



The Square Foot Group
 Votre expert immobilier
 en Floride du sud
 Investissement - Location - Vente
www.thesquarefootgroup.com

info@thesquarefootgroup.com
 USA: +1 305 632 3766 - FR: +33 6 86 42 32

Under the Brokerage of Landmark Realty Solutions



MH
 Consulting USA

MCH Consulting USA offre des services de comptabilité et de fiscalité complets pour les particuliers et les entreprises opérant des deux côtés de l'Atlantique. Avec des bureaux à Paris et Miami, nous sommes parfaitement positionnés pour répondre à vos besoins financiers internationaux.

+1 (786) 521-3977 mchconsultingusa.com

GUIDE DE L'INVESTISSEMENT et de l'immobilier EN FLORIDE 2025-2026

leCourrier DES AMÉRIQUES
 N53 - 1 exemplaire GRATUIT puis 10\$ 2025-2026



TRAVAUX EN FLORIDE GENERAL CONTRACTOR
THE CAP GROUP ENTREPRENEUR GÉNÉRAL

- Construction
- Gestion de projets
- Agrandissements
- Rénovation
- Corrections de violations existantes

En business depuis 1996, Xavier Capdevielle et son équipe prennent en main vos travaux!
Contactez-nous
 305.773.3101
info@capgroupmiami.com



www.CapGroupMiami.com

Certified General Contractor Licence 1508653

NATBANK 30 ANS AFILIERE BANQUE
 VOTRE BANQUE FRANCOPHONE EN FLORIDE

Pompano Market Place
 1231 S. Federal Highway
 Pompano Beach, FL 33062

Hollywood Oakwood Plaza
 4031 Oakwood Blvd.
 Hollywood, FL 33020

Boynton Tower Center
 970 N. Congress Ave., Suite 120
 Boynton Beach, FL 33426

Naples
 401 5th Avenue South
 Naples, FL 34102



Natbank.com | service conseil de 8:30 à 17:00 1 (800) 205-9992 | reception@natbank.com

EDITORIAL

Tous les deux ans dans cet éditorial je conclue en disant la même chose : le présent est radieux pour l'Amérique (en tout cas une majorité d'Américains) et... il n'y a pas de raison que l'avenir soit différent.

Pour le moment, la macro-économie est plus qu'excellente, et de manière constante depuis la fin de la crise des Subprimés en 2012.

Bien sûr, comme vous, j'entends année après année les avertissements sur « la fin de l'empire américain » mais, hormis un excellent film québécois de 1986, je ne vois pas trop à quelles réalités ça pourrait correspondre.

Aucun signe ne va dans cette direction et, au contraire, si les incertitudes gagnent un grand nombre d'endroits de la planète, d'après vous quel sera dans les années à venir l'endroit calme où il sera bon d'investir ?

Bien sûr il y a des signes négatifs, comme ceux que pointent Emmanuel Todd dans son livre « La défaite de l'Occident » : la mortalité infantile, l'espérance de vie (qui enfin remonte un peu), la démographie, le manque d'unité culturelle : ce



Gwendal Gauthier
Directeur du
Courrier des Amériques

n'est pas bon pour une nation. Mais, contrairement à ce que Todd pense, ce n'est pas non plus forcément irréversible et, si les États-Unis devaient un jour « s'effondrer »... ce n'est en tout cas pas pour les années qui viennent : rien ne permet de le prédire.

Autre aspect un peu changeant pour l'Amérique : la fin de l'ère du « gendarme du monde » et du « Dieu dollar planétaire ». Oui, il y a un début de multipolarisation (notamment avec l'Alliance des BRICS) et un début de dédollarisation dans les échanges internationaux. Ce n'est que le début, impossible de savoir jusqu'où ça ira.

Certains assurent que « Trump, c'est un anti-globalisation, ça veut dire que c'est la fin de l'empire ». S'ils pensent que Trump ne protégera plus les intérêts américains, notamment

La fin de la fin de l'Empire Américain

commerciaux, à l'étranger... ils se trompent fortement.

Si on imaginait qu'un jour advenue une dédollarisation totale des échanges internationaux qu'est-ce que vous croyez que ça changerait aux États-Unis ? Ça déboucherait probablement sur une économie intérieure beaucoup plus saine et ça contribuerait à réindustrialiser le pays, ce que certains souhaitent. Donc, même si « l'empire » s'effondrait, la nation américaine pourrait en tirer certains bénéfices.

Une bonne part de l'économie est basée sur la créativité, et on sait que la créativité américaine est supérieure au reste du monde, notamment parce qu'elle arrive à aspirer les créateurs du monde entier et à en faire des Américains. Alors, comme chaque année, oui il va y avoir un peu de changements en perspective. Mais pas forcément assez pour qu'on puisse parler de « bouleversements ».

Mon édito d'il y a deux ans était titré, de manière un peu provocatrice, « États-Unis : le début de l'abondance ». Je le nuance en expliquant que



cette abondance avait aussi pour corollaire une destruction des ressources naturelles et une dette effroyable dont tout le monde se fiche (apparemment). Mais si les élus ne sont pas très regardants sur ces sujets, c'est bien parce qu'ici peu de monde est inquiet pour l'avenir. Certains ont encore dit « si Trump est élu, tout va s'effondrer ». Résultat, comme en 2016 Wall Street a fait un bond pour saluer l'élection de Trump. Je ne suis pas ici pour faire pareil et pour

soutenir un élu. Mais je souligne juste que, même avec le pire des scénarios envisagés par certains, ça va quand même assez bien pour l'Amérique.

Alors, il y a des certitudes, mais il va aussi y avoir du changement avec des conséquences plus difficilement prévisibles. Donald Trump a prévu d'établir des taxes de douane supplémentaires et apparemment assez élevées.

Ça provoquera des réactions en chaîne. Il est persuadé que l'hyper-puissance économique américaine peut en bénéficier et ainsi se renforcer plus encore. C'est contesté par certains opposants et des pays partenaires : il y aura des mesures de rétorsion.

En conclusion, je vais mentionner que le 28 octobre 2024, une semaine avant la Présidentielle, le quotidien français Le Figaro publiait un article au titre extrêmement explicite : « Pourquoi l'économie américaine est plus puissante que jamais ». Oui, je sais bien que chaque famille américaine n'est pas riche, et que ces richesses ne retombent pas sur tous les Américains. J'en parle souvent dans *Le Courrier des Amériques*. Mais, à l'heure de vous dire s'il est sain d'investir aux USA plutôt que dans un autre pays... je crois que n'ai pas même besoin de vous donner la réponse et que vous aurez compris par vous mêmes !

leCourrier

Mensuel francophone gratuit

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :

Gwendal Gauthier

gwendalgauthier@gmail.com | Tél. : 561-325-9498

courrierdesameriques.com

ABONNEZ-VOUS (ou votre entreprise) !!!

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1 an : 12 numéros : 40\$ | <input type="checkbox"/> Abonn. de soutien : 250\$ |
| <input type="checkbox"/> 5 exemplaires (par envoi) : 70\$ | <input type="checkbox"/> 10 exemplaires : 100\$ |
| <input type="checkbox"/> 15 exemplaires : 110\$ | <input type="checkbox"/> 20 exemplaires : 115\$ |

Nom : _____ Prénom : _____

Entreprise (optionnel) : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Zip : _____

CHÈQUES À L'ORDRE DE : FRENCHING LLC
3503 OAKS WAY #105 POMPANO BEACH, FL 33069

Pour des infos
quotidiennes,
rejoignez-nous sur
Facebook !



www.facebook.com/courrierdesameriques

Valorisez votre entreprise !

Une pub dans *Le Courrier*, et ce sont des dizaines de milliers de francophones qui sont touchés (au cœur !). Et nos tarifs pubs sont à partir de 149\$ par mois (journal + internet compris) !

POUR LA PUB, CONTACTEZ:

Diane Ledoux : (954) 598-5075

dianeledoux.heartblooms@gmail.com

ÉTATS-UNIS : Les points forts du marché

Même si la croissance américaine est restée fragile en 2023, modeste en 2024, l'économie est relativement saine et le chômage ne dépasse guère pour sa part les 4% à l'automne 2024 : ce sont deux signaux très symboliques des États-Unis.

- Première économie mondiale.
- Une monnaie, le dollar, toujours centrale dans l'économie mondiale, même si certains parlent d'un avenir « dédollarisé » : pour le moment le dollar a toujours une place reine.
- Premiers producteurs de gaz et de pétrole, les USA sont devenus quasi-autonomes au niveau énergétique. Les augmentations des prix de l'énergie rendent sa production plus rentable.
- Une population et un marché de plus de 346 millions d'habitants, avec des perspectives d'avenir plus stables que d'autres grands marchés traditionnels, comme par exemple la Russie ou la Chine...
- Le traité de libre échange AEUMC (avec le Mexique et le Canada) ouvre sur un marché nord-américain de 500 millions d'habitants.
- Un PIB élevé par habitant aux USA.
- Performances dans un grand nombre de secteurs très variés.
- Position dominante en matière de recherche et développement.
- Un marché numéro 1 pour la création de startups et de leur financement.
- Un marché de l'emploi très flexible et réactif/correctif.
- Un taux de chômage minimal.
- Une dette publique majoritairement détenue par des Américains.
- Une main-d'œuvre américaine qualifiée et productive.
- Les États-Unis ont développé de puissants « clusters » (grappes industrielles) régionaux, des regroupements d'entreprises d'un même secteur d'activités sur une zone.
- Considérés à l'extérieur comme des « pollueurs », les États-Unis continuent néanmoins à investir massivement dans les énergies renouvelables offrant de nouvelles opportunités pour les investisseurs dans les secteurs « verts ».
- L'intelligence artificielle connaît une explosion aux États-Unis, attirant d'importants investissements et transformant divers secteurs, ce qui peut offrir des opportunités aux investisseurs.
- Une très bonne information à destination des entreprises (économique, professionnelle, statistique...).

