



DOSSIER INTERNATIONAL

# LA FLORIDE

## *Un marché pour investir*

MÉTÉO AU BEAU FIXE, PLAGES DE SABLE BLANC, FISCALITÉ ATTRACTIVE...  
LE « SUNSHINE STATE » A TOUT POUR SÉDUIRE DE FUTURS ACQUÉREURS.

PAR NELLY CHEVAIS

GOULAU ME RABERIN

De belles adresses  
« sur l'eau » aux  
prestations de luxe.





“**D**o you speak French ? ”  
S'il vous venait l'idée de poser cette surprenante question à la cantonade en Floride, vous auriez toutes les chances d'obtenir une réponse positive. Car le français est la troisième langue la plus parlée dans cet État, et spécialement à Miami. Plus de 150 000 Français sont propriétaires d'un bien immobilier, loin derrière cependant les Québécois. Un acquéreur étranger sur quatre est canadien.

## + 15% DE TRANSACTIONS RÉALISÉES EN UN AN

Avec des températures douces en hiver, un bateau amarré en face de chez soi : l'investissement en Floride présente bien des avantages, c'est incontestable. D'autant que cet État ne prélève pas d'impôt sur le revenu (seule subsiste l'imposition fédérale). Ce généreux cadeau fiscal suscite bien des migrations résidentielles. Ce que confirme un mouvement récent : « *Les nouvelles lois fiscales du président Trump ont eu l'effet secondaire de réduire certaines déductions. Nous voyons ainsi arriver à Miami une clientèle new-yorkaise à hauts revenus. Ce phénomène n'en est qu'à ses débuts, mais va croissant* », constate Elisabeth Gazay, directrice associée de Barnes Miami. Le haut de gamme est en ce moment le segment le plus dynamique du marché immobilier. « *Par rapport à l'an dernier, la progression en volume atteint 15 %. Les marges de négociation sont moins importantes que sur les biens courants, mais tournent tout de même autour de 10 %. Cette catégorie de produits résiste généralement mieux aux baisses du marché, et c'est aussi celle qui se valorise le plus quand les hausses reprennent. Cela reste une valeur refuge* », analyse Jim Agard, aussi associé de Barnes Miami.

## LOCATION : SURTOUT DES JEUNES

Le marché de Miami est soumis à une forte volatilité. Après s'être violemment effondrés lors de la crise des *subprimes*, les prix sont remontés en flèche, mais sont inférieurs à leur niveau antérieur et demeurent compétitifs par rapport aux autres villes des États-Unis. Les plus beaux quartiers, c'est-à-dire ceux du centre-ville et ceux proches de Miami Beach, sont recherchés en vue, par exemple, de diversifier un portefeuille de placements internationaux. Le quartier de Brickell bénéficie d'une cote d'amour, à l'instar de Downtown, où beaucoup d'immeubles ont été livrés. Wynwood, ancien site malfamé, profite d'une reconversion arty digne de Soho. À partir de 5 000 euros/m², il est possible de réaliser un investissement de qualité sur Edgewater, et cela avec vue sur l'eau. Sur Miami Beach, le panorama sur la ...





GUILLAUME RABERIN

## Ci-dessus

Le One Paraiso, un immeuble haut de gamme très recherché en raison de sa situation au centre de Miami, sur Edgewater (Barnes).

... baie de Biscayne et sa proximité à la plage se négocient plutôt à partir de 6000 euros/m<sup>2</sup>. « Le critère d'achat numéro un demeure la vue sur l'eau, les bateaux, les couchers de soleil sur l'océan. À Miami, il faut en tenir compte dès l'achat pour optimiser la future revente et, en cela, oublier son raisonnement européen », rappelle Elisabeth Gazay. Dans le domaine de la location, un studio se négocie au minimum 1000 dollars par mois. En effet, la demande locative ne cesse de croître, alimentée en permanence par la manne de trentenaires provenant des start-up de la « tech » qui élisent domicile dans la mégapole. Auxquels s'ajoutent les quadras de la finance qui, depuis que Miami est devenue la seconde place financière des États-Unis, sont aussi très demandeurs.

