuelle de 19,1% pour les terrains nus, et de 15,7% pour les maisons individuelles

Ø En octobre 2008, le marché s'est assagi comme partout dans le monde, mais les prix néo-zélandais ont baissé moins qu'ailleurs (10% au total en moyenne entre 2008 et fin 2011)

Ø En 2011, le marché a connu une légère reprise, environ 2,5% sur l'année pour le marché résidentiel. Cette reprise a été beaucoup plus forte dans les grandes villes

Ø Entre 2011 et 2013, les prix de l'immobilier ont augmenté de 12% dans la ville d'Auckland et de 8% à Christchurch

Ø Depuis 2014, la hausse des prix s'est encore accélérée, surtout dans les grandes villes : entre Avril 2015 et Avril 2016, les prix ont augmenté de 16,5% dans la région d'Auckland, de 25,3% à Hamilton, de 10% à Wellington, de 17,8% dans la région de Queenstown. Parmi les grandes villes seule Christchurch, en reconstruction, n'a pas subi d'augmentation importante (3,4% sur les 12 mois)

Ø Un essoufflement du marché résidentiel à Auckland en 2017, après 5 années de hausses ininterrompues (+14 % de hausse annuelle moyenne !).

I. Le marché immobilier en Nouvelle-Zélande

Il faut noter que le prix moyen des maisons est passé de 168 000 \$ NZ en octobre 1999 à 385 000 \$NZ en juillet 2013 (moyenne nationale), puis 530 000 \$NZ en août 2017.

Le prix moyen est bien sûr plus élevé dans les grandes villes comme Auckland avec un prix moyen de 840 000 \$NZ dans la région en août 2017.

Au niveau régional, Auckland, qui compte près d'1/3 de la population nationale, se démarque du reste du pays : les prix y augmentent généralement plus vite en raison d'une demande bien supérieure à l'offre (demande stigmatisée par l'afflux de nouveaux immigrants).

De manière générale, les prix de l'immobilier en Nouvelle-Zélande sont assez comparables à ceux de ses voisins immédiats (Australie et Nouvelle-Calédonie notamment).

Immobilier commercial

Les statistiques de l'immobilier commercial en Nouvelle-Zélande sont bien moins détaillées que celles du secteur résidentiel car le nombre de transactions est moindre et la fourchette de prix largement plus importante !

Les comparaisons se font généralement avec l'immobilier australien, où l'on peut comparer les tendances constatées à Auckland et Wellington, avec celles de Sydney, Melbourne ou Brisbane.

Globalement, les prix de location de l'immobilier de bureau à Auckland ou Wellington sont moins élevés que ceux observés chez ses voisins australiens, d'environ 20 % si on compare le prix du m².

Cette tendance laisse aux investisseurs néo-zélandais une marge de progression importante, d'autant que les rendements financiers (ou « yields ») sont élevés (entre 5 % pour les petites surfaces commerciales du centre-ville d'Auckland et 5,66 % pour les surfaces industrielles (1er trimestre 2017 – source CBRE Research).

Enfin, les taux d'occupation des immeubles de bureau en centre-ville restent très importants (environ 97 % au centre-ville d'Auckland au premier trimestre 2017, contre 92 % en 2013) ce qui montre le maintien de la bonne vitalité du marché locatif commercial en Nouvelle-Zélande. L'offre est de qualité et la demande reste forte à tous les niveaux de prix.

I. Le marché immobilier en Nouvelle-Zélande

3. Les agents immobiliers : structure et fonctionnement

Une des premières surprises pour l'investisseur français sera de découvrir une organisation très différente du système français.

95 % des transactions immobilières sont contrôlées par des agents immobiliers en Nouvelle-Zélande.

Les autres transactions s'effectuant de particulier à particulier.

Les notaires n'ont pas la possibilité de commercialiser des biens immobiliers (contrairement à la France où ils contrôlent la majorité des transactions et concurrencent très largement les agences immobilières). Il convient de bien distinguer les agents immobiliers des différentes enseignes immobilières (ougrands réseaux) :

Il convient de bien distinguer les agents immobiliers des différentes enseignes immobilières (ou grands réseaux) :

o les agents immobiliers (près de 14 000 en Nouvelle-Zélande) sont généralement des agents indépendants, affiliés au Syndicat des agents immobiliers néo-zélandais (REINZ). Chaque agent représente généralement une enseigne immobilière.

o les enseignes immobilières sont les grandes enseignes présentes dans le pays, telles que Bayleys, Ray White, Century 21, L.J.Hoocker, etc..

Le plus souvent, ces enseignes « franchisent » des agences locales, ces dernières recrutant des agents indépendants, qui vont représenter l'agence et lui facturer leurs services.

Dans d'autres cas, certaines agences (comme Barfoot & Thompson) vont embaucher des agents en tant que salariés (fixe + primes).

La différence entre ces deux systèmes est d'importance car elle explique l'état d'esprit de l'agent immobilier, qui s'apparente, soit à un salarié avec un revenu fixe, soit à un indépendant payé à la commission (majorité des cas).

Dans tous les cas, il faut noter que l'agent immobilier sera payé par le vendeur du bien, et non par l'acheteur.

C'est le vendeur qui choisit l'agent immobilier, en fonction de sa proximité, de sa compétence, de l'image du réseau qu'il représente et surtout du montant des commissions qu'il devra verser en cas de vente.

I. Le marché immobilier en Nouvelle-Zélande

Les commissions

Il est très important de connaître les modes de rémunération des agents immobiliers avant d'acheter afin de comprendre leur motivation profonde.

En moyenne, la commission versée par le vendeur à l'agence immobilière représente 4% HT du montant total de la vente, ce pourcentage pouvant être dégressif (par exemple 4% jusqu'à un montant de 300 000 \$NZ, puis 2% au-delà).

Sur ces 4%, 1% ira à l'agent qui aura « listé » la propriété (donc convaincu le vendeur de travailler avec lui), 1% ira à l'agent qui aura amené l'acheteur et les 2% restants allant à l'agence immobilière locale.

La commission n'inclut généralement pas les frais de marketing et de publicité. En général, un plan de communication efficace peut coûter au vendeur entre 2000 et 8000 \$NZ.

Au bout du compte, la vente du bien immobilier représente une dépense importante pour le vendeur.

Depuis quelques années, des enseignes innovantes sont apparues sur le marché, permettant au vendeur de payer des commissions plus raisonnables, comme un montant fixe plutôt qu'un pourcentage du prix de vente. Ces enseignes (Green Door notamment) essaient de transformer le marché, en le rendant plus compétitif. Mais les enseignes traditionnelles accaparent 95 % du marché.

- **Pour qui travaille l'agent immobilier ?**
- On peut affirmer sans exagérer que l'agent immobilier travaille d'abord...pour lui-même.
- En second lieu, il travaille pour le vendeur, puisque c'est le vendeur qui le paie.
- Enfin, et seulement enfin, il travaille pour l'acheteur... !

Les agents d'acheteur

Le métier d'agent d'acheteur, très répandu dans certains pays anglo-saxons (USA et Australie notamment) l'est bien moins en Nouvelle-Zélande.

En 2004 est apparue à Auckland la première Agence francophone dédiée à cette activité en Nouvelle-Zélande (Domaines NZ).

Contrairement aux agents immobiliers «classiques», les agents d'acheteurs ne travaillent que dans l'intérêt de l'acheteur, le plus souvent pour un montant forfaitaire.

Ce modèle convient bien aux acheteurs étrangers.

I. Le marché immobilier en Nouvelle-Zélande

4. Les méthodes de vente

Les méthodes de vente sont très différentes de la France et varient en fonction des choix opérés par le vendeur :

o méthode traditionnelle

Le vendeur établit un prix, fixe ou indicatif et décide avec l'agent immobilier des plages horaires pour faire visiter sa maison. Soit il s'agit de plages réservées à l'avance (« open homes » en anglais) ; par exemple le dimanche de 13 h à 13h30. Dans ce cas, il est généralement convenu que le vendeur laissera sa maison à la disposition de l'agent, qui accueillera les visiteurs intéressés.

Du point de vue de l'acheteur, l'avantage est de pouvoir visiter la maison sans avoir l'impression d'être observé par le vendeur. Il pourra poser ses questions à l'agent immobilier présent, ouvrir les placards, allumer les lumières...en toute liberté.

Du point de vue de l'agent immobilier, l'objectif des « open homes » est de faire venir le plus de monde possible sur une plage horaire courte, afin de donner aux acheteurs potentiels une impression d'urgence, et de les pousser à faire une offre rapidement pour ne pas perdre l'affaire.

En dehors des « open homes », le vendeur et l'agent se mettent généralement d'accord pour pouvoir faire visiter la maison sur rendez-vous (par exemple les mardis et jeudi après-midi).

o méthode des appels d'offres (ou « tender »)

Dans ce cas, les méthodes de visite sont assez similaires, mais le vendeur ne fixe pas de prix de vente à l'avance. Il laisse un délai aux acheteurs potentiels pour faire une offre, par exemple, avant le 15 septembre 2016. Les offres sont alors envoyées à l'agent, qui procède à l'ouverture des offres à la date limite. Le vendeur choisit ensuite l'offre qui lui semble la plus intéressante ou il peut également décider de récuser toutes les offres. L'acheteur qui soumet une offre devra accompagner celle-ci d'un chèque représentant 10% du montant de l'offre soumise. Ce chèque ne sera bien sûr endossé que si la proposition de l'acheteur est retenue par le vendeur.

I. Le marché immobilier en Nouvelle-Zélande

o méthode des enchères (ou « auctions »)

Cette méthode a pour objectif de rassembler tous les acheteurs potentiels sur un même lieu, à la date des enchères. Auparavant, plusieurs « open homes » auront été organisées pour permettre aux acheteurs potentiels de visiter la propriété.

L'idée est de faire monter les enchères et c'est le rôle du commissaire-priseur (employé par l'agence immobilière) de pousser les acheteurs à surenchérir.