Les points faibles

- Suite à la Covid, l'inflation a atteint des sommets, obligeant la Réserve fédérale à augmenter les taux d'intérêt de manière drastique. Cela a un impact sur les coûts d'emprunt pour les investisseurs.
- Le dollar est assez fort et ce n'est pas bon pour le déficit commercial : tant pour les exportations que pour le nombre de touristes étrangers.
- Le marché est très concurrentiel (pour ceux qui n'y sont pas habitués), avec une grande volatilité des consommateurs (ils sont peu fidèles aux marques).
- De fortes inégalités sociales, avec un nombre important de personnes déclassées, complètement abandonnées par les services publics, et la criminalité qui va avec, tout comme la consommation de drogue, le nombre de sans-abris dans certains États etc...
- Le plein emploi a un corollaire : les employés travaillent où ils veulent et quand ils veulent. Certains secteurs ont en conséquence beaucoup de mal à trouver des employés (ou à les garder), notamment depuis 2020.
- Une importante dette publique.
- Des tensions politiques plus fortes qu'avant (raciales, géographiques...).
- 15% de la population sous le seuil de pauvreté.
- 1% de la population possède près de 70% de la richesse.
- Ceux qui souhaitent une re-composition « multipolaire » de la planète tentent de « dédollariser » les échanges internatio-

naux. Mais, si c'est une tendance, alors elle n'en est qu'à son début : ça va prendre des années, et ce ne serait pas forcément mauvais pour l'économie américaine.

- La crise des chaînes d'approvisionnement s'est atténuée, mais des vulnérabilités demeurent, surtout face aux tensions géopolitiques avec la Chine.
- Des infrastructures publiques (ponts, écoles, routes...) soutient en état calamiteux, malgré les promesses non-tenues des présidents successifs.
- Une prise en compte assez faible des risques liés au changement climatique : ici tout le monde fait confiance « au progrès » pour corriger les problèmes... mais force est de constater que le progrès ne corrige pas tout.
- Les frais scolaires et médicaux ne sont pas du tout adaptés aux réalités, et sont autant de nouvelles formes de discrimination. Les emprunts étudiants devient souvent un boulet qu'ils traîneront la moitié de leur vie.
- La querulence : le nombre de plaintes est plus important aux États-Unis que dans le reste du monde. Il convient donc d'avoir un bon avocat, afin de traiter en amont et en aval les conflits professionnels, et si possible d'avoir des provisions pour les frais de justice (les petites entreprises n'ont pas trop à s'en faire : les Américains poursuivent surtout en justice les personnes qui ont beaucoup d'argent !!!).




PÂTISSERIE ET CAFÉ
au Coeur de South Miami

Brunch | Viennoiserie | Pâtisseries | Macarons
Glaces artisanales | Sandwiches & Salades

Commandez en ligne : www.CecileBakeryCafe.com

5744 Sunset Drive, SOUTH MIAMI | 305.397.8206



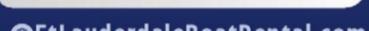



LOCATION DE BATEAUX

Fort Lauderdale & Environs

- ✓ Avec capitaine professionnel
- ✓ À partir de \$180/h (2h minimum)
- ✓ 1 à 12 personnes
- ✓ Prix tout inclus

+1 (954) 807-2208
contact@ftlauderdaleboatrental.com

Investissements étrangers aux États-Unis :

LES TENDANCES GÉNÉRALES

Voici les grandes tendances dans l'investissement aux États-Unis à la veille de la nouvelle année (2025)

Les investissements étrangers directs (IDE) aux États-Unis continuent d'être une composante clé de la croissance économique nationale. En 2024, le total des IDE a atteint 450 milliards de dollars, marquant une hausse de 13 % par rapport à 2023. Cette augmentation s'explique par plusieurs facteurs, notamment les politiques économiques favorables à l'investissement, une infrastructure technologique en plein essor et une demande croissante pour les secteurs de l'énergie verte.

UN ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE PLUS COMPÉTITIF

Depuis la fin de la pandémie, les États-Unis ont su rester compétitifs face à la montée de nouvelles économies attractives



comme l'Inde, le Brésil et l'Indonésie. Ces économies émergentes ont progressivement gagné du terrain, offrant de nouvelles opportunités aux investisseurs à la recherche de rendements plus élevés. Cependant, malgré une concurrence accrue, les États-Unis continuent

de dominer le classement mondial des destinations d'investissement, en grande partie grâce à leur marché intérieur robuste, leurs avancées technologiques et leur leadership en matière de réglementation financière.

Les investissements en provenance d'Europe, notamment du Royaume-Uni, de l'Allemagne et de la France, représentent environ 40 % des IDE reçus en 2024. Parallèlement, les investisseurs asiatiques, en particulier ceux du Japon et de la Corée du Sud, ont consolidé leur présence avec une part de 25 %, en grande partie dans les secteurs technologiques et manufacturiers.

DES SECTEURS EN PLEINE EXPANSION

1 – Technologies vertes et énergies renouvelables : Le secteur des énergies renouvelables a vu ses investissements doubler depuis 2020, avec une augmentation spectaculaire de 30 % entre 2023 et 2024, atteignant 120 milliards de dollars. Les initiatives gouvernementales, comme le plan climatique américain, ont fortement encouragé ces investissements, avec des crédits d'impôt substantiels pour les entreprises étrangères cherchant à participer à la transition énergétique.

2 – Immobilier : L'immobilier résidentiel reste l'un des secteurs privilégiés des investisseurs étrangers, bien que des signes de surchauffe se manifestent dans certaines grandes métropoles comme New York et Miami. En 2024, 20 % des IDE ont été alloués au marché immobilier, avec des investisseurs européens et sud-américains cherchant à profiter de la hausse continue des prix, malgré des taux d'intérêt plus élevés.

3 Technologies numériques et intelligence artificielle (IA) : Le secteur technologique a lui aussi vu un afflux massif de capitaux étrangers, avec 80 milliards de dollars investis dans des startups de l'intelligence artificielle et des infrastructures cloud

en 2024. Ces secteurs restent des moteurs clés pour attirer des investisseurs venus principalement d'Europe et d'Asie.

NOUVEAUX ACTEURS INTERNATIONAUX

Le paysage des investisseurs étrangers est en mutation. Si les pays européens restent les plus gros contributeurs, les investissements provenant des pays émergents comme l'Inde, l'Indonésie et le Brésil ont enregistré une croissance de 15 % par an. L'Inde, en particulier, est devenue un acteur majeur dans le domaine des technologies numériques, attirée par les opportunités qu'offrent les écosystèmes d'innovation américains. Ce phénomène reflète une diversification croissante des sources d'investissements, avec un intérêt renouvelé pour les secteurs de la santé, de la logistique et des biotechnologies.

LES RISQUES ET DÉFIS POUR 2025

Malgré ces performances impressionnantes, plusieurs

risques pèsent sur les perspectives des IDE en 2025. Si l'inflation est maîtrisée et les taux d'intérêts pas trop élevés, l'immobilier devrait bien se porter.

Les tensions commerciales persistantes entre les États-Unis et la Chine continuent d'inquiéter les investisseurs, surtout dans les secteurs où les chaînes d'approvisionnement sont très intégrées.

Les élections présidentielles de 2024 ont également généré une certaine incertitude parmi les investisseurs étrangers. Les questions liées aux réglementations environnementales, à la politique commerciale et aux réformes fiscales restent au cœur des préoccupations. Les politiques mises en place par les Républicains ou par les Démocrates n'auront pas le même attrait en fonction des secteurs.

STABILITÉ DES VISAS INVESTISSEURS

Pour les visas E-2 émis par les États-Unis, c'est stable (au niveau mondial) mais en re-

vanche il y a beaucoup moins de dossiers rejetés (environ 10%) depuis 2019 (alors qu'il y avait 25% de rejet auparavant). Par rapport à 2019 (avant la Covid), il y a eu une augmentation des visas EB-5 (millionnaire) délivrés.

PERSPECTIVES POUR LES ANNÉES À VENIR

En dépit des défis, les perspectives pour les IDE aux États-Unis demeurent positives pour le futur. Les États-Unis continuent d'offrir un environnement attractif pour les investissements étrangers, avec un marché vaste et diversifié, une main-d'œuvre qualifiée et une position de leader dans les innovations technologiques. La naissance d'une économie « verte » devrait continuer à attirer des capitaux, tout comme les investissements dans des secteurs émergents comme l'intelligence artificielle et la cybersécurité, qui seront toujours des phares pour les investissements dans les mois à venir.

Ainsi, les États-Unis demeurent une destination incontournable pour les investisseurs étrangers, malgré une concurrence croissante sur la scène mondiale mais avec des perspectives plus stables qu'ailleurs.

LE COURRIER DES AMÉRIQUES : AU SERVICE DES ENTREPRISES !

