

INVESTIR

ACHETER une MAISON à MIAMI . com

« *money is money* »... Et dans le genre, la Floride fait figure de paradis avec son absence d'impôt sur le revenu. Seul l'impôt fédéral y est applicable, ainsi que la « *property tax* » (taxe foncière), d'environ 2% de la valeur du bien à Miami. Sachant - détail qui a son importance - qu'il n'y a évidemment pas d'impôt sur la fortune. Acheter un appartement ou une villa en Floride pour y passer ses vieux jours au soleil est donc tentant, mais pour qu'un investissement immobilier soit rentable, le mieux est encore de le mettre en location. Et là encore, Miami joue les bons élèves. « *Le marché est très avantageux, poursuit M^e Goossens, car, crise ou pas, les Américains déménagent et louent énormément. Et Miami est boostée par son dynamisme démographique* ». Résultat des courses, le rendement locatif annuel moyen net s'établit à environ 3 à 4% à Miami. Sans compter sur la plus-value, à terme, le jour de la revente. Et que l'on se rassure, appuie la Miami Association of Realtors, une nouvelle crise immobilière causée par des achats à crédit irraisonnés comme ce fut le cas en 2008 n'est plus à craindre, car 90% des investisseurs étrangers paient cash...

Villas neuves dans copropriétés gardées

« *Quand on achète un bien aux Etats-Unis, l'idéal est de le faire par le biais d'une LLC, l'équivalent américain d'une SCI, conseille Robert [REDACTED] à Miami. Cela permet notamment de ne pas payer d'impôt sur les revenus locatifs tant qu'ils sont inférieurs à 24 000 dollars brut par an. Autre avantage, il n'y aura pas de taxe sur la plus-value lors de la revente, ni de droits de succession* ». Mais pourquoi choisir Miami plutôt qu'une autre ville ? « *C'est un pôle attractif face à l'Amérique latine, Saint-Domingue, le Brésil ou le Venezuela. Les Latinos-Américains ont d'ailleurs massivement acheté les milliers de biens immobiliers dont les cours étaient tombés au plus bas en 2008* ». En trois ans depuis la crise, les surplus de produits existants ont été vendus, et il n'y a quasiment pas eu de constructions neuves. L'offre a donc tendance à se raréfier, ce qui ne peut qu'accélérer la hausse



Miami, avec son style architectural mélangeant néons et Art Déco.

des prix. Attention, en revanche, à ne pas acheter les yeux fermés. Notamment les appartements, dont les charges mensuelles peuvent être exorbitantes. « *Aux investisseurs, poursuit Robert [REDACTED], je conseille en ce moment l'achat de villas neuves ou récentes au sud de Miami, dans des copropriétés gardées avec grande piscine et salle de sport, et ayant des charges faibles, entre 42 et 110 dollars par mois* ».

Et de montrer à titre d'exemple des maisons neuves de quatre chambres proposées à la vente à South Miami à partir de 230 000 dollars (environ 180 000 €), qu'il assure pouvoir mettre en location pour 1 800 dollars (environ 1 400 €) par mois. Parce qu'on n'est jamais bien si bien servi que par soi-même, Robert [REDACTED] viendra d'ailleurs comme chaque année présenter son offre, ce week-end, au Salon de l'Immobilier de Paris, porte de Champerret (du 28 au 30 septembre).

Miami ou Las Vegas ?

Après avoir pendant des mois conseillé ses clients sur ce genre d'opérations, Bertrand Brottier, gestionnaire de patrimoine indépendant à Paris, a décidé de sauter le pas et d'acheter 250 000 dollars une de ces maisons de quatre chambres vendues par

Robert [REDACTED] : « *Outre la plus-value lors de la revente, j'en attends un rendement de 4,10 % net, ce qui n'est pas mauvais, d'autant que la fiscalité franco-américaine est avantageuse. Je ne payerai ainsi pas d'impôts en France sur ce revenu locatif* ». Le choix de la Floride a sonné comme une évidence : « *Les prix y ont été divisés par deux ou trois en 2008, on imagine mal que cela puisse encore baisser. Et Miami compte une telle communauté francophone qu'il est possible de se faire aider en français par des juristes et des conseils à même d'expliquer les différences entre les lois françaises et américaines* ». Pour Bertrand Brottier, l'aspect pratique n'est pas oublié, la Floride étant facile d'accès depuis Paris. Ce qui permet d'aller jeter un œil à ce que l'on achète avant de se décider, une précaution qui ne sera jamais superflue.

Ce regain de forme de la Floride a bien sûr donné des idées à d'autres Etats américains. A commencer par le Nevada, qui se dit que Las Vegas vaut bien Miami et entend le faire savoir à la clientèle française. Argument n°1, tout comme la Floride, on n'y connaît pas l'impôt sur le revenu. Ensuite, le marché immobilier du Nevada est l'un de ceux qui a enregistré la plus forte baisse, avec des prix plus faibles qu'à Miami et une « *property tax* » minimale, d'environ 1% de la valeur du bien. Sur un marché composé presque exclusivement de villas, vendues à partir de 150 000 dollars pour un rendement locatif supérieur à 6%, Las Vegas entend donc jouer sa carte. Les agences immobilières francophones sont, comme par hasard, en train de s'y multiplier... ■

« Le marché est très avantageux car, crise ou pas crise, les Américains déménagent et louent toujours énormément ».