Dans ce cas, le vendeur fixe un prix de réserve avant le jour de la vente ; si ce prix est dépassé durant les enchères, le commissaire-priseur l'indiquera aux acquéreurs potentiels, et il pourra adjuger la propriété au mieux-disant.

Si le prix de réserve n'est pas atteint pendant la vente, le vendeur sera mis en contact avec le mieux-disant après la vente, et les deux parties pourront se mettre d'accord, le cas échéant, sur un prix intermédiaire.

Si l'accord n'est pas établi, l'enchère sera considérée « unsuccessful ».

Le vendeur et l'agent pourront alors remettre la propriété sur le marché, en employant probablement une autre méthode.

Si au contraire un accord est établi le jour de l'enchère, l'acheteur devra immédiatement verser 10% de la somme en tant que dépôt de garantie.

Quelle que soit la méthode de vente choisie par le vendeur, c'est ce dernier qui définit, a priori, l'intérêt que son bien va susciter auprès des acheteurs potentiels.

La définition du prix demandé (en cas de vente traditionnelle) ou du prix de réserve (en cas d'enchères) est bien sûr l'élément le plus important, celui qui décidera du succès de la vente. Beaucoup de vendeurs ont tendance à surévaluer la valeur de leur propriété, ce qui engendre des déceptions, voire des frustrations au moment des comptes.

Enfin, il est important de noter que les méthodes de vente par enchères ou appel d'offres sont les plus contraignantes pour l'acheteur.

Ce dernier n'a pas la possibilité de faire une proposition « conditionnelle »⁷ et doit accepter de payer le prix qu'il annonce « sans conditions ». Ce qui implique pour l'acheteur d'effectuer sa « due diligence »⁸ avant la date des enchères ou la remise de son offre en cas de « tender ».

7 Cf. Chapitre III.6 sur les contrats conditionnels et inconditionnels, page 24.

8 Cf. Chapitre II.5 sur la « due diligence », page 15.

II. Le processus d'achat en Nouvelle-Zélande

Les étapes classiques de tout processus d'achat en Nouvelle-Zélande sont :

- la réflexion : quels sont mes objectifs, quel type de bien dois-je rechercher ?
- le financement : quel est mon budget, comment financer l'achat ?
- la sélection de l'équipe (banquier, notaire, comptable)
- la recherche : où chercher, quand, combien de temps ?
- la sélection des biens
- le choix du bien et de la proposition (conditionnelle)
- la « due diligence » qui aboutit à l'offre inconditionnelle
- la prise de possession
- la mise en location (le cas échéant)
- la maintenance de la propriété
- le suivi comptable et financier

Remarque :

même si les trois derniers points ne font plus partie du processus d'achat à proprement parler, ils en sont inséparables car acheter une propriété sans penser à son avenir immédiat serait impensable ; nous avons donc choisi de les intégrer à cet endroit.

Il convient de bien respecter toutes ces étapes, même si certaines sont itératives.

1. Investissement ou spéculation ?

Fixer ses propres objectifs : c'est sans doute l'étape la plus importante, puisque c'est de là que découleront toutes les autres décisions.

Toutes les stratégies sont possibles et recommandables, par exemple :

- acheter un terrain dans une région en progression économique, le garder cinq ans, puis le revendre en espérant une belle plus-value
- acheter une maison au bord de la mer, pour y passer deux semaines de vacances par an. La garder pour ses enfants et petits-enfants
- acheter un chalet à la montagne, le mettre en location via une société spécialisée pour en retirer un revenu net de 3 % par an
- acheter un commerce pour un budget de 600 000 \$NZ afin d'en retirer un rendement net de 7%
- acheter un bout de terrain à Wellington, y faire construire une maison, puis la revendre pour faire une plus-value

II. Le processus d'achat en Nouvelle-Zélande

On le voit, toutes ces options n'ont que très peu de points communs, mais elles sont toutes défendables d'un point de vue économique.

La réalisation de chacune de ces options demandera une structure et des efforts très différents. Chacune d'entre elles faisant intervenir des acteurs différents.

Avant d'entreprendre une démarche d'investissement, il convient donc de bien comprendre la différence entre investissement et spéculation, et de savoir quels objectifs on cherche avant tout à atteindre.

Un investisseur a en général une approche plus conservatrice. Il achète une propriété, que ce soit une maison, un appartement ou un commerce, pour en tirer un revenu.

L'investisseur peut passer des heures à étudier les chiffres, en se demandant si le dollar dépensé n'aurait pas mieux été investi ailleurs.

Les investisseurs sont tellement familiarisés avec la notion de « cash-flow » qu'ils peuvent avec une certaine expérience repérer les investissements rentables au premier coup d'oeil ! En effet, les bases arithmétiques sont toujours les mêmes.

Le point de vue du spéculateur est très différent. L'objectif est d'acheter à bas prix et de revendre cher le plus vite possible. D'une certaine façon, le spéculateur est un joueur. L'aspect primordial de la spéculation est le « timing » : s'il est bon, le profit sera confortable, s'il est mauvais, attention aux pertes !

- Un seul conseil :
- si vous avez la possibilité
- de réaliser un profit : prenez-le !
-
- Raison simple :
- personne n'a jamais fait
- faillite en réalisant un profit !

2. Le financement de l'investissement

Le budget est un point évidemment crucial et il est important d'avoir une bonne vue globale du marché pour ne pas se fixer un objectif inatteignable.

Concernant le financement, celui-ci devra être obtenu de l'étranger (en France ou dans un autre pays européen) plutôt qu'en Nouvelle-Zélande.

En effet, les banques locales de Nouvelle-Zélande (ANZ, Westpac, BNZ...) ont décidé en 2016 de ne plus financer les achats immobiliers pour les non-résidents, et ce afin d'aider en priorité les locaux dans une période de resserrement général du crédit. Il est donc conseillé à un Français d'emprunter des capitaux en France, puis de placer son argent en Nouvelle-Zélande où les rendements financiers sont plus importants (2 à 3 % de plus en moyenne).

II. Le processus d'achat en Nouvelle-Zélande

3. Savoir s'entourer : l'équipe gagnante

Dans tout processus d'achat immobilier, notamment dans un pays étranger comme la Nouvelle-Zélande, il est primordial de savoir s'entourer de professionnels compétents.

Les professionnels auxquels vous serez confrontés, tôt ou tard, sont les suivants :

- o Le banquier

Comme partout, il y a en Nouvelle-Zélande des banques et des banquiers plus ou moins compétents, plus ou moins ouverts, plus ou moins réactifs. Comme partout, la relation avec le banquier se bâtit au fil du temps, et la confiance mutuelle se gagne, elle ne s'achète pas.

La plupart des banques
présentes en Nouvelle-Zélande, à l'exception de
la Kiwi Bank,
appartiennent à des banques australiennes.

L'ouverture d'un compte en banque en Nouvelle-Zélande est un passage quasi-obligé si vous voulez investir dans un bien immobilier. Le transfert d'Europe est bien sûr possible, mais compliqué surtout lorsqu'il s'agit de dépenses de fonctionnement. Tôt ou tard, il vous faudra ouvrir un compte sur place, et le plus tôt sera le mieux. Concernant les étrangers non résidents en Nouvelle-Zélande, chaque banque a ses règles d'ouverture de compte. Il est important de se renseigner auprès des banques avant l'ouverture du compte

- Conseil :
- si vous pensez un jour
- investir en Nouvelle-Zélande,
- pensez à y ouvrir un compte
- en banque dès que possible !

- o Le notaire (ou « solicitor »)

C'est l'homme de loi qui vous permettra de réaliser la transaction proprement dite. C'est lui qui recueillera les fonds de l'achat, qui le facturera, et qui s'assurera de la validité de la transaction, après avoir vérifié au terme de la « due diligence » que celle-ci ne comporte pas de piège particulier⁹.

Connaître un bon notaire est essentiel dans le processus d'achat. Il faut également s'assurer à l'avance des coûts liés à la transaction, ceux-ci pouvant aisément varier du simple au triple, voire davantage !

II. Le processus d'achat en Nouvelle-Zélande

o Le comptable

Il est un point de passage quasi obligé en cas d'acquisition d'un bien immobilier, si celui-ci est mis en location ou si les loyers donnent lieu à la perception d'une TVA (biens commerciaux).

Le comptable se chargera notamment d'établir votre déclaration annuelle de revenus locatifs, et des déclarations de TVA (deux par année fiscale). En cas de création de structure juridique pour abriter l'investissement¹⁰, le comptable vous permettra de créer ces structures, d'assurer leur comptabilité et de vous faire économiser le maximum d'impôts.

Il faut considérer le comptable comme votre meilleur allié, et non comme un centre de coût.

o L'agent immobilier

Même si le rôle de l'agent immobilier n'est pas de défendre l'acheteur (vous), il est souvent incontournable.

Il faut donc essayer autant que faire se peut de sympathiser avec lui, sans perdre de vue son objectif premier :

vous inciter à acheter au prix le plus élevé.

Dans le cas d'un Agent d'acheteur, ce dernier se fera un devoir de vous conseiller au mieux de vos intérêts.

- Comment sélectionner l'équipe idéale ?
- Tout d'abord, soyez rassuré : il y a en Nouvelle-Zélande beaucoup plus de professionnels sympathiques et compétents qu'on ne l'imagine.
- En tant qu'acheteur, on ne peut pas « sélectionner » l'agent immobilier (car le plus souvent les agents qui ont listé une propriété sont des agents exclusifs), mais l'Agent d'acheteur pourra vous orienter utilement (c'est son métier) pour trouver un bon notaire et un bon comptable, si possible à proximité de l'endroit où vous allez acheter votre propriété.
- Conseil : le bouche à oreille est plus efficace que les Pages Jaunes : n'hésitez donc pas à vous renseigner auprès des Français de Nouvelle-Zélande ou de vos amis Kiwis.

9 Cf Chapitre II.5 sur la « due diligence », page 15.

10 Cf Chapitre IV.6 sur les montages juridiques adéquats, page 32.

II. Le processus d'achat en Nouvelle-Zélande

4. Où trouver les propriétés à vendre ?

Avertissement :

Les meilleures propriétés ne sont pas présentes sur les supports publicitaires !