Le *Courrier des Amériques* a été créé en 2013 afin de permettre aux différents acteurs francophones de Floride d'avoir un média bien à eux ; aussi bien pour les Canadiens que pour les Français, aussi bien pour les Belges de Palm Beach que pour les Suisses de Miami Beach ! *Le Courrier* met en valeur le travail bénévole des non-profits (associations, écoles...) qui structurent notre communauté, et le journal permet aux entreprises francophones d'avoir de la visibilité auprès de notre public : près de 2 millions de personnes qui parlent français en Floride durant les six mois d'hiver (un peu moins l'été). Plus qu'un journal, *Le Courrier des Amériques* est le N°1 francophone sur le web et Facebook depuis plusieurs années. Vous voulez booster votre marketing : contactez-nous !



www.courrierdesameriques.com
contact@courrierdesameriques.com / 954.598.5075

CLSC
COMPLETE LOCAL SPECIALTY CARE

Scannez le code pour plus d'informations

MÉDECINE GÉNÉRALE & SOINS D'URGENCE EN FLORIDE
Nous acceptons la plupart des Assurances Voyages

Nouvel emplacement à Hollywood:
3850 Hollywood Blvd, Suite 2c
Hollywood, FL 33021

Nouvel emplacement à Orlando:
2090 Old Hickory Tree Rd, Suite 107
St. Cloud, FL 34769

Cinq cliniques pour mieux vous servir!

COCONUT CREEK 954.570.9595
BOCA RATON 561.391.8086
HALLANDALE 954.458.2572

VOTRE SANTÉ NOUS TIENT À COEUR!

Les Docteurs Tommy et Andy Gaertner s'occupent de votre sourire à Miami !

Des équipements ultra-modernes
Une large gamme de soins de dentisterie générale et cosmétique

BlissDental
8501 SW 124th Avenue, Suite 104
MIAMI, FL 33183 | 305.274.6500
www.BlissDentalMiami.com

MIAMI BEACH Smiles
1688 Meridian Avenue, Suite 414
MIAMI BEACH, FL 33139 | 305.534.2526
www.DentistMiamiBeachFL.com



@gaertnerbrothersdentistry

2 FRÈRES, 2 CABINETS DENTAIRE FAMILIAUX
FRANÇAIS | ANGLAIS | ESPAGNOL | HOLLANDAIS | HÉBREU

WHO'S WHO FRANCAIS



Elisabeth Gazay est pdte Floride des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCE) : gazayelisa beth@gmail.com



Isabelle Tran est pdte du French American Business Council d'Orlando : www.Fabco.us



Betty Cappa est présidente de FRAMCO (business council ouest Floride (Tampa...)) : www.Framco.org

Maisons de vacances. Location & Gestion.
ORLANDO, FLORIDE

A deux pas des parcs!

YANN GUYONIC

+1 (407) 218-7613 horizonvacationhomes.com horizonvacationhomes

FL licence HL1 6632

INSPECTEUR EN BÂTIMENT
NATIONAL PROPERTY INSPECTION
BROWARD & MIAMI-DADE

NOS CLIENTS SONT NOTRE PRIORITÉ

- Inspection pré-achat de résidence
- Inspection Wind mitigation
- Inspection 4 Points assurance
- Inspection et test de moisissure
- Surveillance de résidence
- Inspection de piscine et de spa
- Inspection de propriété commerciale

ON PARLE FRANÇAIS

Contact : François Otis 786-510-5474

RÉSERVEZ VOTRE INSPECTION EN LIGNE
NPIBEFOREYOUBUY.COM
OU APPELEZ 954-436-7449

FICHE METIER

EN FLORIDE : PAS DE TRAVAUX SANS GENERAL CONTRACTOR

Les progressions dans les réglementations font qu'il est devenu à peu près impossible, et ce dès que les travaux commencent à devenir sérieux, d'en réaliser ou faire réaliser dans sa maison ou son condo sans passer par un « general contractor » : un entrepreneur de travaux publics avec une VRAIE licence. Que ce soit pour de la construction ou de la rénovation, ou simplement pour casser une cloison, le meilleur conseil qu'on puisse donner, c'est de faire réaliser ses travaux de manière légale sous la supervision d'un general contractor. Autrement, si personne ne s'est aperçu durant des années de l'irrégularité de vos travaux, si par chance rien de s'est effondré, des fuites n'ont pas inondé votre voisin, ou l'installation électrique mis le feu à l'immeuble... de toute façon quand viendra le jour de la vente... là les agents immobiliers vont tout de suite s'apercevoir des irrégularités, des travaux non déclarés... Le general contractor maîtrise les réglementations liées à sa profession, mais ces règles et lois varient également en fonction de l'Etat, du comté et de la ville, et évidemment de la copropriété quand il y en a une. En outre, le general contractor est assuré en cas ou des erreurs sont commises, soit par lui-même, soit par le sous-traitant. En Floride il y a plusieurs « general contractors » français ou canadiens francophones, alors profitez-en !

Sur internet

leCourrier
DES AMÉRIQUES
vous propose des
milliers d'articles !

En plus de ceux que vous trouvez dans nos journaux, le site du Courrier dispose de nombreux articles thématiques qui vont vous intéresser !

INFOS / TOURISME / BUSINESS / EXPATS
WWW.COURRIERDESAMERIQUES.COM

Interview de Serge J. Massat : Les Français et l'investissement en Floride

Serge J. Massat est depuis février 2023 le président de la French American Chamber of Commerce (FACC) de Miami. Il s'agit d'une des plus importantes chambres de commerce étrangères dans la « Magic City ».

LE COURRIER DES AMÉRIQUES : Comment sentez-vous l'économie américaine ? Pensez-vous que c'est toujours le bon moment pour investir en Floride ?

Serge J. MASSAT : En ce qui concerne l'économie américaine, plusieurs éléments sont à prendre en considération :

> Après une période difficile, il semblerait que l'inflation soit maîtrisée à présent

> Les taux d'intérêts sont encore élevés par rapport à ce que l'on a connu avant Covid, ce qui freine un peu le marché immobilier qui a connu son heure d'euphorie en Floride en plein Covid

> Le marché de l'emploi est solide. Quant à l'Etat de Floride, il est toujours aussi attractif, tant pour les investisseurs internationaux que pour les retraités d'Europe et d'ailleurs qui cherchent le soleil avant tout, avec quelques bébés cependant :

> On n'est jamais à l'abri d'un ouragan qui peut être très destructif comme l'ont été Helene et Milton récemment, mais c'est un risque à gérer.

> Le cout des assurances est très élevé.

Donc, bon moment pour investir en Floride ? La réponse ne peut être unique. Il faut dissocier investissement immobilier d'investissement dans une activité



Annabelle Ballot Pottier est la directrice de la FACC Miami

commerciale ou industrielle. Pour l'immobilier, le marché s'est stabilisé et les prix ont même un peu régressé après une forte hausse créée par une arrivée massive de New Yorkais et de Californiens pendant Covid et, oui, on peut investir à nouveau. Au niveau industriel ou commercial, la Floride a ses attraits et son économie est en plein essor.

Mais le conseil le plus avisé que l'on peut donner est : installez-vous près de votre marché, près de vos clients. Il ne vous viendrait pas à l'esprit d'installer votre usine de pièces automobiles en Floride, par exemple, pour de simples raisons de couts de transport et de logistique. La logique dans ce cas là est Detroit ou les environs.

LE CDA : Les Etats-Unis sont donc toujours une terre d'opportunité ?!

S.J.M : Le rêve américain existe toujours ? Etats Unis = Terre d'opportunité ou tout est facile ? Oui et non, il faut savoir faire son Homework, bien étudier son marché avant d'arriver. On voit trop d'entrepreneurs qui veulent à tout prix vivre ce rêve américain sans s'y être préparé. On ne s'invente pas restaurateur quand on était garagiste en France. Et puis, il faut sortir de cette dialectique qui dit : ça a marché pour mes produits et mon concept en France, donc ça va marcher de la même façon aux Etats Unis. Il faut savoir adapter ses concepts, ses produits à la réalité locale. D'ailleurs, il n'y a qu'à regarder l'épopée Renault aux USA : dans les années 1980, Renault a lancé la R9 et la R11 en France qui ont été rebaptisées Renault Alliance et Renault Encore aux Etats Unis. Le problème de ces mignonnes petites voitures ? Les Américains mettent la clim à fond et de ce fait la motorisation était un peu poussive pour supporter cela. Les ingénieurs de Detroit ont demandé à Boulogne Billancourt de remédier à ce problème, et les ingénieurs français ont répondu : les Américains n'ont qu'à s'adapter à nos voitures. Conclusion ? Renault n'est plus sur le marché américain. (Je tiens ces infos d'un ingénieur français expatrié à Detroit à l'époque).

LE CDA : La fiscalité y est-elle compliquée en comparaison avec la France ?

S.J.M : C'est un maître sujet pour l'expert-comptable diplômé des deux côtés de l'Atlantique que je suis, mais le terrain de jeu aux Etats Unis est beaucoup plus vaste qu'en France. A première vue, c'est plus simple, plus direct quand on reste au niveau Federal. Là où ça devient plus compliqué, c'est qu'il n'y a pas une seule « fiscalité » mais 52 si on prend en considération le niveau Federal, la fiscalité des 50 Etats plus la fiscalité du District of Columbia. Et forcément, chaque Etat a ses propres ré-

gles, ça serait trop simple d'homogénéiser. Là où ça devient encore plus compliqué, c'est quand on apprend que le Code General des Impôts (IRC en langage local) fait plus de 4,000 pages avec des exceptions à la règle à chaque coin de rue.

