

LE CHIFFRE

50 000

C'est le nombre de Français qui vivent le rêve américain sous le soleil de Floride. Sur l'ensemble des USA, la communauté française est estimée à 200 000 personnes.

LE CONTEXTE

Une crise qui aurait pu être évitée

Quand en 2008, éclate la crise des subprimes ou du crédit aux États-Unis, le monde semble frappé de stupeur. Pourtant, à en croire les grandes lignes du rapport de 662 pages, rendu il y a quelques jours et après 18 mois de travaux, par la Commission parlementaire d'enquête sur la crise financière, "le marasme aurait pu être évité": en cause, une régulation hasardeuse et insuffisante, des prises démesurées de risque, un manque de transparence généralisé, des produits trop risqués et opaques... Un laisser-faire qui aurait fait perdre leur maison à 9 millions d'Américains. Autre scandale, celui des saisies immobilières, dont les procédures auraient été accélérées (une autre enquête a été ouverte): face à l'ampleur de la crise, en effet, des milliers de personnes avaient été embauchées pour signer, à la chaîne, les expropriations sans tenir compte des pièces du dossier. /PHOTO MAXPPP



LA PHRASE

"Les bonnes affaires commencent à se raréfier. Il est important de se décider vite: en moins d'une semaine, il faut être prêt à signer."

PATRICIA ROGNIN

(CHÂTEAUNEUF-LE-ROUGE).

ELLE A INVESTI À MIAMI EN 2009

Miami, eldorado des Provençaux ?

Nombreux mais discrets, ils profitent de la crise de l'immobilier en Floride, tout en déjouant les pièges qui peuvent guetter les novices. Quelques conseils de bon sens sont donc à respecter à la lettre

Miami Beach fait rêver même les Provençaux: 24^e garantis sur facture en hiver, la plage 300 jours par an. "Oui, nous roulons tous dans des voitures plus grosses qu'une Twingo. Certes, pour pouvoir entrer dans des clubs hyper branchouilles remplis de mannequins, s'amuse Fab, l'animateur d'un site internet très fréquenté (1). Mais notre vie n'a rien d'exceptionnel: si nous sommes nombreux dans le business, c'est parce que c'est le moyen le plus simple d'obtenir un visa". Quant aux belles voitures, "elles ne coûtent pas plus cher à l'entretien qu'un petit modèle en France".

N'empêche, la Floride a toujours attiré les Français. 50 000 compatriotes y vivent leur rêve américain. Ils y retrouvent, selon le promoteur marseillais Marc Piétri "le caractère décontracté des USA" couplé à l'ambiance chaleureuse de l'Amérique du Sud: "Toute la ville est dirigée par les Cubains avec qui il est facile de travailler".

Depuis trois ans, une foule de Provençaux débarque avec de l'argent frais pour racheter des logements à prix cassés, alors que la parité euro/dollar est très avantageuse.

Patrick Viscaïno, un agent im-

mobilier installé sur place, évalué à 15% les clients venant de Marseille, Aix, mais aussi Nice et Saint-Tropez. Comme Patricia Rognin de Châteauneuf-le-Rouge. En 2009, elle et son mari revendent leur société spécialisée dans les espaces verts, à une période "où on parlait beaucoup de la crise de l'immobilier en Floride". En décembre, ils font un premier voyage "touristique avec l'idée d'investir": une maison sur l'eau de 200 m² leur tend les bras à Miami Beach, bourgade résidentielle. Ils payent 475 000 dollars un bien qui valait le double en 2006. "Chez nous, elle vaudrait entre 1,5 et 2 millions d'euros". Le couple a trouvé des Hollandais pour l'occuper. Rapport locatif: 12% par an. Du coup, ils ont acquis le mois dernier trois grands appartements à 35 000 dollars pièce dans un quartier moins côté mais "à un quart d'heure de la mer", au cœur d'un complexe ravagé par la crise du crédit qui comptait, l'an dernier, 50 logements vides. Aucune mauvaise surprise pour l'instant: "Beaucoup d'amis veulent maintenant investir à leur tour".