Une bonne affaire n'a pas besoin de publicité pour se vendre, elle s'échange par relation, entre les gens du métier...

La plupart des propriétés listées sur les supports indiqués dans ce chapitre vous donneront néanmoins une bonne idée du marché et des prix pratiqués.

Pour l'achat, nous vous conseillons cependant de faire appel aux professionnels du conseil immobilier, comme Domaines NZ (www.domaines.co.nz).

Pour connaître l'état général du marché, le moyen le plus simple et le plus direct est d'avoir recours à internet. La quasi-totalité des propriétés à vendre sont disponibles sur le web, à l'exception d'un certain nombre de propriétés commerciales (pour des raisons de confidentialité notamment). Les sites incontournables en Nouvelle-Zélande sont :

o **Trade Me** (www.trademe.co.nz) : site généraliste pour professionnels et particuliers.

L'augmentation exponentielle des annonces montre cependant que ce site n'est pas souvent mis à jour. On considère que l'offre moyenne réelle n'est pas supérieure à 80 000 unités. Beaucoup d'annonces sont des doublons ou obsolètes.

- o **REINZ Home** : le site officiel du Syndicat des Agents immobiliers en Nouvelle-Zélande (www.Realestate.co.nz) : environ 70 000 propriétés à vendre
- o **Open2view** (www.nz.open2view.com) : un site permettant des visites virtuelles de propriétés
- o Les sites des agences immobilières, notamment les plus représentatives comme :
 - **Bayleys** (www.bayleys.co.nz)
 - **Barfoot & Thompson** (www.barfoot.co.nz)
 - **Kellands** (www.kellands.co.nz)
 - **Premium** (www.premium.co.nz)
 - **L.J.Hooker** (www.ljhooker.co.nz)
 - **Ray White** (www.raywhite.co.nz)
 - Etc..

II. Le processus d'achat en Nouvelle-Zélande

La presse est le second média à privilégier. Quelle que soit la région recherchée, les journaux locaux (payants ou gratuits) sont pleins d'annonces immobilières.

Parmi les journaux « nationaux », il faut savoir que le New Zealand Herald édite un supplément immobilier le samedi et le Sunday Star édite un carnet immobilier tous les dimanches.

A Auckland, il faut aussi mentionner le journal gratuit « The Property Press », qui édite tous les mercredis un hebdomadaire immobilier spécialisé par grand quartier d'Auckland : Auckland Central, West, North Shore etc... The Property Press est disponible gratuitement dans toutes les agences immobilières d'Auckland.

Le troisième moyen pour avoir connaissance des propriétés en vente est aussi le plus naturel : se promener dans les quartiers qui vous attirent, repérer les nombreuses propriétés à vendre, et aussi flâner le long des vitrines des agences immobilières.

Contrairement à la France, toutes les maisons à vendre sont clairement mises en avant avec un grand panneau « à vendre » planté le long de la rue.

De cette manière, il est facile de repérer les maisons et de noter les coordonnées de l'agent immobilier en charge de la vente.

Si vous avez du temps, n'hésitez donc pas à comparer les prix et à visiter les propriétés en vente car seule l'expérience vous aidera à bien juger les offres du marché.

Enfin, si vous êtes fixé sur une ville - ou mieux un quartier rien ne vous empêche de laisser vos coordonnées aux agents immobiliers locaux, en leur demandant de vous envoyer par courriel le détail des propriétés qui correspondent à votre recherche. En effet, la perle rare peut arriver sur le marché... juste après votre passage.

En ce qui concerne les propriétés commerciales, les plus abordables en termes de prix seront présentes sur internet et dans la presse.

II. Le processus d'achat en Nouvelle-Zélande

Pour les investisseurs à la recherche d'un bien immobilier commercial plus important (au-delà de trois ou quatre millions de dollars), il est essentiel de se mettre en contact avec les agents spécialisés, qui sont souvent différents des agents immobiliers résidentiels.

A l'exception de Bayleys, qui possède une forte structure commerciale, les agents dits « résidentiels » ne listent que rarement des immeubles commerciaux. Il faut souligner que le métier est différent, les investisseurs commerciaux étant le plus souvent des sociétés d'investissement internationales. Les agents immobiliers « commerciaux » sont d'ailleurs le plus souvent eux-mêmes des sociétés présentes au niveau international, telles que :

- CB Richard Ellis
- DTZ
- Jones Lang Lasalle
- Etc..

Toutes ces agences éditent d'intéressants rapports sectoriels sur l'immobilier commercial, disponibles sur leurs sites internet.

5. La « due diligence »

Qu'est ce que la « due diligence » ?

La due diligence est l'ensemble des contrôles à effectuer avant un achat immobilier pour s'assurer qu'il n'y a pas de vices cachés dans la propriété, que tous les aspects légaux ont été respectés, bref, que l'acheteur peut s'engager en toute connaissance de cause. Cela peut sembler cynique, mais il est vrai que certaines personnes ne mettent leur propriété en vente que « parce qu'il y a un problème »...

La « due diligence » est sans doute l'aspect le plus important du processus d'achat.

Elle comporte en général au moins les éléments suivants :

• Description légale

Il est particulièrement important que le titre de propriété décrive exactement la surface et les contours du terrain concerné par l'achat. Votre notaire se chargera de vérifier le titre de propriété, ainsi que le plan attaché.

• « Pre-contract disclosure statement »

Ce document ne concerne que les appartements vendus à partir de septembre 2011. Il a été rendu obligatoire par la loi «Unit Titles Act 2010»¹¹ qui protège les acquéreurs d'appartements en Nouvelle-Zélande.

¹¹ «Unit Titles Act 2010» in <http://www.legislation.govt.nz/act/public/2010/0022/latest/DLM1160440.html>

II. Le processus d'achat en Nouvelle-Zélande

Dans ce document (que le vendeur doit remettre à tout acheteur potentiel avant d'accepter toute proposition d'achat), le vendeur doit indiquer un certain nombre d'éléments tels que le montant des impôts locaux, les charges de copropriété, les défauts éventuels de l'immeuble, les impayés etc..

- « **Building report** »

L'acheteur ne doit pas s'engager à acheter une propriété bâtie (sauf exception, notamment dans certains cas d'appartements) sans avoir dépêché un professionnel du bâtiment pour inspecter le bâti.

Ce professionnel (en général un « builder » ou constructeur de maisons pourra effectuer une visite détaillée des bâtiments, des méthodes de construction, du degré d'usure et de la qualité des matériaux etc... A l'issue de sa visite (une heure environ), il rédigera un rapport détaillé à l'adresse de l'acheteur, qui mettra en relief les forces et les faiblesses de la construction.

Le coût d'un tel rapport (autour de 500 \$NZ) n'est rien en comparaison de son importance. En effet, même si la Nouvelle-Zélande est un pays jeune, il existe de nombreux cas de « leaky buildings », c'est-à-dire d'immeubles défectueux. Il ne faut pas attendre d'avoir acheté sa maison pour s'assurer de l'étanchéité du toit et des gouttières...

Le building report est fait pour vous rassurer sur ces aspects primordiaux avant d'acheter !

- « **LIM report** »

Il s'agit en quelque sorte de la carte d'identité officielle de la propriété.

Il est établi par le « Regional Council », l'administration régionale en charge notamment de toutes les affaires immobilières.

En France, on pourrait le comparer au Conseil Régional (en observant que ce sont les mairies françaises qui délivrent les permis de construire...).

L'obtention d'un LIM report valable (moins de 3 mois) est importante, car ce document permettra à votre notaire (« solicitor ») de s'assurer que l'immeuble est conforme aux autorisations données par le Council aux précédents propriétaires.

Un exemple :

si le propriétaire a construit une deuxième cuisine ou salle d'eaux sans demander de permis de construire au Council, le LIM report mettra en évidence cette infraction ; il faudra demander au propriétaire de se mettre en conformité avec la loi, sous peine d'acheter un bien non conforme et d'hériter soi-même du problème en cas d'achat !

II. Le processus d'achat en Nouvelle-Zélande

Là encore, le coût du LIM report est raisonnable : entre 200 et 400 \$NZ selon les tarifs pratiqués par chaque « Council ». Quelquefois, le LIM Report est fourni gracieusement par le vendeur (ce qui est généralement bon signe pour l'acheteur).

- **Les comptes de la propriété**
(en cas d'achat d'immeuble commercial)

- **Les comptes de la copropriété**
(en cas d'achat d'appartements...). Les charges de co-propriété sont appelées « Body Corporate fees ».

En moyenne, le délai normal pour effectuer la « due diligence » varie de cinq à dix jours ouvrés pour une propriété résidentielle, jusqu'à plusieurs semaines pour une propriété commerciale importante.

6. Mise en location et maintenance : qui peut m'aider ?

Il faut souligner que la vie d'un investissement immobilier ne s'arrête pas au moment de l'achat. Bien au contraire, c'est après la prise de possession que tout commence.

En fonction de vos objectifs personnels, votre propriété sera, le cas échéant, mise en location. Dans tous les cas, celle-ci devra être maintenue en bon état, entretenue pour garder et gagner de la valeur.

Si vous résidez en France par exemple, il est important de savoir comment déléguer ces tâches souvent ingrates, mais oh combien essentielles !

La location et la maintenance d'un bien immobilier sont le plus souvent confiées à des agences immobilières, qui possèdent des services spécialisés dans la maintenance des propriétés (ou « Property Management »)

et peuvent assurer le suivi de la relation avec les locataires, l'encaissement des loyers ainsi que l'entretien des lieux. Un contrat de gestion de bien immobilier est alors signé entre l'agence immobilière et le propriétaire.