LE CDA : Y a-t-il des profil-types d'investisseur français en Floride ?

S.J.M : La question dit bien « DES » au pluriel, profil-types. Et la réponse est au pluriel également : investissent dans l'immobilier résidentiel qui a eu

prêts à les aider en Floride et aux Etats-Unis ?

S.J.M : Pour commencer, précisons que contrairement à ce que l'on pense, les banques américaines ne prennent pas de risque et ne prêtent pas. Exemple : vous avez le projet le plus merveilleux. Sur le papier, les chiffres font rêver, mais vous avez besoin de financement pour le mettre en musique. Vous allez voir votre banquier américain et vous lui demandez des sous, comme vous le feriez en France. Le banquier va vous poser une seule question qui est celle-ci : vous croyez à votre projet ? Et fier de vous, vous allez lui répondre : oh que oui ! et il va alors vous dire, si vous y croyez, donnez-moi un gage sur votre habitation principale. Voilà un peu caricaturé le cheminement.

A par cela, y a-t-il de « business angels » en Floride ? Oui, bien sûr. Chaque année, la Chambre de Commerce Franco-Américaine que j'ai l'honneur de présider coorganise avec les French Tech ce qu'on a baptisé « French Tech Capital Days ». Sur deux jours, au printemps, sont organisés ces réunions et séminaires qui réunissent des investisseurs, entrepreneurs, « business angels » pour reprendre l'expression ci-dessus ou autres professionnels avec des startups qui viennent de France ou sont déjà aux Etats Unis. Mais ceci est la partie la plus visible de l'iceberg, la partie la plus médiatique. French Tech Capital Days ou pas, les « business angels » sont là.

LE CDA : Comment, avec la FACC, pouvez-vous aider les entreprises françaises à s'installer ici ?

S.J.M : La FACC, c'est un petit peu le chef d'orchestre de votre implantation en Floride. Elle vous offre un service clef en main à tous les niveaux, en commençant chronologiquement à organiser vos RDV lorsque vous venez prospecter la 1ère fois, soit seul soit en groupe, puis en vous offrant une domiciliation qui permet à votre société locale dès que créée de pouvoir exister vis-à-vis des autorités, immigration ou autre, en hébergeant si besoin est votre ou vos premiers employés dans son booster, en mettant à votre disposition un carnet d'adresse de professionnels testés qui répondront à vos besoins et à vos questions : avocats, experts-comptables, assureurs, agent immobiliers, ... En conclusion, la FACC est le partenaire idéal et elle est incontournable, c'est son Président qui vous le dit 😊

FRENCH AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE Florida
www.faccmiami.com
contact@faccmiami.com / (305) 374-5000
www.facebook.com/frenchamericanchambercommerce

Donc, si vous avez votre petit commerce local fort sympathique, c'est plus simple qu'en France. Si vous êtes établis dans plusieurs Etats avec des montages fiscaux alambiqués, c'est plus compliqué. Pour illustrer cela, je vais juste faire référence à une question de la déclaration fiscale Federal (qui est la même pour votre petit commerce de détail que pour General Motors, d'ailleurs) : page 5 de cette déclaration 1120 (et oui, ça devient un peu technique, mais c'est pour illustrer) question 14 que je traduis pour vous : avez-vous retenu une approche « Uncertain » (à la limite du hors-jeu) lorsque vous avez établi votre déclaration et si Oui, quelle est-elle ? La réponse n'est pas Blanc ou Noir comme en France, c'est un peu flou et sujet à interprétation.

heures de gloire et est un peu moins fringant aujourd'hui, les taux de rentabilité ont baissé, investissement dans l'immobilier de loisir pour venir passer quelques mois par an sous le soleil des tropiques, investissement industriel pour se rapprocher de ses clients, souvent dans l'aéronautique.

LE CDA : Est-il toujours aussi facile d'obtenir un visa d'investisseur aux Etats-Unis ?

S.J.M : Si on n'est pas une star du foot ou de la mode ou si on n'a pas 1,050,000 USD à investir, il reste 3 types de visas accessibles : le visa J1 valable 18 mois qui est en quelque sorte un visa de stagiaire, le visa L1 ou vous détachez aux USA un manager qui aura pour rôle d'encadrer votre équipe locale, et le visa E2 ou visa d'investisseur : vous créez votre propre business ou rachetez un business existant, vous investissez 100,000 USD au bas mot et vous avez 4 ans pour faire vos preuves de réussite avant que le visa ne soit renouvelé.

LE CDA : Pour le cas particulier des startups, il y a depuis longtemps plus de créations en Floride qu'en Californie. Mais pensez-vous qu'il est aussi facile pour un créateur – par exemple Français – de procéder à des levées de fonds en Floride ? Y a-t-il des « business angels » français



MASSAT™

EXPERTS-COMPTABLES / CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

FAITES VOTRE METIER, NOUS FERONS LE RESTE

NEW YORK - MIAMI - MEXICO - MONTREAL - PARIS - TOULOUSE - BERLIN

WWW.MASSAT-GROUP.COM

Louis Guay : "Il y a plus d'entreprises canadiennes à s'installer en Floride"

Louis Guay est président du chapitre Floride de la Chambre de Commerce Canada-Floride (il y a aussi un co-président au Canada). Cette chambre est très francophone puisqu'elle avait été initialement créée sous le label "Québec-Floride" et elle accompagne en Floride des entreprises en provenance de toutes les provinces canadiennes, et bien entendu venant du Québec.

LE COURRIER DES AMÉRIQUES : Comment sentez-vous l'économie américaine ? Pensez-vous que c'est toujours le bon moment pour investir en Floride ?

LOUIS GUAY : Malgré les craintes de récessions et certaines prédictions de ralentissement économique significatif, l'économie américaine tient bon. Les résultats des élections accentuent le vent d'optimisme quant à la progression des marchés financiers et à la situation économique du pays en général. La Floride quant à elle a connu une période de croissance exceptionnelle au cours des dernières années. Cette croissance, notamment exacerbée par la pandémie, est cependant difficile à maintenir. On constate désormais un léger ralentissement, notamment au niveau du marché immobilier. Les inventaires ont augmentés et le flux d'arrivants depuis les États du nord-est a aussi ralenti significativement. Différents facteurs dont le « retour au bureau » imposé par de nombreuses compagnies contribuent même à un certain exil, quoique toujours mineur, de professionnels qui retournent à la maison. Investir en Floride demeure néanmoins attrayant en raison du très grand marché et du climat politique favorable aux entreprises.

LE CDA : Les États-Unis sont donc toujours une terre d'opportunité ?!

L.G. : Oui absolument. Malgré les turbulences et les incertitudes politiques des derniers mois, les États-Unis continuent d'offrir de nombreuses possibilités aux entrepreneurs et aux investisseurs. Quoique certains en pensent et le portrait souvent négatif présenté par les médias en général, le rêve américain n'a pas disparu. Il a certainement été malmené et a évolué, mais les États-Unis demeurent un pays qui a beaucoup à offrir et qui favorise la prise de risque, le travail et la persévérance entrepreneuriale. Certains États, dont la Floride, se démarquent et ont encore plus à offrir en raison de leurs positions pro-entreprises et leurs avantages fiscaux.

LE CDA : La fiscalité y est-elle compliquée en comparaison avec le Canada ?

L.G. : La fiscalité américaine peut être parfois complexe et compte plusieurs concepts qui sont différents du Canada. Il y a

toutefois des avantages fiscaux importants qui sont disponibles aux États-Unis et dans certains États comparativement au Canada. Il est primordial pour les investisseurs et entrepreneurs canadiens d'aller chercher des bons conseils professionnels à cet égard. La structure fiscale choisie a un impact important. Les aspects « cross-border » lorsque l'on fait affaire à la fois aux États-Unis et au Canada sont critiques. Plusieurs entrepreneurs pensent à tort que leurs stratégies fiscales américaines et canadiennes sont indépendantes. Ce n'est pas le cas. Certaines décisions prises au niveau de l'entité américaine peuvent avoir des répercussions majeures au Canada et vice versa. Enfin, plusieurs incitatifs, en particulier au niveau des États et des com-



LE CDA : Est-il toujours aussi facile d'obtenir un visa d'investisseur aux États-Unis ?



tés, ne sont pas connus des fiscalistes canadiens. Une assistance par des experts qui œuvrent dans l'État en question est souvent avantageuse.

LE CDA : Quelle est la tendance, y a-t-il plus ou moins d'investisseurs à arriver du Canada ?

L.G. : Les Canadiens et les entreprises Canadiennes demeurent très attirés par le marché américain et notamment le marché de la Floride. Nous n'avons pas constaté de ralentissement à la Chambre de Commerce Canada Florida. La demande est toujours aussi forte.

LE CDA : Y a-t-il des profils types d'investisseurs canadiens en Floride ?

