

# Ils s'offrent le rêve américain à prix discount

## IMMOBILIER

De nombreux Français profitent de la baisse du dollar pour acheter un pied-à-terre aux États-Unis, avec une préférence pour la Floride et New York.

LE MALHEUR des uns fait le bonheur des autres : Jean-Christophe Babin, PDG des montres TAG Heuer, a ainsi pu s'offrir en février, à moitié prix, une villa de 340 m<sup>2</sup> à Miami Beach. Il a profité d'une *short sale*, la dernière étape avant la saisie, lorsque la banque et le propriétaire parviennent à trouver un compromis. L'homme d'affaires prévoit d'y séjourner avec ses cinq enfants pendant les vacances d'hiver, et de la louer l'été. De quoi amortir des taxes locales élevées. « Face aux aléas de la Bourse, l'immobilier reste un placement intéressant pour ceux qui disposent de liquidités », explique-t-il.

C'est ce même calcul qu'a fait Gaëlle, 27 ans. Mannequin français de l'agence Elite, elle devrait acheter la semaine prochaine un pied-à-terre à New York, dans le West Village, pour 795 000 dollars.

« Même en période de récession, Manhattan reste une valeur sûre », se félicite son agent immobilier, Hicham Elkerdoudi, du Corcoran Group.

Comme eux, de nombreux étrangers – dont environ un tiers d'Européens et un quart d'Asiatiques – sont devenus propriétaires d'une résidence secondaire aux États-Unis en 2007. Ils ont représenté 3 % des ventes nationales l'an passé. La crise américaine, qui a fait plonger le dollar et les prix de l'immobilier, les a convaincus de passer à l'acte. « Il y a une fenêtre d'investissement optimale jusqu'en novembre 2008 », estime Franck Dossa, directeur à Miami de l'agence Condhotel. Il parie sur une faiblesse du dollar jusqu'aux élections présidentielles.

### « Sunshine State »

« Au cours des cinq derniers mois, le nombre d'acheteurs étrangers a augmenté de façon significative », constate Kim Kirschner, agent immobilier à Hollywood, en Floride. Ce sont des personnes qui souhaitent se positionner au plus vite avant que les prix ne remontent. »

La Floride reste la destination préférée de ces investisseurs étrangers devant la Californie, le Texas, l'Arizona et New York. Dans le Sunshine State (« État du soleil »), les prix ont baissé d'environ 20 % en deux ans. Ils restent bien en dessous de ceux de Big Apple, surtout convoitée par les financiers. Le rêve est désormais accessible à partir de 150 000 euros. « Il y a trois ou quatre ans, on ne trouvait pas grand-chose à ce prix-là », précise Franck Dossa.

### Piscine, fitness, accès direct à la mer...

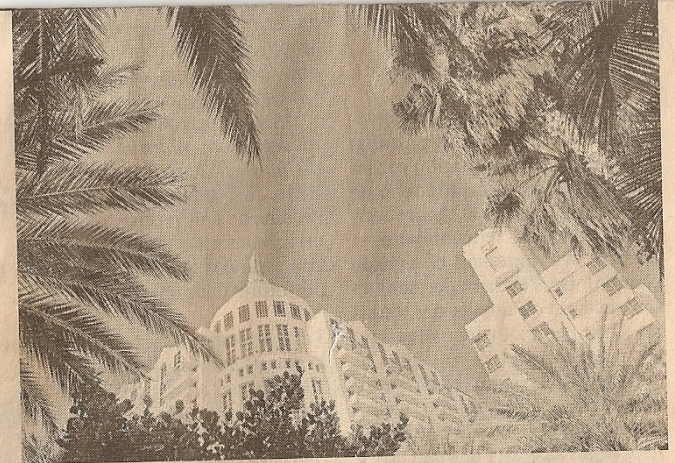
À Miami, le français est la troisième langue parlée. Les expatriés y seraient environ 30 000. Sans parler du nombre croissant de vacanciers hexagonaux. « Ils ont toujours été attirés par Miami », souligne Eric Amsellem, qui dirige l'agence selogerami.com. Il n'y a pas que le climat. Elle est devenue une ville culturelle et une vraie plate-forme économique entre l'Amérique du Nord et celle du Sud. »

Pour Pascale et Sacha, un couple de Cannois de 41 ans, le coup de cœur date de 2005. « Nous avions fini de rembourser nos prêts, le dollar baissait. Nous nous



sommes dit : pourquoi ne pas investir là-bas ? », raconte Pascale. Depuis l'automne, le couple est propriétaire d'un appartement de 102 m<sup>2</sup> dans le quartier huppé de South Beach. Il y passera les vacances d'été avec ses deux enfants. Piscine, fitness, accès direct à la mer...

Ce rêve américain grande nature leur a coûté 540 000 dollars, soit 386 000 euros. Pascale et Sacha ont emprunté les deux tiers auprès de leur banque, à Cannes. À 3 000 dollars le mois (ou 2 400 dollars la semaine), la location de l'appartement amortit le prêt. Le couple n'exclut pas d'acheter plus grand d'ici à quel-



En Floride, les prix ont baissé de 20 % en deux ans. Hemis.fr

ques années. Et – pourquoi pas ? – s'y installer un jour. L'engouement des Français est tel que la Fédération nationale de l'immobilier d'Ile-de-France et son homologue de Miami partagent, depuis une semaine, leurs fichiers d'offres. En mars, au Salon de l'immobilier de Paris, le stand de Miami a connu une affluence record. « Près de trente personnes qui souhaitaient acheter à Miami nous ont laissé leurs coordonnées. C'est la première année que je vois ça ! », lance Teresa Kinney, PDG de la Realtor Association of Greater Miami and the Beaches. Depuis le début de l'année, Franck Dossa, qui recevra pen-

dant les vacances de Pâques une trentaine de clients de l'Hexagone, a vendu huit biens à des Français. Miami compte aujourd'hui une centaine d'agents immobiliers français. Ils gèrent aussi bien la signature de la vente, souvent effectuée à distance, que son montage financier.

En pleine crise du subprime, les banques américaines et les promoteurs accueillent ces clients étrangers à bras ouverts. Ils comptent sur eux pour prendre le relais de spéculateurs qui, ces dernières années, ont acheté sur plan, parfois jusqu'à une quarantaine d'appartements...

KEREN LENTSCHNER