En Nouvelle-Zélande, ce type de service est généralement assuré de manière très professionnelle. Les services rendus au propriétaire comprennent notamment :

Ø La sélection des locataires

- Campagne de publicité pour la recherche de locataires
- Interview des candidats locataires et vérification de leur solvabilité
- Sélection du locataire, en accord avec le propriétaire
- Rédaction et signature du contrat de location

Ø Le recouvrement des loyers

- Surveillance quotidienne du paiement des loyers (en Nouvelle-Zélande, les loyers sont payés chaque semaine)

II. Le processus d'achat en Nouvelle-Zélande

- Relance du locataire en cas d'arriéré supérieur à dix jours
- Paiement mensuel des loyers au propriétaire
- Paiement (éventuel) des charges pour le compte du propriétaire (eau, impôts fonciers, charges de copropriété)
- Envoi d'un relevé mensuel et d'un rapport annuel au propriétaire
- Négociation des augmentations de loyers avec le locataire

Ø Maintenance de la propriété

- L'agence se met en contact avec les entreprises qualifiées pour toutes les réparations et l'entretien de la propriété pour le compte du propriétaire

Ø Inspection de la propriété

- Une inspection minutieuse de la propriété est effectuée à chaque changement de locataire
- Des inspections régulières sont effectuées pendant l'année

Ø Résolution des litiges

- En cas de litige, l'agence assure le suivi jusqu'à la résolution juridique éventuelle par un tribunal

Pour la mise en location de résidences secondaires, telles que les maisons en bord de mer ou les chalets de montagne, il existe dans la plupart des régions concernées des agences spécialisées, qui se chargent de louer les propriétés sur une base hebdomadaire, mensuelle, voire quotidienne.

Là aussi, les agences se chargent de la publicité du bien (en général elles possèdent des sites internet performants permettant la réservation et le paiement en ligne), du suivi de la location et de la maintenance du bien (ménage, petites réparations etc..). Ce type de service est en général lui aussi de très bonne qualité et permet au propriétaire de ne pas se soucier de la gestion du bien et des problèmes d'entretien, tout en bénéficiant d'un revenu locatif supplémentaire, en général supérieur aux charges annuelles.

Coût des services de location et de maintenance

Le coût d'un contrat de gestion locative dépend généralement du type de bien et de l'agence. En général, le coût d'un contrat de location de longue durée représente entre 6,5 et 8% du montant annuel des loyers. Dans le cas d'un bien loué à la semaine, le coût peut atteindre 30 à 35% du revenu locatif, en raison du changement fréquent de locataire et des charges associées (gestion, ménage...). Ce pourcentage peut paraître élevé mais il ne faut pas perdre de vue le fait que le rapport locatif d'une maison de vacances est bien entendu plus élevé que celui d'une résidence principale. Là encore, il convient d'étudier avant l'achat les possibilités de location de la propriété.

III. Les aspects légaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

1. Qui peut investir en Nouvelle-Zélande ?

Tout le monde peut investir en Nouvelle-Zélande (règle générale).

Dans certains cas, les « étrangers non résidents permanents » doivent demander une autorisation à l'Overseas Investment Office (OIO) (règle particulière).

2. L'Overseas Investment Office (OIO)

L'OIO a son siège à Wellington, la capitale du pays. Son rôle est d'étudier, sur une fréquence mensuelle, toutes les demandes d'investissement qui lui parviennent, de les accorder ou de les refuser en fonction de critères préétablis par cette organisation gouvernementale. Les critères déterminés par l'OIO sont publiés et disponibles sur son site internet : www.oio.linz.govt.nz

Quand doit-on envoyer une demande d'autorisation à l'OIO ?

Tout étranger qui ne détient pas de visa de résident permanent en Nouvelle-Zélande, doit adresser une demande d'investissement à l'OIO s'il projette d'acheter :

- un terrain d'une superficie de plus de cinq hectares

- un terrain d'une superficie de plus de 4000 m (1 acre) s'il est situé en bordure immédiate d'un lac ou de la mer, ou dans une zone « protégée »

- une propriété résidentielle de plus de 10 millions de dollars NZ

- une propriété commerciale de plus de 100 millions de dollars NZ

Cette liste n'est pas exhaustive mais reprend les cas les plus courants. En cas de doute, l'investisseur étranger non résident devra toujours se faire conseiller par un notaire néo-zélandais.

L'objectif de l'OIO est de protéger les propriétés « sensibles » de la Nouvelle-Zélande, et d'éviter que des investisseurs peu scrupuleux s'emparent des terres les plus importantes (îles notamment) du patrimoine national.

L'OIO doit être considéré plutôt comme un garde-fou pour éviter les excès. En effet, cet organisme accorde la plupart des autorisations qui lui sont demandées.

III. Les aspects légaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

3. Immobilier et Immigration

L'achat d'un bien immobilier en Nouvelle-Zélande permet-il d'obtenir un visa de résidence ?

Non. Si l'achat d'un bien immobilier par un étranger est autorisé et accepté dans presque tous les cas, l'acquisition d'une maison ou d'un appartement n'ouvre aucun droit systématique à la résidence en Nouvelle-Zélande. L'obtention d'un visa ou de la résidence obéissant à des règles propres administrées par les services d'immigration néo-zélandais

(www.immigration.govt.nz).

Conseil :

avant de vous lancer dans la recherche d'une maison avec l'objectif de vivre en Nouvelle-Zélande, vérifiez que vous êtes éligible pour un visa de résidence permanente.

Comment ?

En contactant un consultant en Immigration. Il vous fera remplir un questionnaire détaillé et, à l'issue d'un entretien particulier (1 ou 2 heures), il vous donnera une idée réaliste de vos chances à obtenir un visa.

Si vous ne détenez pas de visa de résidence ou de travail en Nouvelle-Zélande, vous pourrez vivre dans le pays pour des périodes inférieures à six mois par an, sous couvert de visa/permis touristique. Ce qui impliquera des allers-retours fréquents vers la France, la Nouvelle-Calédonie ou Tahiti.

4. Le contrat d'achat et de vente immobilier

Le contrat d'achat immobilier en Nouvelle-Zélande est appelé « **Agreement for Sale and Purchase of Real Estate** ». Il s'agit d'un document officiel qui doit être utilisé pour toute transaction immobilière dans le pays. Sa 9ème édition, datée de 2012, est toujours en vigueur à ce jour.

Un original de ce contrat peut être acheté sur le site du Auckland District Law Society (www.adls.org.nz), mais vous pourrez aussi vous le procurer chez un notaire. Il s'agit d'un contrat général applicable à toute transaction immobilière, résidentielle ou commerciale.

III. Les aspects légaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

En première page, ce document indique :

- la date
- le nom du vendeur
- le nom de l'acheteur
- l'adresse de la propriété
- le type de propriété
(voir paragraphe C7)
- la description légale
(et notamment la surface du terrain)
- le prix d'achat
- le dépôt de garantie (s'il y a lieu)
- la date de prise de possession
(ou « settlement date »)
- les conditions générales
(si un emprunt est nécessaire,
si l'approbation de l'OIO est requise,
si l'acheteur souhaite étudier un LIM report...)
- l'existence d'un locataire
(le cas échéant) et les conditions de la location
- les équipements particuliers
(ou « chattels ») vendus avec la propriété
(rideaux et luminaires par exemple).

Les pages 2 à 6 renferment des clauses générales à tous les contrats.

La page 7 est destinée à recevoir toutes les conditions particulières que l'acheteur souhaite voir apposées au contrat.

Quelques exemples :

- l'acheteur conditionne l'achat du bien à la vente préalable de sa propre maison
- l'acheteur conditionne l'achat du bien à la réparation de la clôture
- etc..

En bas de page 7, le vendeur et l'acheteur apposent leur signature.

La dernière page (page 8) reprend les coordonnées du vendeur et de l'acheteur, de leurs notaires respectifs et le cas échéant de l'agent immobilier qui indiquera en page 8 si l'acheteur a payé un dépôt de garantie.

III. Les aspects légaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

En général, le dépôt de garantie représente 5 à 10 % du montant du bien acheté.

Quand l'acheteur est-il tenu de payer le dépôt de garantie ?

L'acheteur n'est pas tenu de payer un dépôt de garantie tant que le contrat de vente n'est pas inconditionnel. Lorsque le contrat devient inconditionnel, il devra payer entre 5 et 10 % du prix d'achat. Le complément sera payé au moment de la prise de possession.

Conseil :

il est généralement facile de convaincre un agent immobilier de ne verser que 5 % du montant de l'achat, car 5 % couvriront largement ses commissions. Pour l'agent, les 5 % supplémentaires ne sont que la cerise sur le gâteau !

N'acceptez jamais un dépôt supérieur à 10 %.

5. Le contrat de location (ou bail)

Si le contrat d'achat et de vente est identique pour les biens résidentiels et commerciaux, il en va différemment pour ce qui concerne les contrats de location ou baux.

Les contrats de location résidentiels comportent des clauses générales applicables à tout bail résidentiel.

Les contrats de location commerciaux sont presque tous différents.

Dans les deux cas, le nouvel acquéreur d'un bien immobilier devra reprendre à sa charge le contrat de location en cours, si bien sûr les locaux achetés sont occupés par un ou plusieurs locataires.

Différences entre les baux résidentiels et commerciaux

a. Durée

Dans le cas d'un achat immobilier résidentiel, le nouveau propriétaire pourra généralement mettre fin au contrat de location du locataire, en respectant le préavis prévu par le contrat de location, qui est généralement de 42 jours ou 90 jours.

Dans le cas d'un bien immobilier commercial, le nouveau propriétaire se retrouvera face à la reprise d'un bail commercial généralement beaucoup plus long (en général par période de 3 ans renouvelable une, deux ou trois fois) et beaucoup plus complexe.

b. Forme

Dans le cas d'un bien résidentiel, les relations entre le propriétaire (« landlord ») et le locataire (« tenant ») sont régies par une loi appelée « Residential Tenancy Act »¹².

¹² « Residential Tenancy Act » in <http://www.legislation.govt.nz/act/public/1986/0120/latest/DLM94278.html>

III. Les aspects légaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

Cette loi détaille les obligations des deux parties. Un résumé de ces obligations est également annexé au contrat de location, contrat lui-même édité par le Ministère du Logement néo-zélandais. Ce contrat de location est appelé « Residential Tenancy Agreement ». C'est ce contrat qui est rempli conjointement par le propriétaire et le locataire. Sa signature par les deux parties entraîne donc implicitement le devoir de respect des lois édictées par le « Residential Tenancy Act ».