L.G. : Il y a bien entendu des investisseurs immobiliers. Ils ne

sont pas nécessairement basés en Floride sur une base permanente mais bâtissent un portfolio immobilier à la fois au niveau commercial et résidentiel. Plusieurs groupes canadiens ont fait des acquisitions importantes en Floride au cours des dernières années. Il y a aussi de plus en plus d'entrepreneurs en technologie qui arrivent du Canada et cherchent à prendre de l'expansion en Floride. Ces derniers sont souvent à la tête d'une entreprise de taille petite ou moyenne (PME) au Canada et cherchent maintenant à accéder au marché floridien. Ils ont souvent un intérêt personnel pour la Floride et ce n'est pas seulement pour les affaires qu'ils désirent s'établir ici. Enfin, il y a aussi plusieurs investisseurs/entrepreneurs dans l'industrie des services et de la construction. Plus l'intérêt pour la Floride augmente et plus le profil des investisseurs canadiens devient varié.

exemple canadien – de trouver des finances en Floride ?

L.G. : Il n'est pas plus facile pour un entrepreneur canadien d'accéder à du capital en Californie comparativement à la Floride. Surtout pas en ce moment. L'infrastructure et l'écosystème canadien est tout aussi développé en Floride qu'en Californie. La grande majorité des institutions financières Canadiennes sont présentes en Floride, on pense à BMO, Desjardins, RBC, TD, Banque Nationale, CIBC et ces dernières sont souvent mieux positionnées que les institutions américaines quand vient le temps de supporter des projets d'investissement réalisés par des Canadiens. Au-delà de l'accès au capital financier, il y a aussi les coûts... Il est beaucoup plus dispendieux de vivre en Californie comparativement à la Floride. Le fait qu'il n'y a pas d'impôt personnel sur le revenu en Floride est un autre avantage significatif.

LE CDA : Y a-t-il des « business angels » canadiens prêts à les aider en Floride et aux États-Unis ?

L.G. : Il y a des réseaux de gens d'affaires canadiens et d'investisseurs, à travers la Floride et plus particulièrement dans le sud-est (Miami, Fort Lauderdale, West Palm Beach) et aussi du côté Ouest dans la région de Tampa. Orlando compte aussi un réseau qui gagne du terrain. Ces gens d'affaires et investisseurs sont toujours à la recherche de nouvelles opportunités d'investissement. De plus, le réseau d'incubateurs et d'accélérateurs présents en Floride est en forte croissance. La Chambre compte d'ailleurs parmi ses membres le Research Park de l'Université Florida At-

lantic (FAU) à Boca Raton. Le Research Park de FAU est un endroit fantastique pour les entrepreneurs canadiens pour non seulement avoir accès à des installations à la fine pointe de la technologie mais aussi pour rencontrer des business angels et des investisseurs potentiels. Le Research Park de FAU a même un programme visant les entrepreneurs étrangers. Deux compagnies canadiennes en font déjà partie.

LE CDA : Comment pouvez-vous aider les entreprises canadiennes à s'installer ici ?

L.G. : La Chambre de Commerce Canada-Floride aide les entrepreneurs canadiens à s'établir en Floride depuis 2009. Notre réseau comprend de nombreux professionnels qui possèdent une expertise et une vaste expérience en termes de commerce transfrontalier. Nous organisons des conférences, webinaires, séance de réseautage et des missions commerciales qui sont d'une grande valeur pour les entrepreneurs canadiens qui désirent percer en Floride. Joindre la Chambre à titre de membre ouvre de nombreuses portes et permet d'accéder à un vaste réseau de contacts.

LE CDA : Et au niveau immobilier, la Floride est-elle toujours aussi attirante pour les Canadiens ?

L.G. : La Floride est toujours attirante pour les Canadiens en ce qui a trait à l'immobilier. Il y a néanmoins certains facteurs qui rendent l'investissement immobilier en Floride un peu moins attirant que par le passé. La hausse des taux d'intérêts, la faiblesse du dollar Canadien et l'augmentation significative des

FICHE METIER

EN FLORIDE IL Y A NOTAIRE ET... NOTAIRE

Quand vous rentrez dans une épicerie ou même dans une école, vous pouvez vous voir proposer les services d'un notaire. Ça peut surprendre les Français ou Québécois qui identifient cette profession comme quelque chose d'émimentement sérieux. Rassurez-vous, c'est sérieux aussi en Floride. Simplement, entre une simple authentification de signature, et l'achat d'un bien immobilier à 2 millions de dollars, ce n'est juste pas tout à fait la même profession. Les Américains sont pragmatiques et efficaces : pour les choses simples... allez à l'épicerie ! En revanche, pour vos signatures d'actes officiels importants, comme par exemple les « closings » immobiliers etc... certains avocats sont également notaires et ont la possibilité de recevoir votre signature (comme Me David Willig à Miami par exemple). Il existe aussi des professions dédiées, comme par exemple dans le cas mentionné du closing immobilier, la profession de « title agent » (agent de titre) peut également vous faire signer les documents et constater que vous êtes « sain de corps et d'esprit et ne signez pas sous une contrainte quelconque » ! C'est le cas par exemple de notre partenaire Galaxy Title.

coûts d'assurance comptent parmi ses facteurs. Les dégâts majeurs causés lors des derniers ouragans sur la côte ouest de l'État ont aussi laissé une trace et un gout amer à certains investisseurs.

CLARTÉ + CONFIANCE + RÉUSSITE

Mentor, coach mindset & business
Spécialisée en stratégies personnalisées

FLORIDE & FRANCOPHONIE

Eva Bouchet
Women For Success

- Accompagnement personnalisé
- Résultats concrets & rapides
- Stratégies adaptées & sur-mesure

DONNEZ UN COUP D'ACCÉLÉRATEUR À VOS AMBITIONS

1er rdv 30 minutes offert

www.WomanForSuccess.com

ÉVA BOUCHET
+1 (754) 251 9298 Distanciel
eva@womanforsuccess.com

SURVEILLANCE DE PROPRIÉTÉS

AVE MARIA À NAPLES & LES ENVIRONS

- Inspections intérieures & extérieures
- Rapports complets avec photos & vidéos
- Accès aux fournisseurs & supervision des entrepreneurs
- Ouverture/fermeture
- Entretien ménager
- Ramassage du courrier
- Et plus encore

PATRON
HOME WATCH
GÉRÉ PAR DES CANADIENS

786-707-8050 | patronpropertyser@gmail.com | patronhomewatch.com

CLINIQUE DENTAIRE RAYNALD MICHEL DDS, PA

3051 N. Federal Hwy. | Fort-Lauderdale | 33306 | 954.563.5800
raynaldmicheldds.com

Dentiste bilingue (anciennement de Montréal). Nouvelle adresse et entièrement rénové!

OFFRE SPÉCIALE
Consultation limitée incluant:
Radiographies nécessaires pour seulement 99\$ (rég. 186\$)
(D0140) (D0220) (D0270)

NETTOYAGE. EXTRACTION. PLOMBAGE. IMPLANTS. PROTHÈSES, ETC.
URGENCE SANS RDV

Chez nous, c'est chez vous!

FICHE METIER

QU'EST-CE QU'UN COMPTABLE AUX USA

Aux Etats-Unis l'expert comptable est dénommé « certified public accountant » ou par ses initiales : CPA. Avec l'avocat, le comptable francophone est vraiment celui qui vous aidera le plus à développer et tenir votre business aux Etats-Unis, surtout s'il ne s'agit pas de votre pays de naissance et que vous n'êtes pas habitué à naviguer dans ses eaux régies par une réglementation fiscale épaisse. Les cabinets comptables vous aideront non seulement à bien apprécier les différences fiscales entre votre pays d'accueil et votre pays d'origine, mais aussi entre les Etats (car la fiscalité n'est pas la même d'un Etat à l'autre des USA) ; ils vous permettront la meilleure optimisation professionnelle (et familiale), et ils peuvent aussi vous accompagner et vous conseiller dans vos démarches d'installation aux Etats-Unis, afin d'optimiser votre fiscalité, mais aussi vous éviter de tomber dans bien des pièges (qui coûtent de l'argent aux débutants). Bien choisir son comptable est donc quelque chose d'important, et pas forcément quand arrive l'heure des impôts : la forme même de la société que vous allez créer déterminera aussi le montant de ces futures taxes.

Comme dans tout pays, chaque année la fiscalité évolue en Floride, avec de nouvelles déductions et parfois des augmentations. Il faut donc se mettre à jour rapidement afin de ne pas avoir de surprise.

Les entreprises comptables françaises ou canadiennes sont présentes depuis très longtemps sur le territoire américain, et bénéficient de cette expertise internationale qui vous permettra d'évoluer en toute sécurité dans l'environnement américain.

Pour vivre ou faire du business aux USA : faut-il beaucoup s'endetter ?

C'est bien connu, les Américains sont les champions du crédit et de l'endettement ! Emprunter est considéré comme un moyen simple et efficace de consommer, voire une des conditions d'accès au fameux « rêve américain » ! Mais pour vivre aux États-Unis, faut-il s'endetter comme un fou ?