Pourtant les pièges existent. Un agent immobilier implanté sur place rappelle, à titre anonyme, que ce paradis urbain "est



Mieux vaut acheter une maison qu'un condominium: en copropriété, le revenu locatif est souvent plombé par les charges.

/PHOTO FLORIAN LAUNETTE

la dernière frontière au sens américain, c'est-à-dire que tout est possible. Mais Miami Beach n'est pas Miami".

D'autres quartiers sont moins rentables, voire carrément livrés aux gangs. "Les condos (appartements) à

100 000 dollars ne sont pas de bonnes affaires". L'une de ses consœurs, Brigitte Respaut-Degrave, est en contact avec "beaucoup de personnes du sud-est de la France", la Floride "leur rappelant leur qualité de vie, avec les impôts en moins".

Elle les détourne des ventes après saisie immobilière (forclosures), longues et contraignantes pour privilégier les transactions de gré à gré, "au prix du marché". Enfin, elle dissuade les investisseurs "d'acheter à distance".

Il arrive d'ailleurs que les investisseurs potentiels soient invités sur place aux frais des agents pour une virée shopping immobilier. Certains professionnels réclament 1 000 dollars de frais. La plupart espèrent se rattraper sur la vente.

Autre conseil glané auprès des experts: bien évaluer les charges réclamées pour un appartement. Elles frisent généralement les 4 à 5% de la valeur du bien par an. Frank Parienti, un agent basé à Paris, Cannes et Miami, fournit l'explication: "En France, il y a un ascenseur à entretenir. Là-bas, il y en a plusieurs mais aussi une piscine, un terrain de sport, un voiturier". Sans compter les propriétaires en difficulté. C'est au voisinage de payer à leur place. Un piège béant qui ne freine guère, pour l'instant, les sudistes dans leur quête de plus-value.

"Les prix devraient remonter de 30% dans les 3 à 5 ans, est persuadée Patricia Rognin. Les bonnes affaires commencent d'ailleurs à se raréfier" même si des milliers de biens sont en vente. Son dernier conseil: "Se décider vite. En moins d'une semaine, il faut être prêt à signer."

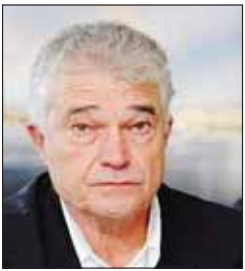
Patrice MAGGIO

(1) forummiami.com

(1) investirenfloride.blog4ever.com

LES 3 QUESTIONS à Marc PIÉTRI *

"Miami ressemble à Marseille"



Dès 1984, le groupe immobilier dirigé par le marseillais Marc Piétri s'est implanté aux USA. Il a livré plusieurs programmes de standing notamment le "1500 Océan Drive", un ensemble de 115 logements à Miami Beach.

Pourquoi avez-vous investi en Floride ?

Miami ressemble à Marseille. Une ville cosmopolite, des sites magnifiques, un coucher de soleil extra, la mer partout. La vie y est facile. C'est la véritable capitale de l'Amérique du Sud: toutes les entreprises qui travaillent avec ce continent ont leur siège ici. En 1992-93, Miami sortait d'une crise abominable. Les logements donnant sur la plage valaient 10 000 francs le mètre carré. Et c'est de Miami, comme de ses autres ports, que l'Amérique a redémarré: les gens s'y sont précipités, pour investir notamment dans des centres commerciaux. Les USA ont alors réinventé la convivialité, à travers des rues piétonnes, des restos chaleureux, des bars à thème.

Était-ce un eldorado pour un constructeur français ?

Malgré la spéculation, Miami est restée dans les années 2000-2010 à des prix raisonnables, avec un système fiscal favorable pour les entreprises. Les taux de crédit ont baissé: les gens ont acheté des appartements qui ont changé 3 à 4 fois de mains pendant cette période où, en 8 ans, les prix ont été multipliés par 5. Avec l'argent gagné là-bas, j'ai pu entretenir mes affaires en France, au moment où c'était dur.

Quels pièges ou écueils avez-vous dû éviter ?