L'âge moyen est étonnamment tombé à 35 ans (bien que la proportion de retraités soit encore la plus forte du pays). D'après Jim Agard, « un investissement obtient en moyenne 2 ou 3 % de rendement net sur une location classique. En revanche, la location saisonnière rapporte jusqu'à 6 à 7 %, mais doit être autorisée dans le respect des règles d'urbanisme et de copropriété ». Sur Little Haiti débute un grand projet urbain qui a l'ambition de transformer le quartier en nouveau Wynwood d'ici dix à quinze ans. Mais peu d'appartements sont sur le marché hormis quelques premiers lofts. Prudence, il faudra se méfier des *flips*, ces « coups immobiliers » qui consistent à acheter une aubaine, à la rénover et à la remettre aussitôt sur le marché au prix fort ! Sur Wynwood, des appartements se sont revendus après trois *flips*.

## Ci-contre, à droite

Cet appartement du South Beach Hotel & Homes présente un rendement locatif de 6 à 7 %.

## ICONIQUE SOUTH BEACH

Le quartier glamour de South Beach, sur l'île de Miami Beach, est entré dans la légende du luxe à l'américaine.

Ses plages, ses restaurants servis par de grands chefs, ses avenues, dont Ocean Drive, sont souvent passés à l'écran et apparaissent comme des icônes. Dans ce décor de cinéma fleurit un parterre de grands hôtels, dont le Hotel & Homes, le W et le Setai, primé en 2018, aux trois piscines et son spa asiatique... « Ces hôtels prestigieux, qui comportent des appartements privés, autorisent la location touristique de courte durée. Ce sont des adresses rares à Miami. On peut y obtenir l'un des rendements les plus élevés de la ville de l'ordre de 6 à 7 % net annuel », détaille Johanna Robillard-Viac, directrice de Viac Luxury Real Estate. La moyenne requise pour investir dans un appartement est de 700000 dollars. Les plus beaux produits atteignent les 3,5 millions. Mais, à partir de 250000 dollars, on a déjà un ...



PRESSE





... bel objet rentable. « Nous gérons la location de A à Z pour offrir le maximum de liberté aux investisseurs, argumente Johanna. Notre intervention va de la décoration intérieure jusqu'à la conciergerie, voire tous les services recherchés par notre clientèle. » Ces placements hôteliers clés en main se développent aux États-Unis. Ainsi, depuis 2011, Viac a ouvert trois agences dans le pays.

## UN GOLFE, DES GOLFS

À l'ouest de la péninsule, Sarasota est une station balnéaire en pleine croissance au bord du golfe du Mexique. L'endroit est magique pour les férus de golf, qui disposent d'une trentaine de parcours autour de la ville. Le Français Greg Orquera y a fondé l'agence Orquera Florida Investments et vient justement de conclure une transaction représentative de sa clientèle. L'acquéreur, une famille vivant près de Paris, s'est offert un appartement de 182 m<sup>2</sup> à 225 000 dollars qui sera loué à l'année 1 750 dollars par mois. Cela induit une rentabilité brute de 9 %. « Ces Français connaissent bien la Floride et parlent couramment anglais. Ce sont des primo-investisseurs. Après avoir fait le tour de l'État pour sélectionner un bien, ils ont finalement opté pour Sarasota », remarque Greg. L'agence leur a conseillé de créer une LLC (*Limited Liability Company*) qui s'apparente à la SCI hexagonale. Ce montage permet de mieux tirer profit de la convention franco-américaine qui exclut la double imposition des revenus. Le financement en cash facilite l'opération, car les banques européennes font preuve d'une certaine frilosité face à l'investissement international et leurs conseillers américains, elles, pratiquent des taux hypothécaires assez élevés. À Sarasota,



PRESSE

si l'on recherche une vue sur le golfe, le ticket d'entrée est à 500 000 dollars et entre 1 et 1,5 million pour une maison sur les canaux ou, mieux, sur la baie. Plus d'un milliard de dollars de constructions sont en cours dans le centre-ville. En moyenne, la rentabilité locative atteint 5 % net.

**Ci-dessus**  
Libérant l'investisseur, la gestion locative s'effectue de A à Z (Viac Luxury Real Estate).

## AVANTAGE AU BAILLEUR

Comme aux États-Unis, la loi donne l'avantage au bailleur. Le locataire qui ne règle plus son loyer est congédié dans un délai de 30 jours. Les baux ne courent que sur un an, mais sont renouvelables. Les propriétaires ont la totale liberté de fixer le montant du loyer.

« Souvent l'un d'eux loue pendant un ou deux ans, puis occupe l'appartement quelques années et ensuite, le remet en location, explique Elisabeth Gazay. Le système est souple. C'est ce qui plaît à nos clients. » ■

### Ci-dessous

Cette villa, louée 12 000 \$ par semaine en haute saison (période du 15 décembre au 15 avril), offre un vue sur la baie de Sarasota (Orquera Florida Investments).



PRESSE