LE CRÉDIT POUR CONSOMMER

C'est un fait, une grande majorité des foyers américains vit à crédit (voire au-dessus de ses moyens). Plusieurs raisons identifiées : le manque de revenus bien sûr, mais aussi un niveau d'épargne faible (solde moyen de 4 500 dollars) et surtout un goût prononcé pour les achats ! Le dernier rapport sur le crédit de la Federal Reserve Bank of New York (FED) montre un accroissement de 312 milliards de dollars (2 % de la dette totale des ménages au deuxième trimestre 2022, pour atteindre 16 150 milliards de dollars. Composant principal de la dette : les prêts hypothécaires, en augmentation de 207 milliards de dollars au cours du deuxième trimestre 2022, s'élevant à 11 390 milliards de dollars en juin dernier. Depuis le début de la pandémie de Covid, les ménages ont contracté 8 400 milliards de dollars de nouvelles dettes immobilières, résultat d'une tendance à la délocalisation des villes vers les banlieues ou les États du sud. Mouvement qui a coïncidé avec une hausse massive des prix selon la FED. Le prix médian des logements a ainsi augmenté de 30% ces deux dernières années pour atteindre 428 700 dollars. Aujourd'hui, l'immobilier est donc le grand contributeur de l'endettement des Américains, les prêts hypothécaires représentant 71% de la dette combinée des ménages au premier trimestre 2022.

L'inflation persistante (et historique) des biens et services, ainsi que l'envolée des taux d'intérêts sont donc venues éroder le pouvoir d'achat des Américains. Pour maintenir leur consommation, ils cherchent des alternatives moins chères, piochent dans leur épargne (accumulée pendant la pandémie, mais qui s'essouffent aujourd'hui) et utilisent davantage leurs cartes de crédit. Sésame du consommateur, la carte de crédit



Crédit photo : Pixabay sur Pixabay.com

est un incontournable ici, et chaque Américain disposerait en moyenne de quatre cartes. Similaire à la carte à débit différé française, la carte de crédit aux USA a une particularité fondamentale : le remboursement de la dette en fin de mois par prélèvement n'est pas automatique. Le porteur décide lui-même de payer l'intégralité de ses dépenses ou d'en transformer une partie en crédit (à des taux très élevés !). Payer par carte de crédit permet aussi de cumuler des points, des miles, des dollars ou d'obtenir des rabais. Très friands de bonus, les Américains jonglent donc avec leurs cartes afin d'obtenir les meilleurs avantages. C'est un processus qui encourage clairement à dépenser avec le sentiment de gagner de l'argent, mais qui peut vite entraîner le consommateur dans la spirale du surendettement ! La dette liée aux cartes de crédit a d'ailleurs augmenté de 13% par rapport à 2021 selon la FED, atteignant 9 000 dollars en moyenne par ménage. La hausse la plus importante depuis plus de 20 ans.

Alors oui, les ménages américains vivent à crédit. Culturellement ils aiment dépenser, le système les y encourage, et ils ont ainsi probablement le sentiment de vivre leur rêve américain ! L'indépendance étant une valeur fondamentale aux USA, la société les considère comme des personnes responsables capables de maîtriser leurs créances, et donc de vivre à crédit. Pour autant, obtenir un "bon" crédit n'est pas si facile, car il y a un élément incontournable : le « credit score ». Cette note censée refléter votre fiabilité financière peut faire la pluie et le beau temps sur vos finances !

S'ENDETTER POUR FAIRE DU BUSINESS

Côté entreprises, l'endettement est aussi à l'honneur mais avec une réflexion stratégique. Selon Sylvain Perret d'Objectif USA qui accompagne les chefs d'entreprises s'installant aux États-Unis, « les entreprises doivent s'endetter pour faire du business et se développer, car il existe la théorie de 'l'effet de levier'. Une entreprise peut s'endetter à partir du moment où le taux de rentabilité de son projet est supérieur au taux de crédit. C'est une des bases des décisions d'endettement des entreprises partout dans le monde, y compris aux États-Unis ». D'ailleurs, ce mécanisme existe aussi pour les particuliers. Dans le cadre d'un achat immobilier avec un apport de 500 000 dollars, ils peuvent acquérir une maison et en

percevoir les loyers, ou en acheter cinq avec 100 000 dollars chacune. Si la rentabilité locative du bien est supérieure au taux de crédit, l'opération est judicieuse. En s'endettant plus, l'investisseur s'enrichira davantage.

Mais contrairement à ce que l'on pourrait penser, l'emprunt bancaire n'est pas la source de financement le plus courant des entreprises aux États-Unis. Tandis que les français se tournent majoritairement vers la banque (dont le rôle est pour eux de faire crédit), les Américains préfèrent injecter des fonds propres, ou solliciter leurs familles, leurs amis, leurs communautés pour rassembler des capitaux (alors appelés "love money"). Les raisons à cela : la difficulté d'obtenir de l'argent auprès des banques, guère faciles à convaincre, et qui demandent des garanties élevées comme des hypothèques de maisons. « Les gens pensent que les banques américaines prêtent beaucoup d'argent. Mais en réalité, les entrepreneurs mettent d'importants fonds propres dans leurs projets, et prennent donc bien plus de risques qu'en France », précise Sylvain Perret. Il est important de savoir aussi que les détenteurs de visas à courts termes (type E2) ont du mal à emprunter auprès des organismes financiers qui préfèrent miser sur une longue durée, avec des citoyens américains ou résidents avec carte verte.

Le financement des start-ups (notamment nouvelles technologies) est un peu différent. Elles font en général appel aux sociétés

de capital-risque ("venture capital") qui entrent alors au capital. De nouveaux entrants sont aussi arrivés dans le monde du prêt aux entreprises. Amazon et PayPal par exemple prêtent de l'argent aux vendeurs et aux clients de leurs sites. Les prêts alloués sont calculés non pas sur la capacité de remboursement, mais en fonction des fonds transitant par leurs entreprises. Si vous présentez 30 000 dollars de rentrées mensuelles, ils peuvent prêter jusqu'à deux mois de chiffre d'affaires. Mais attention à des taux de 17 ou 18% ! Sinon, il existe aussi des plateformes de prêts en ligne comme LendingTree ou Kabbage. N'oublions pas non plus les SBA. Destinés aux petites entreprises, ces prêts sont garantis par l'État. Ils sont soumis à des normes d'obtention strictes, mais leur flexibilité et leurs taux d'intérêts (environ 7%) peuvent être un bon moyen de financement. Inconvenient, les délais de mise en place sont extrêmement longs.

À la fin de 2020, la dette totale des entreprises aux États-Unis était d'environ 17 700 milliards de dollars. Selon la FED, leurs dettes ont augmenté à un rythme annuel de 4,4% (contre 5,5% entre 2010 et 2019) en raison des aides (financement non remboursables) accordées par le gouvernement (PPP). Les entreprises sont donc endettées, mais selon les économistes leur niveau d'endettement n'est pas alarmant, et plutôt en ligne avec la moyenne historique.

- Laurence ROUSSELOT



EXPERTS EN CLIMATISATION
CLIMATISATION EXPERTS
BROWARD | PALM BEACH | MIAMI

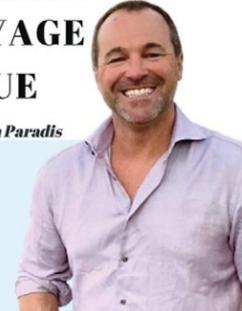
SPÉCIALISTES DE LA CLIMATISATION

INSTALLATION ET SERVICE D'URGENCE

RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL
MAINTENANCE ET NETTOYAGE
NETTOYAGE ROBOTIQUE



CONTACTEZ-NOUS
561-352-6512
info@coldsnapusa.com
www.coldsnapusa.com



Sébastien Paradis

PRIX DE GROS AU PUBLIC

*** NOUVEAUX ARRIVAGES TOUS LES JOURS ***

UNE SÉLECTION INCROYABLE À DES PRIX FOUS FOUS FOUS !

VOUS N'EN CROIREZ PAS VOS YEUX!



PLUS DE 100,000 PAIRES DE SOULIERS EN STOCK...

à partir de \$5.88

BOTTES... BOTTES... BOTTES...

à partir de \$10.88

VÊTEMENTS, ACCESSOIRES, SACS À MAIN... SOUS LE PRIX DU GROS!!!

PARFUMS / COLOGNES... \$3.88 JAMAIS PLUS ÉLEVÉS!

ALL SHOES - 954.425.8588

3206 W. HILLSBORO BLVD, DEERFIELD BEACH, FL 33442

SHOE HAUL - 561.469.2960

1334 N. MILITARY TRAIL, WEST PALM BEACH, FL 33409

SHOE KRAZY - 954.541.3316

830 E. OAKLAND PARK BLVD., OAKLAND PARK, FL 33334

SHOE KRAZY II - 954.530.3532

4834 N. UNIVERSITY DRIVE, LAUDERHILL, FL 33351

Lun.-Sam. 10h00 - 21h00 | Dimanche 11h00 - 19h00

 ALLSHOES_1088
 FASHION FOOTWEAR

Absolument faire la due diligence !

Voici le meilleur conseil qu'on puisse donner à un acquéreur d'entreprise (ou de bien immobilier) aux Etats-Unis : ordonner une due diligence efficace !!! Trop souvent, les entreprises en faillite sont celles qui ont omis ce point (ou l'une des deux autres causes principales : étude de marché mal faite, et méconnaissance des lois, règles et traditions commerciales des Etats-Unis). Achetez-vous une entreprise dans votre propre pays sans réaliser tous les audits ? Non. Et bien aux Etats-Unis c'est pareil... sauf que beaucoup d'étrangers omettent cette étape.

QU'EST-CE QUE LA DUE DILIGENCE ?

Cela peut être traduit par « audit préalable d'acquisition », afin d'évaluer les risques, les préciser ; assurer la transparence de la vente ; connaître les forces et les faiblesses d'une entreprise, d'un point de vue comptable, financier ou environnemental. Il s'agit d'un devoir élémentaire de précaution permettant de connaître tous les éléments négatifs.