Résumé des droits et devoirs du propriétaire et du locataire :

1. Chaque partie doit garder une copie du contrat de location.

Tout changement particulier par l'une des parties doit être signalé à l'autre partie dans les dix jours ouvrés

2. Chaque partie doit fournir une adresse de service où pourra lui être adressé tout courrier relatif à la location du bien, pendant et après la période de location

3. Loyer :

le propriétaire ne peut pas exiger le paiement du loyer plus de deux semaines à l'avance. En cas d'augmentation du loyer, il doit respecter un préavis de 60 jours. Il ne peut augmenter le loyer durant les 180 premiers jours de la location. Toute augmentation de loyer à terme fixe doit être prévue dans le contrat de location. Tout paiement en espèces doit donner lieu à l'émission d'un reçu.

4. Dépôt de garantie :

ils ne sont pas obligatoires, mais le propriétaire peut demander le paiement d'un dépôt de garantie représentant jusqu'à 4 semaines de loyer.

Dans les 23 jours ouvrés à compter du paiement par le locataire, les dépôts de garantie doivent être versés sur le compte bancaire du Ministère du Logement.

Un reçu doit être délivré au locataire par le propriétaire. En cas de revente de la propriété, le nouvel acquéreur récupère les droits et devoirs de l'ancien propriétaire.

Le dépôt de garantie couvre tout dommage ou perte subie par le propriétaire du fait du locataire mais ne couvre pas l'usure normale des lieux.

III. Les aspects légaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

5. Responsabilités du propriétaire :

il doit maintenir la propriété dans un état raisonnable, et permettre au locataire un usage tranquille des lieux. Il doit se conformer aux standards de santé et de sécurité qui s'appliquent au lieu. Il doit s'acquitter du paiement des impôts locaux et de toute assurance le couvrant. Il ne peut en aucun cas saisir les biens du locataire.

Il doit informer celui-ci en cas de mise en vente de la propriété. En cas de non respect de ces clauses, le locataire peut saisir le Tribunal des Locataires (« Tenancy Tribunal »).

6. Responsabilités du locataire :

- Il doit payer son loyer en temps utile.
- Il doit garder les lieux raisonnablement propres et nets, et informer le propriétaire des réparations nécessaires.
- Il ne peut cesser de payer son loyer si les réparations ne sont pas effectuées.
- Il peut demander conseil aux Services des locataires (numéro d'appel gratuit).
- Il doit utiliser les lieux pour des activités essentiellement résidentielles.
- Il doit payer l'électricité, le gaz et le téléphone.
- Il doit payer la fourniture d'eau potable si cela est spécifié sur le contrat.
- Il ne doit pas déranger les voisins ou les éventuels co-locataires.
- Il ne peut faire de transformations sans le consentement écrit du propriétaire.
- Il ne doit pas utiliser les lieux pour des activités illégales.

- Il doit laisser les lieux en bon état, propres et nets, les débarrasser de tous encombrants.

- Il doit restituer les clés à son départ, et laisser tous les équipements fournis avec le lieu loué. Si un nombre maximal d'occupants est prévu par le contrat, il doit le respecter.

7. Droits de visite du propriétaire

Le propriétaire ne peut entrer sur la propriété que :

- en cas d'urgence
- avec la permission du locataire
- en cas de maintenance ou de réparation, entre 8h le matin et 7h le soir, avec un préavis de 24 heures
- en cas de revente, pour une visite d'un acheteur potentiel, avec la permission du locataire

8. Sous-location :

Si elle n'est pas interdite par le contrat, le locataire peut sous-louer le bien avec le consentement écrit du propriétaire.

III. Les aspects légaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

9. Serrures :

Elles ne peuvent être changées qu'avec l'accord simultané des deux parties.
Les nouvelles serrures doivent être fournies par le propriétaire.

10. Préavis de résiliation (ne s'applique pas à un contrat à durée déterminée à l'avance) :

Le locataire peut donner congé avec un préavis écrit de 21 jours. Le propriétaire peut donner congé avec un préavis de 42 jours si :

- le propriétaire a signé la vente du bien avec une clause de non occupation des lieux
 - le propriétaire ou un membre de sa famille souhaite occuper les lieux
 - le propriétaire souhaite mettre les lieux à la disposition d'un employé, et si cette clause a été prévue au contrat
- Dans tous les autres cas, le propriétaire peut mettre fin au contrat avec un préavis de 90 jours.

11. Résiliation par le Tribunal

Le propriétaire peut saisir le Tribunal si :

- les arriérés de loyer atteignent 21 jours
- le locataire a fait subir ou menacé de faire subir des dégâts importants à la propriété
- le locataire a menacé ou agressé le propriétaire ou un membre de sa famille, ou un voisin
- le locataire n'a pas respecté un délai de 10 jours pour remédier à un non respect du « Residential Tenancy Act » qui lui a été notifié

Le locataire peut saisir le Tribunal si :

- des travaux importants ne sont pas effectués
- il souhaite mettre fin au contrat parce que le propriétaire n'a pas respecté les clauses du contrat ou l'une des clauses du « Residential Tenancy Act ».

Dans le cas d'un bien commercial, il faut noter qu'historiquement, les baux commerciaux (« deed of lease ») pouvaient être rédigés sur une simple nappe en papier.

Il est donc clair que certains baux très anciens doivent être scrupuleusement examinés par un juriste avant d'être ratifiés par l'acheteur.

Plus récemment, la profession s'est équipée de contrats-type, qui garantissent au repreneur du bail commercial des clauses plus « classiques ».

Ces contrats types sont largement utilisés aujourd'hui, notamment pour les immeubles récents.

III. Les aspects légaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

Les deux types de baux commerciaux actuellement utilisés sont :

- “The Auckland District Law Society Deed of Lease”
- Variants of the Property Council of NZ commercial lease

c. Charges

Dans le cas d'un bien résidentiel, nous avons vu plus haut que les principales charges à la responsabilité du locataire étaient l'électricité, le gaz et le téléphone (l'eau dans certains cas).

Dans le cas d'un bail commercial, beaucoup de charges sont assumées par le locataire.

Pour simplifier, toute la structure d'un bâtiment (murs, toits..) est à la charge du propriétaire, le reste est assuré par le locataire.

Parmi les charges généralement assurées par le ou les locataires :

- les impôts locaux
- toutes les dépenses relatives à l'immeuble (eau, électricité, assurances...)
- les frais de gestion (par le syndic notamment)

En fin de bail, le locataire est tenu de remettre la propriété locative dans son état initial, ce qui peut représenter des sommes importantes (que le propriétaire n'aura donc pas à assumer).

d. Droits

Si un locataire résidentiel ne respecte pas ses engagements, il faudra faire appel au Tribunal pour exiger son départ. La démarche sera toujours difficile et coûteuse, car le risque de n'être jamais remboursé des arriérés existe.

Si un locataire commercial cesse de payer son loyer, il sera simple d'accéder aux locaux, le soir par exemple, et de changer toutes les serrures.

La société ne pourra plus fonctionner. Il est donc très rare qu'un locataire commercial cesse de payer ses loyers, sauf en cas de faillite.

Pour le propriétaire, il sera plus facile d'évacuer les locaux et de trouver un autre locataire. Pour simplifier, on peut dire :

- qu'un bail résidentiel est simple à rédiger et qu'il permet généralement à l'acheteur de disposer du bien comme il l'entend (en mettant rapidement fin au contrat de location si nécessaire).

- qu'un bail commercial est plus complexe, mais protège mieux le propriétaire des dépenses à engager pour maintenir le bâtiment en l'état.

III. Les aspects légaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

6. Contrat d'achat conditionnel / contrat inconditionnel

Un contrat d'achat devient inconditionnel lorsque toutes les conditions indiquées sur le contrat ont été levées.

Il faut noter que c'est l'acheteur qui doit indiquer à son notaire qu'il est satisfait et qu'il souhaite lever les conditions. Le notaire signifiera alors au notaire du vendeur que les conditions ont été levées, et l'achat deviendra ainsi inconditionnel.

Le jour où l'inconditionnalité est prononcée, l'acheteur devra verser le dépôt de garantie prévu au contrat ; le versement sera fait à l'agent immobilier (le cas échéant), ou au notaire de l'acheteur en cas de vente entre particuliers (sans agent).

Si le dépôt de garantie est versé à l'agent, celui-ci devra le placer sur un compte spécial, en général appelé « Agent X Trust Account ». Les fonds seront bloqués jusqu'au jour de la prise de possession du bien (ou « settlement date ») mais l'agent aura néanmoins la certitude que les 5 ou 10% de garantie permettront le paiement de ses commissions.

Enfin, l'inconditionnalité de l'offre entraîne l'engagement définitif de l'acheteur à finaliser l'achat à la date de prise de possession prévue par le contrat.

Si cette date de possession est retardée par le fait de l'acheteur, celui-ci devra payer des pénalités importantes (en général 15 %). C'est pourquoi l'acheteur vire en général le solde du montant de la vente à son notaire la veille de la date de prise de possession prévue par le contrat.

Exemples de clauses conditionnelles :

o **Clause conditionnelle** à un rapport d'évaluation : il s'agit d'une très bonne clause, dans la mesure où il est toujours intéressant de faire intervenir un évaluateur professionnel (qui pourra « valider » le prix d'achat proposé), et que cette clause vous permettra, le cas échéant, de vous dégager de l'achat (sans avoir à donner de justification au vendeur).

o **Clause conditionnelle** à l'approbation du/des contrats de location : cette clause est généralement utilisée pour les contrats commerciaux, mais peut également s'avérer utile si vous achetez une maison déjà occupée par un ou des locataires.

o **Clause conditionnelle** à l'approbation du notaire : vous demandez l'avis de votre notaire avant de vous engager, et ceci est bien normal.

o **Clause d'expiration de l'offre** : il est toujours utile de fixer au vendeur une limite de temps à sa réflexion, et cela vous enlèvera également un peu de pression (il n'est jamais agréable d'attendre une réponse trop longtemps !)

