



# La clientèle internationale : un micro-marché en Isère-Sud

**DOSSIER. Une tour médiévale dans Belledonne, un chalet en Oisans, un appartement haussmannien ou un loft dans Grenoble... Ici ou là, des biens sont achetés par des clients étrangers en Isère-Sud. Mais ces transactions restent rares.**

« En 2024, 0,9% des transactions réalisées en Isère l'ont été par des acquéreurs étrangers non-résidents », indique Maître Clément Dubreuil, notaire. Ils étaient déjà moins de 1% en 2022, selon les Notaires de France. Mais tous ne choisissent pas d'acheter un vestige médiéval pour le restaurer dans un total respect du lieu comme l'ont fait, dans les années 1995-2005, un Américain puis un couple d'Australiens tombés sous le charme de la tour du Treuil à Allevard. « Deux clientèles internationales coexistent dans la région, explique Dominique Tournier, expert immobilier à Grenoble. Ceux qui achètent une résidence secondaire et ceux qui viennent travailler sur la région. » Selon Véronique Madoré, directrice associée de l'agence immobilière Espaces Atypiques de Grenoble, « on peut inclure dans cette clientèle internationale les expatriés français. » Certains anticipent en effet leur retour en France et achètent un bien en résidence secondaire, à l'instar de ce Grenoblois installé en Afrique tombé sous le charme d'une villa californienne de 215 m<sup>2</sup> bâtie dans un parc boisé de 5000 m<sup>2</sup> ou de ce couple travaillant à Shanghai, séduit par une maison de 300 m<sup>2</sup> avec piscine à Saint-Martin-d'Uriage.

**Des acheteurs de tous pays**  
 La région grenobloise a bien des atouts pour attirer ces acquéreurs étrangers : un tissu économique, scientifique et universitaire très dynamique avec ses entreprises internationales, ses centres de recherche, ses grandes écoles et facultés, mais aussi les massifs qui la bordent, fabuleux terrains d'activités outdoor. Et ces acquéreurs potentiels ne viennent pas seulement d'Europe. « Nous sommes aussi sollicités par des Américains, des Australiens, des Indiens, des Chinois... », relève Véronique Madoré. La diffusion de ses annonces immobilières sur des plateformes comme Propriétés Le Figaro ou Listglobally offre une solide visibilité internationale à l'agence. Il n'empêche.



La tour du Treuil à Allevard a été achetée et rénovée successivement par un Américain et un couple d'Australiens.  
 ©PHOTO MICHAEL MOLLER-OFFICE DE TOURISME BELLEDONNE CHARTREUSE

Ce marché reste un micro-marché. Romain Reverbel, directeur de l'agence Prestige Transaction Grenoble, le confirme : « Nous avons peu d'acquéreurs étrangers. Rien à voir avec Nice où dans notre agence on parle anglais tous les quatre matins. » Les acquéreurs potentiels venus dans la région pour travailler recherchent plutôt des biens proches des commodités comme ce couple d'Indiens propriétaires depuis 2022 à Grenoble d'un loft en triplex de 146 m<sup>2</sup> acheté 350000 €. « Et ceux qui viennent des USA recherchent des espaces d'au moins 150 à 250 m<sup>2</sup>. Plutôt en hypercentre », souligne Sylvie Barrier, conseillère en immobilier au sein d'Espaces Atypiques. Mais ils doivent souvent s'armer de patience.

**Plutôt européens en station**  
 La "Foreign account tax compliance act" (FATCA), loi entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2014 aux États-Unis pour lutter contre l'évasion fiscale, complexifie l'acquisition d'un bien immobilier pour les contribuables fiscalement domiciliés aux USA. « Les démarches prennent du temps et peuvent nécessiter l'intervention d'avocats fiscalistes », témoigne Karine Lambert, agent commercial de l'agence Madame Immobilier à Saint-Ismier, sollicitée par des Américaines qui, venues souvent travailler sur Gre-

noble, envisagent de s'y installer. En montagne aussi, les acquéreurs étrangers ne sont pas légion. « Nous avons d'abord et avant tout une belle clientèle française », indique Françoise Robin, responsable de l'agence immobilière Sotheby's International que le groupe DeSavoie à Tignes ouvrira début décembre à L'Alpe d'Huez. Et même pour des spécialistes comme Leggett international real estate, seules 12 de ses 34 des transactions réalisées en Isère en 2023-2024 l'ont été par des étrangers. « La moitié des biens que j'ai vendus depuis 10 ans ont été achetés par des Britanniques »,

ajoute Niven Dyer, agent commercial Leggett sur l'Oisans. C'est par exemple le cas de ce chalet au cœur de Venosc qui, retapé, est remis en vente pour 449 000 €. « Mais depuis le Brexit, c'est de plus en plus compliqué pour eux s'ils n'ont pas un bon apport financier », constate-t-il. Sur les autres massifs, les acheteurs étrangers sont moins nombreux. Mais toujours plutôt européens, comme ces Belges devenus propriétaires pour 212000 € d'une résidence secondaire de 150 m<sup>2</sup> sur 450 m<sup>2</sup> de terrain en excellent état à Corps, en 2023.

Nathalie RUFFIER

## Qui sont les acquéreurs étrangers ?

Selon les Notaires de France, la part des acquéreurs étrangers résidents a représenté en France 4,5% des achats immobiliers dans l'ancien et celle des étrangers non-résidents 1,8%, soit un total de 6,2%. Les acquéreurs étrangers non-résidents ont acheté 2% des maisons anciennes, 1,5% des appartements anciens et 1% des appartements neufs vendus au niveau national. Et en Auvergne-Rhône-Alpes, 23% de ces étrangers non-résidents étaient suisses, 18% britanniques et 17% belges. Ils ont acheté des maisons anciennes en moyenne 35% plus cher que les étrangers résidents, soit bien plus que la moyenne nationale (+13%) ou celle de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur (+25%).



À Venosc, aux 2 Alpes, des Britanniques ont retapé un chalet, qui est remis en vente pour 449000 €. ©PHOTO NIVEN DYER