Tout est ainsi vérifié, aussi bien la structure juridique, son actualité légale (peut-être allez-vous aussi racheter le passé du commerce : procès, dettes...), fiscale (tant au niveau local que fédéral), son adaptation à l'environnement, les finances, la comptabilité, le matériel, les contrats de travail, le management et la valeur du management, le système de production, le système d'information, l'investissement marketing, la propriété intellectuelle (des marques, licences), etc, jusqu'au niveau des stocks, la dépendance éventuelle vis-à-vis de tel ou tel fournisseur, la connaissance de la clientèle (son âge, ses moyens financiers...), etc.

L'enquête permettra ainsi de répondre à des dizaines de questions que vous vous posez... ou que vous auriez oublié de vous poser, comme par exemple :

- Les clients de cette entreprise paient-ils correctement (délai de paiement) ?
- La compagnie paie-t-elle ses fournisseurs à temps ?
- Y a-t-il des créances douteuses (bad debts) ?
- Quel est le poids commercial joué par le personnel dans le fonctionnement de l'entreprise ? Pourrait-elle survivre au départ de son actuel manager ?
- Les contrats des employés qui ont de la valeur sont-ils verrouillés (clause de non-concurrence etc....) ?

A QUEL MOMENT DOIT-ON FAIRE LA DUE DILIGENCE ?

C'est là que ça peut être trompeur : la due diligence doit être faite APRES la rédaction du contrat définitif par votre avocat d'affaire (et avant le closing (ou le « pre-closing » pour ceux qui ont besoin d'un délai supplémentaire en attendant leur visa américain



Commerces dans le quartier d'Ybor City à Tampa.
Crédit photo : Tracy Solomon / (CC BY-NC-ND 2.0)

en lien avec ce nouveau business)). Elle doit être incluse à la signature du « purchase agreement ».

CE QU'ENTRAÎNE LA DUE DILIGENCE AUX ETATS-UNIS

D'une part cela vous apporte une connaissance solide du business que vous allez acheter, et ainsi, en conséquence, une possibilité de renégocier le prix avant la signature définitive. Mais, de l'autre, il y a bien évidemment des contreparties : il faut un délai (entre deux semaines et deux mois selon la grandeur de l'entreprise que vous achetez) afin de réaliser tous les audits et recherches.

Au même moment, et en attendant que les conclusions de la due diligence soient atteintes, et avant le « closing » (signature finale), un **dépôt de garantie** est exigé de l'acheteur. Cet acompte sera toutefois remboursé si l'affaire n'est pas conclue.

PREMIER PIÈGE : LA DUE DILIGENCE N'EST PAS UNE OBLIGATION

Et c'est d'ailleurs pour cela (parce qu'elle n'est pas obligatoire) qu'elle s'appelle ainsi : « due diligence » signifie qu'on va en regarder les différents aspects « avec une attention raisonnable ». Si cette disposition existe... c'est ainsi parce que « l'attention raisonnable » en question n'est pas systématique... du tout.

Tout agent immobilier commercial le dit sur son site internet : LUI fait réaliser la « due diligence » (l'ensemble des vérifications) pour le compte de son client, afin qu'il n'ait aucune surprise. Deux questions : pourquoi le préciser si tout le monde le fait ? Et pourquoi de nombreuses personnes se plaignent-elles (après coup) que la due diligence n'a pas été faite lors de leur achat, alors que tous les agents et « business brokers » prétendent la faire ? Vous l'aurez compris : faites en sortes que ce soit fait, BIEN fait, et sans conflit d'intérêt !

DEUXIÈME PIÈGE : LE CONFLIT D'INTÉRÊT

L'agent immobilier, l'avocat d'affaires ou l'expert comptable peuvent réaliser la due diligence. La question est ici de savoir en qui vous faites confiance pour vérifier les chiffres. Certains pensent également qu'il y a un conflit d'intérêt

(même si c'est légal aux USA) si la personne qui réalise la due diligence est la même personne qui va ensuite prendre une commission au moment de la vente. A vous de voir...

AU CAS CONTRAIRE...

Dans le cas contraire, après être entré en exercice, après la rénovation, les travaux, des semaines ou des mois après l'achat, les acheteurs se sont souvent rendu compte... qu'ils auraient dû ordonner la due diligence.

Il n'y a rien de plus « facile » à faire pour un vendeur que de se « tromper » dans la comptabilité qu'il vous présente. Une ligne de changée, et son entreprise devient miraculeusement rentable ! Et puis, la moitié des commerces qui sont actuellement « rentables » ne le sont en fait pas selon vos critères à vous. Par exemple, au moment de l'achat, si vous ne le savez pas, vous pouvez vous dire que, si le vendeur a gardé l'affaire pendant 10 ans, c'est qu'elle est bel et bien rentable. Or, si vous quittez la France ou le Canada pour investir aux USA, ce n'est pas pour gagner 2000\$ au noir par mois, n'est-ce pas ? Et bien parfois c'est ce qu'a gagné le vendeur durant ces 10 années, et à lui, ça lui suffisait. C'est parfois même au moment de la revente, par exemple 15 ans plus tard, que vous vous rendez peut-être compte que vous auriez dû faire la due diligence, et ce pour plein de raisons différentes.

Pour être tout à fait clair, on peut voir dans tous les Etats des USA la même affaire pourrie être revendue tous les deux ans, faillite après faillite, soit par le même business broker, soit par plusieurs amis exerçant cette profession, mais toujours dans des cercles de mêmes nationalités : des brokers Allemands qui vendent à des clients Allemands, des Français qui vendent à des Français etc etc...

Et, pour être encore plus clair : oui, ça arrive souvent que les chiffres d'une affaire à la vente soient un peu trafiqués.

En conclusion : si vous n'êtes pas habitués à exercer sur le marché américain, ne faites pas uniquement la moitié des démarches de sécurité qui existent dans ce pays... faites-les toutes !

BOUTIQUE GASTRONOMIQUE... pour les amateurs d'épicerie fine

Caviar | Foie gras | Fruits de mer | Charcuterie | Fromage | Vin | Spécialités | Crème glacée

EMPERO
GOURMET HOUSE

Une sélection exclusive de produits...
À DÉCOUVRIR ET DÉGUSTER EN BOUTIQUE
Pour toutes occasions : goûter, apéro, lunch, brunch !!!

Lun-Vend 10h-19h
Sam 10h-17h Dim-Fermé

613 W Hallandale Beach Blvd. | HALLANDALE BEACH, FL 33009
786.692.9959 www.EmperoGourmet.com

BIERE & VIN

TERRASSE COUVERTE
Depuis 1998

DAIRY BELLE

312 E. Dania Beach Blvd,
Dania Beach, FL

- Poutine
- Hot Dogs
- Club Sandwich
- Hamburgers
- Bières Canadienne et Française
- Crème Glacée Molle et Dure
- Milkshakes
- Hot Fudge Brownie

Fermé les Lundi
(954) 920-3330

DairyBelleIceCream.com

HOLLYWOOD BEACH HOTELS

954.923.8020 OU 888.923.3740
1915 N. Ocean Dr. | Hollywood, FL

23 PROPRIÉTÉS PRÈS DU BROADWALK DE HOLLYWOOD

- 5 PISCINES CHAUFFÉES
- CUISINES CUISINETTES
- INTERNET HAUT DÉBIT
- SMART TV & TV FRANÇAISE!

RÉDUCTION DE 20%
AVEC CODE PROMO
HBHLECCOURRIER

À PROXIMITÉ :
• AÉROPORT DE FFL
• PORT EVERGLADES
• HARD ROCK CASINO

www.HollywoodBeachHotels.com

ACTIVITÉS & SORTIES !

LES VISAS « E » : visas pour les investisseurs aux Etats-Unis

Les visas « E » sont les visas pour investisseurs étrangers aux Etats-Unis : E-1, E-2, EB-5. Pour faire simple : si vous avez de l'argent à investir dans une création ou reprise d'entreprise aux Etats-Unis, ces visas-là sont faits pour vous et sont la solution à votre expatriation.