III. Les aspects légaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

Lors de la rédaction de la proposition d'achat, il est courant que l'acheteur ne sache pas sous quel nom il achètera la propriété (plusieurs noms, société, Trust...). De la même façon, votre position peut changer entre le moment de la proposition et celui de la prise de propriété. Dans tous les cas, nous vous recommandons donc de faire figurer votre nom, suivi des mots : « and/or nominees » (et/ou personnes ou entités désignées). De ce fait, vous pourrez toujours modifier le nom de l'acheteur ultérieurement.

7. Propriété foncière : freehold/leasehold/crosslease

Le droit immobilier néo-zélandais est largement inspiré du droit anglo-saxon. Il est donc peu étonnant que les différents types de propriétés foncières soient copiés sur le droit anglais.

Il existe deux grands types de propriété foncière :

o Le « **freehold** » est l'équivalent de la pleine propriété « à la française ». Vous achetez un immeuble bâti sur un terrain qui vous appartient en pleine propriété. Le « freehold » est le cas le plus classique en NZ.

o Le « **leasehold** » : il s'agit en fait d'une location « longue durée ». Vous achetez un immeuble bâti en toute propriété, mais sur un terrain que vous louez pour une période donnée (en général 75 ans ou plus en début de bail). Le propriétaire peut être soit un particulier, soit l'Etat néo-zélandais (qui possède énormément de terrains notamment en bordure de mer).

Il y a des avantages et des inconvénients relatifs aux deux systèmes. Il est cependant important de bien comprendre les différences avant d'acheter votre propriété. Si, par exemple, vous achetez un appartement, il n'y aura aucun problème pour accepter un leasehold.

Dans la mesure où le bâtiment comprend plusieurs appartements situés sur un même terrain, il n'y a aucun intérêt particulier à être propriétaire de ce terrain (sinon, à être tenu responsable des charges liées à ce terrain, ce qui est une responsabilité peu attractive).

Si vous achetez une maison en leasehold, il vous faudra prendre en compte la durée restante du leasehold ; en effet, si celle-ci est inférieure à 30 ans, vous aurez sans doute du mal à faire accepter une hypothèque à votre banque sur cette maison ; et lorsque le leasehold arrivera à échéance, le propriétaire révisera le loyer du terrain à la hausse. N'oubliez pas non plus qu'en cas de leasehold, vous n'avez pas la jouissance du terrain.

Une variante du leasehold existe souvent sous le nom de « crosslease ». Il s'agit d'un leasehold « partagé » entre plusieurs immeubles bâtis. Exemple : un terrain de 4000 m² est loué par son propriétaire à un ensemble d'une dizaine de résidents, qui ont construit (ou acheté) une maison, chacune avec un « crosslease » de 400 m². Les limites de chaque propriété ne sont généralement pas véritablement définies, mais chaque propriétaire de maison possède 1/10ème du « crosslease ».

IV. Les aspects fiscaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

Les aspects fiscaux d'un investissement immobilier en Nouvelle-Zélande, lorsque l'investisseur réside en France, doivent être considérés du point de vue français et du point de vue néo-zélandais.

Par exemple, un Français résidant en France qui investit en Nouvelle-Zélande devra probablement déclarer au fisc français qu'il possède une propriété en Nouvelle-Zélande. Le traitement fiscal de cette opération par le fisc français ne sera pas étudié dans ce dossier.

Il faut cependant noter qu'il existe une convention fiscale entre la France et la Nouvelle-Zélande, dont l'objectif est d'éviter au contribuable une double imposition. Notre étude se focalisera sur les aspects fiscaux du point de vue des autorités néo-zélandaises (à savoir l'IRD : Inland Revenue Department)

En règle générale, pour un bien immobilier de type résidence secondaire, il est raisonnable de penser que le citoyen français investissant en Nouvelle-Zélande sera, le cas échéant, imposé de ses revenus locatifs en Nouvelle-Zélande. Nous expliquerons comment dans le chapitre qui suit.

1. Pourquoi investir ? (rendements et plus-values)

L'investissement immobilier peut générer 2 types de revenus :

- des loyers
- des plus-values en cas de revente

On peut certes rétorquer qu'une revente peut entraîner une moins-value, mais c'est un cas extrêmement rare (catastrophe naturelle, effondrement de terrain, catastrophe économique...). Il faut également noter que tout investissement immobilier génère des dépenses. Penser le contraire serait inconséquent.

Enfin, il faut également considérer certains investissements immobiliers qui ne génèrent pas de revenus en tous cas à court terme mais génèrent des dépenses (impôts fonciers, maintenance, rénovations...).

Les terrains nus, par exemple, ne génèrent pas de revenu locatif (sauf terrains agricoles) mais génèrent des dépenses (impôts fonciers, fauchage de l'herbe...).

Le solde généré par un investissement, s'il est positif, sera appelé en anglais « **positive gearing** ».

S'il est négatif, on parlera de « **negative gearing** ».

Le système fiscal néo-zélandais possédait l'avantage particulier d'encourager certains investisseurs à utiliser à leur profit le « **negative gearing** », dans le cadre de sociétés appelées « **LAQC** »

IV. Les aspects fiscaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

ou « Loss Attributing Qualifying Company ».

Les LAQC ont cependant été supprimées en 2011, et remplacées par des LTC ou « Look Through Company »¹³.

Dans le cadre du système fiscal néo-zélandais, il n'est donc pas dénué de sens pour un investisseur de songer à investir dans un bien immobilier qui « coûte » davantage qu'il ne rapporte.

Les loyers et les plus-values

Les loyers sont les revenus les plus habituels recherchés par tout investisseur.

Le raisonnement de base est simple :

j'emprunte 100 à ma banque à un taux de 5 % pour acheter un appartement, je loue cet appartement à un taux de rendement net de 5 %. Je rembourse ma banque, cet appartement ne me coûte rien, au bout de 10 ans je le revends 150 et j'empocherai la plus-value de 50.

Il y a certes des risques à investir de la sorte, car les taux bancaires peuvent augmenter et les loyers diminuer ; de même, les plus-values ne sont pas garanties.

Après tout, il y a un risque dans tout investissement quel qu'il soit.

Par rapport à d'autres investissements, mobiliers notamment, l'investissement immobilier est généralement plus sûr.

Acheter une action d'une société revient à parier sur la capacité d'une entreprise à se développer. Acheter un terrain revient à parier sur le développement de la région ou du pays où il se trouve.

Pour beaucoup d'investisseurs, l'investissement immobilier est plus sécurisant, car plus « palpable ». Si on achète une maison dont la valeur diminue, on peut toujours disposer d'un toit.

Lorsqu'une action perd toute sa valeur, on n'a que du papier... En observant le marché immobilier néo-zélandais sur les 15 dernières années, on s'aperçoit :

- que le prix des fermes a été multiplié par 6,7 (source: REINZ), soit une augmentation moyenne de 13,5 % par an

Ces simples chiffres n'incitent pas à penser que les prix de l'immobilier vont s'effondrer. D'autant que d'autres indicateurs du degré de risque du marché sont plutôt rassurants :

- l'économie néo-zélandaise, même s'il s'agit d'une économie essentiellement agricole et touristique (peu ou pas d'industrie) se porte bien : la croissance est sérieuse (2 à 4 % par an)
- l'inflation est faible (environ 2 % par an)
- le taux de chômage est très bas (5,7 % en mars 2016, soit l'un des plus bas des pays de l'OCDE)
- la Nouvelle-Zélande est un havre de paix, comparé à la plupart des autres régions du monde
- la corruption est quasi-inexistante
- etc..

¹³ Cf Chapitre IV.6 sur les montages juridiques adéquats, page 32.

IV. Les aspects fiscaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

2. Les rendements financiers

Pour en revenir aux loyers, qui sont l'objectif numéro 1 recherché par tout investisseur, il faut insister sur la définition du « yield », qui est le taux de rendement locatif de l'investissement.

$$\text{Yield} = \frac{\text{loyer annuel}}{\text{valeur de la propriété}}$$

Les investisseurs commerciaux se fixent généralement un objectif de rendement avant de se lancer dans une recherche de propriété.

Exemple :

j'emprunte à 4 %, je veux un taux de rendement de 6 % pour couvrir mes frais et garder une marge de sécurité.
Si l'immeuble que l'on me propose est vendu 1 000 000 \$NZ et que le loyer actuel versé par les locataires est de 50 000 \$NZ par an, mon rendement (R) sera :

$$R = \frac{50\,000}{1\,000\,000} = 5\%$$

En d'autres termes, je n'atteins pas mon objectif de rendement de 6 %.

Je vais donc faire une offre d'achat inférieure, de façon à augmenter ce rendement financier.

Ma proposition d'achat (PA) sera donc :

$$PA = \frac{50\,000}{0.06} = 833\,333\ \$NZ$$

Pour les investissements immobiliers résidentiels effectués avec un objectif de rentabilité, la même approche doit être retenue.

- Avant d'acheter, il convient de savoir :
- - quel est le coût total de la propriété (prix d'achat augmenté des frais annexes)
- - quel est le revenu locatif net que l'on peut attendre

Le coût total de la propriété peut comprendre :

- les frais d'approche (déplacements...)
- les frais de notaire
- les frais d'inspection du bien
- les taxes à rembourser au propriétaire (au prorata temporis)
- le prix d'achat du bien
- les travaux de remise en état avant location
- etc...

IV. Les aspects fiscaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

Le revenu locatif net est égal aux loyers annuels minorés des dépenses à la charge du propriétaire.

Pour un appartement, les dépenses à la charge du propriétaire seront par exemple :

- les impôts locaux
- les charges communes (« Body Corporate fees »)
- assurances

Dans tous les cas, il convient de demander à l'agent immobilier de préciser ces dépenses et au notaire de s'assurer que les chiffres sont cohérents.