Quand un marché est spéculatif, vous êtes sous la pression. Mais je n'ai pas commis d'erreur majeure. En 2005, j'ai vendu mes affaires. Je n'y ai plus qu'un bureau de représentation pour liquider ce qui reste. J'ai beaucoup appris aux USA. Mais aujourd'hui, j'ai envie de me consacrer à Marseille.

Recueilli par P.Mg.

TÉMOIGNAGE

Fred l'agriculteur: cinq maisons depuis 2009

Dans son village de l'arrière-pays provençal, Fred, 43 ans, passe pour un modeste agriculteur, gérant quelques chambres d'hôte pour adoucir le goût des épinards. Ce que ses voisins ignorent, c'est qu'il gère depuis quelques mois un coquet patrimoine immobilier à Tampa (450 km de Miami) qui ne cesse de grossir.

Tout est parti d'une rencontre en 2009 avec un compatriote "qui achetait des maisons sur place pour les retaper avant de les louer aux Américains". Il traverse l'Atlantique et trouve illico son bonheur - 130 mètres carrés - pour 70 000 dollars (la monnaie américaine valait alors 1,31 euro), presque entièrement couverts par un prêt de la banque HSBC. Il était important "d'arriver là-bas avec du cash".

Le paysan provençal a vite compris la marche à suivre: "D'abord repérer le bon pâté de maison. À quatre blocs de distance, ce peut être une bonne affaire ou vous ne verrez jamais le moindre centime de loyer". Ensuite, acheter une maison, jamais un appartement: "Le système américain n'oblige pas les banques qui ont récupéré un logement, à payer les charges. Du coup, ce sont les propriétaires solvables qui doivent tout payer". Puis recruter des artisans pour retaper le bien. Enfin mettre en location: "Le rapport est de 8 à 10% par an".

En France, réussir est mal vu

Sa première maison est louée 850 dollars par mois. Dans la colonne dépenses: 10% pour le gestionnaire, 900 dollars d'assurance par an, 3 400 dollars d'impôts (fonciers et sur le revenu).

À ce régime, Fred a racheté cinq maisons. À chaque fois, la banque a tout avancé. Le total des investissements atteint 200 000 dollars, remboursables sur 14 ans.



Au nord de Miami, Joris, fils de Fred l'agriculteur provençal, va tenter de vendre 120 000 \$ cette maison de 160m² à un investisseur qui la louera 1 450 \$ par mois.

/PHOTO PH. DR.

Une société a été constituée avec un associé parisien, pour passer à l'échelle supérieure: une liste de biens proposés aux investisseurs français et sud-américains, visible sur internet (1).

Comme cette coquette bicoque vendue 275 000 dollars en 2006, cédée aujourd'hui 119 500 dollars. Cherchez l'erreur. "Il n'y a pas de piège. Il y a simplement des opportunités dans un marché qui évolue très vite", assure Fred. Une vraie success story pastorale tenue secrète "parce qu'en France, réussir n'est pas bien vu". Pourtant rien d'illégal: les impôts sont réglés aux USA et validés par la France. Peut-être un peu immoral, sachant que ces maisons sont aussi bon marché parce que les occupants n'ont plus les moyens de payer? Dans une Amérique "où on peut virer quelqu'un en 3 mois", personne ne croit aux chevaliers blancs. Mais "j'ai

rencontré des gens qui allaient être expulsés. Ils ne sont pas opposés à la vente, bien au contraire: ils peuvent ainsi payer une partie de leurs dettes et pourquoi pas, racheter la maison dans 3 ou 4 ans", allusion au système des short sales.

À ce jour, Fred "n'a rien changé" à sa vie. Mais celle de ses enfants est d'ores et déjà chamboulée. Joris, son fils, part le mois prochain gérer le mini-empire familial, avec l'objectif "de vendre 4 à 6 maisons par mois". L'agriculteur a aussi une fille... qui se perfectionne anglais en Floride. Même si "elle n'a pas envie de s'installer définitivement là-bas". Le jackpot, Fred espère le toucher à la retraite, quand ses prêts auront été remboursés.

P.Mg.

(1) investirenfloride.blog4ever.com