Pour les investissements effectués sans intention de location, il convient de calculer quels seront les coûts d'entretien et de maintenance du bien. On peut par la suite se fixer comme objectif de louer la maison, un ou deux mois par an, pour couvrir ces frais. Pour les biens achetés avec un objectif de revente (spéculatifs), il faut se fixer un objectif chiffré en termes de prix de revente (j'achète à 100, je revends à 200), et connaître à l'avance les coûts prévisionnels de maintenance (taxes, entretien).

3. Les avantages fiscaux

Les avantages fiscaux liés à l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande sont nombreux. Pour mieux comprendre la fiscalité des investissements immobiliers,

il faut insister sur les points suivants :

- il n'existe pas de taxation sur les plus-values en Nouvelle-Zélande

Cependant, la NZ a introduit une nouvelle loi en octobre 2015 afin de limiter la spéculation à court terme. Si le bien est revendu avant 2 ans, la plus-value devra être réintégrée à la déclaration de revenu du vendeur, donc imposée au taux de l'impôt sur le revenu en vigueur au moment de la vente.

- il n'existe pas de droits d'enregistrement en Nouvelle-Zélande
- la taxation des gains se fait en fonction des intentions de l'acheteur et de la structure qui investit
- la déductibilité des dépenses n'est pas la même selon que l'investissement est résidentiel ou commercial

IV. Les aspects fiscaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

4. Fiscalité de l'investissement résidentiel

Un investisseur qui achète une **habitation principale**, peut la revendre à tout moment sans avoir d'impôts à payer.

Ø Un investisseur français qui achète une première propriété en Nouvelle-Zélande entre dans cette catégorie, même s'il ne réside pas en Nouvelle-Zélande.

Un investisseur privé qui réalise un **investissement en vue de sa location**, ne sera pas taxé sur le profit réalisé au moment de sa revente. La loi anglo-saxonne, contrairement à la loi française, retient l'intention de l'acheteur au moment de l'achat pour qualifier le cas.

Ø Un investisseur français qui achète une propriété en Nouvelle-Zélande en vue de la louer sera taxé sur les revenus locatifs (comme tout citoyen néo-zélandais) selon les quatre tranches d'imposition sur le revenu¹⁴. Lors de la revente du bien, il ne sera pas imposé sur la plus-value réalisée, sauf s'il revend le bien avant 2 ans.

Un investisseur qui réalise un **investissement en vue de sa revente avec un profit**, pourra être qualifié par le fisc néo-zélandais de **développeur** (professionnellement parlant) et devra alors verser au fisc un impôt : si l'investissement est fait en nom propre, le bénéfice de la revente devra être intégré à son revenu personnel et il paiera un impôt sur le revenu.

Si l'investissement est effectué dans le cadre d'une société, il devra acquitter l'impôt sur les sociétés¹⁵.

Ø Un investisseur français qui se comporte comme un développeur immobilier sera taxé en Nouvelle-Zélande comme un développeur immobilier. Le mode de taxation dépendra de la structure juridique en place¹⁶.

Par comportement de développeur, il faut entendre le nombre de transactions effectuées : si j'achète une propriété tous les deux ans, le fisc ne me considérera pas comme un développeur mais comme un investisseur. Par contre, si j'achète cinq terrains dans un lotissement et que je les revends après deux ans en réalisant un profit, le fisc néo-zélandais me considérera à juste titre comme un développeur, et me demandera de payer des impôts sur les profits réalisés.

¹⁵ L'impôt sur les sociétés en Nouvelle-Zélande est de 28% depuis mai 2011.

¹⁶ Cf Chapitre IV.6 sur les montages juridiques adéquats, page 32.

IV. Les aspects fiscaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

5. Fiscalité de l'investissement commercial

Un des aspects positifs des investissements immobiliers commerciaux en Nouvelle-Zélande est que leur problématique reste relativement simple.

Dans la plupart des cas, les biens immobiliers commerciaux sont loués sur une base de revenu net.

Cela signifie que le locataire est tenu de payer tous les coûts associés à l'occupation du bien, incluant les impôts locaux, les assurances et la maintenance générale. Comme ces coûts sont à la charge du locataire, ils ne peuvent être déduits du revenu locatif.

Coûts déductibles du revenu locatif

Certains coûts à la charge du propriétaire pourront être déduits du revenu locatif sous certaines conditions :

- **s'ils sont nécessaires pour assurer le revenu locatif**

Par exemple, les intérêts du prêt bancaire pour l'achat de la propriété sont complètement déductibles, puisque le prêt a été nécessaire pour acheter le bien, donc pour le louer.

- **s'ils ne sont pas de nature privée ou domestique**

Par exemple, si une partie du prêt bancaire est utilisée pour l'extension de votre maison personnelle, les intérêts bancaires liés à cette part du prêt ne seront bien sûr pas déductibles de votre revenu locatif.

- **s'ils ne font pas varier le capital de l'immeuble**

Par exemple, le coût des réparations de l'immeuble seront déductibles.

Coûts amortissables

D'autres coûts à la charge du propriétaire ne seront pas déductibles, mais amortissables. Par exemple, tous les coûts qui ajoutent de la valeur au capital de l'immeuble pourront être amortis comptablement.

L'amortissement comptable (ou « depreciation ») des propriétés commerciales se divise en deux parties :

- **la structure de l'immeuble**

L'amortissement est de 3 % en linéaire, de 4 % en dégressif.

- **les équipements de l'immeuble**

Exemple : air conditionné, ascenseurs, escalators, moquette...

Leur taux d'amortissement est plus élevé, et dépend des taux publiés par l'IRD.

- **Comment minimiser les impôts ?**

- Il faut s'assurer que toutes les déductions fiscales sont appliquées et que votre investissement a été effectué dans le cadre d'une structure juridique adéquate (cf. chapitre suivant). Pour ce faire, le rôle de votre comptable est essentiel.

IV. Les aspects fiscaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

6. Les montages juridiques adéquats : LTC, Trusts...

En cas d'investissement immobilier, il est presque toujours conseillé de faire appel à un expert-comptable pour valider le choix d'une structure juridique adéquate pour optimiser votre investissement. En effet, en fonction de votre situation et de vos objectifs personnels, un comptable pourra vous orienter vers des montages juridiques adaptés, et faciles à mettre en oeuvre.

Parmi les structures légales pour accueillir les investissements immobiliers, on peut citer :

- Le partenariat ou l'investissement en nom propre
- La « LTC »: Look Through Company
- Le « Family Trust »
- Le « Trading Trust »

Partenariat en nom propre

Si l'on considère que la flexibilité et la sécurité sont deux critères importants en matière de choix de structure, le premier type doit être écarté. En effet, si vous achetez un bien en compte propre ou partenariat simple, vous serez personnellement tenu pour responsable en cas de problème financier, ce qui peut avoir des répercussions dramatiques sur vos autres actifs.

La LTC (Look Through Company)

La LTC a été instaurée en 2011 pour remplacer la LAQC. Pour bien comprendre la LTC, il faut donc revenir sur la LAQC.

La LAQC (« Loss Attributing Qualifying Company »)

ou « Société Qualifiée pour Déclarer des Pertes » a été inventée au début des années 90 pour simplifier la taxation des entités familiales.

L'avantage principal était que la moindre perte faite par une LAQC pouvait être attribuée personnellement aux actionnaires (en fonction du pourcentage des parts détenues).

Ces actionnaires pouvaient donc déduire ces pertes de leur revenu personnel et diminuer ainsi le montant de leur impôt sur le revenu.

Nous précisons ici que cet avantage ne concerne que des impôts payés en Nouvelle-Zélande, donc des gens qui perçoivent un revenu en Nouvelle-Zélande.

L'autre avantage de la LAQC était que les plus-values sur le capital (en cas de revente d'un bien) pouvaient être distribuées comme des dividendes exempts d'impôts.

IV. Les aspects fiscaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

La nouvelle réglementation des LTC étant à la fois complexe et très récente, il convient de prendre conseil auprès d'un comptable agréé (Chartered Accountant) avant de savoir si la création d'une LTC est adaptée à vos besoins propres.

Le Family Trust

Son objectif principal est la protection des biens. Dans un Family Trust, il y a trois catégories d'acteurs :

- le « **settlor** » (ou initiateur) qui établit le Trust
- les « **trustees** » (ou gestionnaires) qui ont la responsabilité de gérer le Trust dans le meilleur intérêt des « **beneficiaries** » qui tirent bénéfice du Trust

En général, le settlor sera aussi l'un des trustees, avec le pouvoir de désigner/ congédier les autres trustees.

L'idée sous-jacente du Family Trust est de « déposséder » le propriétaire d'un bien afin de rendre ce bien « inattaquable » en cas de problème survenant au propriétaire.

Exemple 1 :

célibataire, j'achète une maison en mon nom propre. Je me mets en ménage avec une partenaire après l'achat de cette maison ; je quitte ma partenaire après quatre ans de vie commune. Ma partenaire me réclame la moitié de la maison (ce qu'elle est en droit de faire selon la loi néo-zélandaise.)

Je suis obligé de vendre ma maison et de verser 50 % de la vente à mon ex-partenaire.

Exemple 2 :

célibataire, j'achète une maison et je mets cette maison dans un Trust familial. Je désigne mon fils, né d'une précédente union, comme seul bénéficiaire de ce Trust familial. Je me mets en ménage avec unenouvelle partenaire, que je quitte après quatre ans. Mon ex-partenaire ne pourra pas revendiquer 50 % de ma maison, puisque celle-ci ne m'appartient pas. Elle appartient à un Trust Familial, que personne ne peut déposséder.

Les bénéficiaires du Trust

Il y a deux catégories de bénéficiaires : les bénéficiaires finaux (qui bénéficieront des biens du Trust au moment de sa liquidation) et les bénéficiaires « discrétionnaires » qui peuvent bénéficier des distributions du Trust à la discrétion des trustees. Il peut s'agir par exemple d'oeuvres de charité. Il peut aussi s'agir du « settlor » lui-même, ou de tout autre personne physique ou morale.

Un Trust ne peut avoir qu'une durée de vie maximale de 80 ans. Au terme de cette durée, le Trust est liquidé, et les biens distribués aux seuls bénéficiaires finaux. Le jour de la distribution est appelé « vesting day ».

IV. Les aspects fiscaux de l'investissement immobilier en Nouvelle-Zélande

Le Trading Trust

Le Trading Trust permet de gérer des activités particulières (notamment des investissements immobiliers) dans une structure de type Trust. Le Trading Trust permet notamment à des investisseurs immobiliers d'effectuer des développements immobiliers sans risquer d'être qualifiés de « développeurs » à titre personnel. En effet, si l'administration fiscale vous qualifie de développeur à titre personnel, cette qualification aura pour conséquence de vous faire payer un impôt sur le revenu au titre de toutes vos transactions immobilières, y compris sur l'achat et la revente de votre habitation principale. On comprend mieux dans ce cas l'utilité du Trading Trust, structure écran entre la personne morale et l'administration fiscale. En effet, si l'administration fiscale vous qualifie de développeur à titre personnel, cette qualification aura pour conséquence de vous faire payer un impôt sur le revenu au titre de toutes vos transactions immobilières, y compris sur l'achat et la revente de votre habitation principale. On comprend mieux dans ce cas l'utilité du Trading Trust, structure écran entre la personne morale et l'administration fiscale.

7. La TVA et les impôts

La TVA (ou « GST », « Goods and Services Tax ») ne concerne que les investissements commerciaux.

En Nouvelle-Zélande, le taux unique de la TVA est de 15 %.

En cas d'investissements commerciaux, toute TVA perçue par le propriétaire doit être reversée au fisc, par l'intermédiaire d'une déclaration mensuelle, bimensuelle, ou semestrielle. Dans ce cas également, le comptable se chargera d'établir les déclarations adéquates.

En ce qui concerne les impôts (sur les sociétés ou sur le revenu relatif aux investissements immobiliers), votre comptable est également l'élément incontournable qui se chargera d'établir les déclarations et de vous faire effectuer les versements au moment nécessaire.

Conclusion

Nous espérons que la lecture de ce dossier vous aura apporté tout l'éclairage nécessaire sur les caractéristiques et le fonctionnement du marché immobilier en Nouvelle-Zélande.

Jean-Michel Hauter
www.domaines.co.nz
mhauter@domaines.co.nz
Septembre 2017

Comme vous avez pu le constater, certaines règles sont bien différentes de la France, quand d'autres restent similaires. Au bout du compte, seul le bon sens est l'allié objectif de l'investisseur immobilier.

En conclusion, nous souhaitons vous rappeler quelques règles fondamentales :

- En matière d'immobilier, il y a trois règles d'or à respecter pour bien choisir un investissement: l'emplacement, l'emplacement et...l'emplacement !
- Une bonne affaire ne se fait pas au moment de la vente, mais de l'achat !
- Pour bien acheter, il faut essayer de se défaire des raisons affectives qui vous poussent à l'achat.
- Si vous achetez vite, vous le regretterez longtemps !

Au-delà, de la théorie, il ne faut surtout pas oublier que, comme dans tous les domaines, l'expérience est irremplaçable.

Lexique

Acre :

unité de surface très souvent utilisée en Nouvelle-Zélande ;
1 acre = 4000 m² ou 0,4 hectare.

Agreement :

un accord entre deux parties, scellé ou non par un contrat (ex : Tenancy Agreement, contrat de location).

Auction :

c'est une enchère, sachant que la méthode de vente par enchères est très populaire en Nouvelle-Zélande quel que soit le type de bien (voitures, maisons, art..).

Beneficiary :

désigne un bénéficiaire ; employé dans le cadre d'un Trust familial, il désigne toute personne désignée par le settlor comme bénéficiaire du Trust.

Bond :

c'est une garantie, un dépôt de garantie dans le cadre d'une location immobilière.

Buyer :

c'est l'acheteur, on l'appelle aussi quelquefois "purchaser".

Block of land :

c'est un terrain, on parle aussi de "section".

Body Corporate fees :

ce sont les charges de copropriété.

Builder :

il s'agit d'un constructeur de maisons, le plus souvent à son compte ; en Nouvelle-Zélande, c'est le builder qui coordonne généralement les travaux de tous les autres corps de métiers.

Chattels :

ce sont tous les équipements de la maison qui ne sont ni véritablement meubles ni immeubles, comme les rideaux, les lampes fixes, les antennes TV etc..

Council / Regional Council / Local Council :

c'est le Conseil Régional ou local, qui est en charge, dans une région donnée, de faire respecter les lois relatives à l'habitat (notamment), d'établir les règles locales, d'encaisser les impôts fonciers, d'accorder ou de refuser les permis de construire etc..

Ils délivrent aussi les certificats de conformité des travaux et les LIM reports.

Crosslease :

c'est la co-location d'un terrain commun entre plusieurs propriétés bâties ; système peu répandu mais néanmoins important à connaître avant l'achat.

Deed of lease :

c'est un terme ancien pour désigner un bail commercial. Department of Building and

Lexique

Housing :

Ministère de la Construction et du Logement.

Depreciation :

amortissement, permet de récupérer comptablement les dépenses liées à un bien immobilier.

Due diligence :

terme très important, qui regroupe tous les contrôles et vérifications qu'un acheteur veut faire avant de s'engager à acheter un bien immobilier.

Family Trust :

c'est un Trust familial, structure anglo-saxonne permettant de protéger les biens immobiliers familiaux vis à vis de l'extérieur, et de prévoir leur transmission patrimoniale.

Freehold :

c'est l'achat du terrain en toute propriété (similaire au système français).

IRD :

Inland Revenue Department
c'est l'administration fiscale néo-zélandaise.

Landlord :

désigne le propriétaire d'un bien immobilier dans le cas d'une location, par opposition au locataire (ou « tenant »).

LTC :

« Look Through Company » : désigne une société qualifiée par l'administration fiscale comme ayant la capacité à faire des pertes comptables, sous conditions.

x

Due diligence :

terme très important, qui regroupe tous les contrôles et vérifications qu'un acheteur veut faire avant de s'engager à acheter un bien immobilier.

Lifestyle :

littéralement « style de vie » ; désigne généralement une propriété de quelques hectares à la campagne.

LIM report :

ou « Land Information Memorandum » : c'est la carte d'identité de toute propriété, un document que l'on peut se procurer auprès du Council, et qui doit être étudié par le notaire avant l'achat de toute propriété.

Mall :

c'est une galerie marchande comportant un nombre important de magasins et de boutiques, adjacents à un ou plusieurs supermarchés et/ou hypermarchés.

Lexique

Negative gearing :

terme employé lorsque le cash-flow (ou solde entre les revenus et les dépenses relatifs à une propriété) est négatif. Ce type de propriété ne doit être acquis que lorsque les perspectives de gains en capital sont importantes.

OIO : ou « Overseas Investment Office » :

il s'agit d'une administration gouvernementale chargée de faire appliquer les lois relatives aux investissements faits par des entités (personnes ou sociétés) étrangères.

Open home :

terme employé lorsque le vendeur d'une maison « ouvre » sa porte aux acheteurs potentiels et leur permet de visiter celle-ci. Par définition, toute propriété à vendre doit offrir des possibilités de visite. L'open home prévoit généralement un ou deux créneaux horaires par semaine (en général 30 à 45 minutes).

Positive gearing :

une propriété sera qualifiée de « positively geared » lorsque le revenu net ou cash-flow sera positif en mètres carrés, en hectares ou en acres.

Settlement date :

date de prise de possession de la propriété par l'acheteur.

REINZ :

ou « Real Estate Institute of New-Zealand » : c'est le syndicat des Agents immobiliers de Nouvelle-Zélande.

Property Management :

c'est la gestion d'une propriété, en général une propriété louée. Cette gestion est le plus souvent assurée par une société spécialisée, car les investisseurs préfèrent en général s'occuper de tâches moins ingrates que le recouvrement des loyers !

Rent :

c'est la location, le prix à payer ; « rentals » sera employé pour désigner le revenu locatif du propriétaire.

Residential Tenancies Act 1986 :

c'est la loi qui régit les rapports entre le propriétaire et le locataire d'une propriété résidentielle.

Section :

c'est une parcelle de terrain ; en général le terme est suivi de la surface du terrain exprimée

Lexique

Settlor :

c'est la personne qui crée un Family Trust, en lui transférant des biens.

Solicitor : notaire.

Station :

désigne une propriété agricole très étendue (plusieurs milliers d'hectares en général).

Subletting : sous-location.

Tenant : locataire.

Tender :

appel d'offres ; qualifie une méthode de vente utilisée lorsque le propriétaire souhaite recevoir des offres d'achat avant une date donnée.

Townhouse :

maison de ville; il s'agit en général de maison accolées, sur deux ou trois niveaux.

Trade me :

site internet néo-zélandais très populaire, sur lequel on peut tout acheter et vendre : <http://www.trademe.co.nz/>

Trading Trust :

type de Trust particulier, cette structure juridique permet notamment de faire du développement immobilier.

Trustees :

dans un Trust, les trustees sont nommés par le settlor, ils ont pour rôle de gérer le Trust.

Vendor :

vendeur, on emploie aussi le mot « seller ».

Vesting day :

c'est le jour de la dissolution d'un Trust, lorsqu'on distribue les biens aux bénéficiaires.

Yield :

désigne le rendement financier d'un bien immobilier ; c'est le rapport entre le revenu locatif net et les dépenses.

L'agence immobilière
francophone de Nouvelle-Zélande

Licensed Real Estate Company
(REEA 2008)

35/332 Great North Road,
Grey Lynn, Auckland 1021
New Zealand

☎ +64 (0)9 551 4681
Fax: +64 (0)9 360 3214

www.domaines.co.nz

20ter Bd du Général Leclerc
92 200 Neuilly-sur-Seine
France

☎ +33 (0)1 58 83 52 53

Copyright © 2014 DOMAINES NZ
Tous droits réservés

2017



domaines
NEW ZEALAND

info@domaines.co.nz

www.domaines.co.nz