VISA EB-5 : Le visa millionnaire

On commence par une précision sur la forme : le visa « EB » n'est PAS un visa « E ». Les visas E reposent sur des traités internationaux, alors que celui-ci est une invention américaine qui n'a pas forcément d'équivalent partout. Mais il s'agit tout de même d'un visa investisseurs, donc on le laisse sur



cette page pour que les lecteurs puissent comparer avec le E-2. Simplement, vous ne le

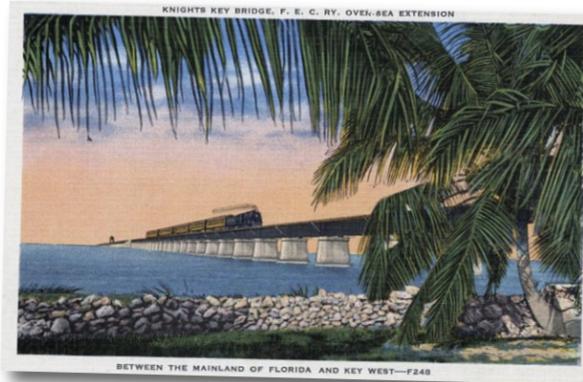
trouvez pas dans la page de l'immigration américaine consacrée aux Visas E, mais ici : www.uscis.gov/eb-5

Le visa EB-5 a été créé en 1990 afin d'accorder la carte de résident permanent (la fameuse « green card ») à toute personne qui investit 1 million de dollars dans une activité nouvelle ou déjà existante sur le territoire américain, et qui démontre que son investissement va créer au moins 10 em-

ploi directs. Des investissements dans certaines zones particulières, les « programmes pilotes » peuvent être de l'ordre de 800 000\$. C'est le cas en particulier dans certaines zones rurales, ou bien dans des endroits où le chômage est supérieur de 150% à la moyenne nationale. Il existe aussi des centres régionaux (clusters ou « grappes d'entreprises ») préalablement conçus pour bénéficier de tels investissements EB-5. Au quel cas il n'y a pas même besoin de prouver que ces 800 000 ou 1M\$ déboucheront sur la création de 10 emplois : c'est déjà prévu. Il y a environ 1000 visas accordés par an, un nombre très inférieur au potentiel (l'administration peut en délivrer jusqu'à 10 000). Il faut au passage prouver que l'argent investi provient d'activités légales, et que la somme a bien été déclarée à l'administration fiscale de votre pays d'origine. Il ne s'agit donc pas d'une possibilité d'évasion fiscale... mais néanmoins, si ce visa a été créé, c'est tout de même bien pour faciliter l'immigration des personnes fortunées vers les Etats-Unis en leur donnant directement la précieuse carte verte.

VISA E2 : Investissement moindre

Le visa E-2 est le plus courant des visas investisseurs, car le montant de l'investissement est moindre que pour le EB-5. Il n'y a pas de plafond véritablement défini, mais il faut compter dans les 100 000\$ au minimum pour que le projet soit considéré comme solide, et que vous



puissiez bénéficier d'un visa de 5 ans. Il ne s'agit donc pas (contrairement au EB-5) d'un visa « immigrant » : il ne débouche pas sur une « carte verte » et il devra être renouvelé. Ceci dit, ces renouvellements peuvent être infinis. La personne qui demande le visa doit détenir au moins 50% des parts de la société, et en assurer une fonction de direction. Pour que le visa soit renouvelé il faut que la société créée dégage des bénéfices suffisants pour vous faire vivre, que les impôts soient payés, que des jobs aient été créés, bref tout ce que vous pouvez pour simplement prouver qu'il ne s'agit pas d'une activité factice.

Le conjoint et les enfants (jusqu'à l'âge de 21 ans) bénéficient de ce visa, et le conjoint peut travailler de manière indépendante dans une toute autre branche.

Précision : il s'agit bien d'un « visa de travail » et qui suppose donc que vous travaillez (ce qu'on appelle des « investissements passifs » peut éventuellement passer dans certains cas, mais alors parlez-en vraiment avant avec un avocat).

VISA E1 : Visa de traité de commerce

La plupart des pays civilisés ont un traité de commerce avec les Etats-Unis qui débouche sur des possibilités de visa comme celui qui, aux USA, s'appelle « E-1 » (mais il y a toutefois moins de pays à pouvoir en bénéficier que les E-2). Il suffit de prouver que votre société réalise au moins 50% de ses bénéfices bruts entre les Etats-Unis et votre pays d'origine (France, Canada...), et bien évidemment de prouver que votre société a besoin de vous sur le territoire US durant telle période, afin de recevoir ce visa.

NB : il ne faut pas que ce soit un « one shot » (un coup commercial), mais bel et bien que ce soient les activités habituelles de l'entreprise qui soient entre les deux pays (même si un seul exemple peut être présent pour prouver à l'administration la réalité de ces échanges).

VISA E3 :

Il existe, mais il ne concerne QUE les Australiens... donc on ne va pas en parler !

Une Délégation du Québec à Miami au service des entreprises

Depuis 2023, une Délégation du Québec est installée à Miami. Elle s'occupe de culture, elle organise la fête de la Saint Jean, mais elle a surtout des agents en charge du commerce, des entreprises, d'économie, d'appui aux entreprises québécoises qui souhaitent travailler sur le marché Floridien, car les échanges sont immenses entre le Québec et la Floride.

En mettant en avant la promotion des relations commerciales et diplomatiques, la délégation se positionne comme une ressource clé pour les entreprises, les institutions et les réseaux, créant ainsi des occasions de collaboration et de développement. Qu'il s'agisse d'accompagner les entreprises québécoises dans leur intégration au marché floridien ou de



Isabelle Dessureault est la Déléguée du Québec à Miami, à la tête d'une équipe efficace, notamment pour aider les entreprises !

faire rayonner le riche patrimoine culturel du Québec, la délégation s'efforce de tisser des liens solides et durables.

Elle s'investit également dans le renforcement des échanges entre les centres de recherche,

les universités et les autorités gouvernementales. La délégation met tout en œuvre pour promouvoir le Québec comme un partenaire dynamique et novateur dans des secteurs variés, tels que la technologie, l'aérospatiale et le développement durable.

Grâce à sa présence stratégique à Miami, la délégation facilite le rapprochement avec la Floride, encourage les échanges avec différents acteurs et approfondit les relations économiques et diplomatiques existantes. Ainsi, elle illustre l'engagement continu du Québec à accroître sa présence aux États-Unis.

Contact :
qc.miami@mri.gouv.qc.ca
Site internet : www.quebec.ca/gouvernement/ministere/rerelations-internationales/representations-etranger/delégation-quebec-miami

L'ÉCOLE
FRANCO
AMÉRICAINNE
DE MIAMI



THE FRENCH
AMERICAN
SCHOOL
OF MIAMI



École Française
Cursus Bilingue
Programme Homologué
De la Maternelle au CM2

INSCRIPTIONS OUVERTES

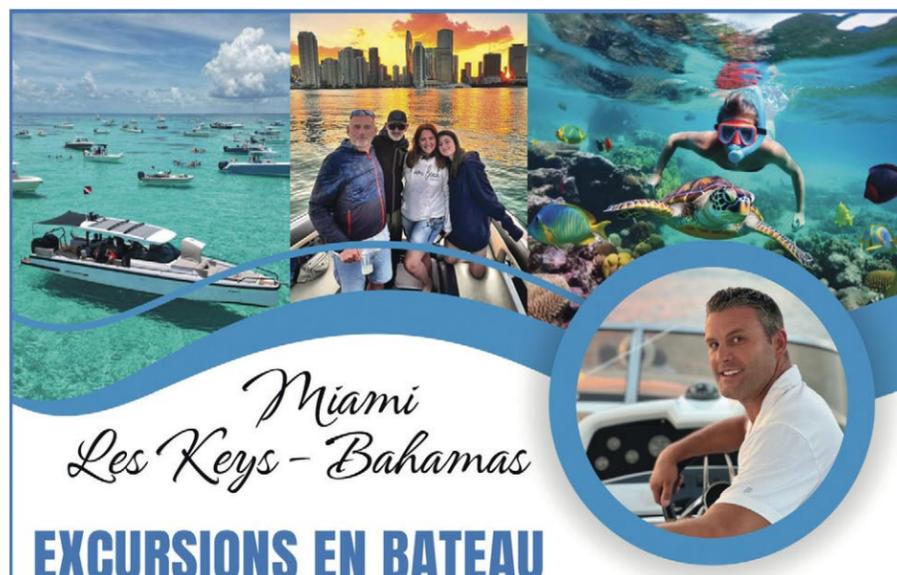
Plus d'informations sur :
www.frenchschoolmiami.org



CAMPUS NORD
650-651 NE 88th Ter.
Miami Shores, FL 33157

CAMPUS SUD
7701 SW 76th Ave.
Miami, FL 33143

(786) 268-1914



Miami
Les Keys - Bahamas

EXCURSIONS EN BATEAU EN FRANÇAIS AVEC CAPTAIN J

🚢 Baie de Miami – Maisons de célébrités + Miami Skyline + Sunset Tour : 2 à 4 heures

🚢 Parc national de Key Biscayne + possibilité restaurant sur l'eau : 5 heures

🚢 Snorkeling avec les tortues, raies pastenagues et requins-nourrices à Soldier Key + découverte des bancs de sable & lagons : 6 à 8 heures

🚢 Découverte de Bimini, Bahamas, des eaux cristallines et de sa riche vie marine : Journée complète

Jérémy est un Franco Américain qui parcourt les eaux de Miami, des Keys et des Bahamas depuis + de 15 ans.

Véritable passionné, Captain J vous fait découvrir la beauté de Miami & ses environs, sa vie marine, et ses trésors cachés que seuls certains locaux connaissent.

Choisir le bon capitaine fait vraiment la différence!

@CaptainJ.miami

+1 (305) 645 5716
www.CaptainJ-YachtRental.com

CAPTAIN J
YACHT RENTAL

Licencié par l'USCG
2400 Collins Avenue
Miami Beach, FL 33140

Les pièges à éviter quand on investit aux Etats-Unis

En raison de la solidité et de la croissance du marché, investir aux Etats-Unis peut rapporter beaucoup plus que dans les pays francophones, et ce aussi bien dans le domaine de l'entreprise que celui de l'immobilier. Il y a somme toute peu de différences et de surprises par rapport à un environnement Français – et encore moins canadien – mais, toutefois, il ne faut pas en ignorer les règles et pièges habituels afin de minimiser les risques.

Les risques « généraux » :

Comme dans tous les pays du monde, avant d'investir il faut connaître les réalités du terrain, y compris les risques locaux. Il y a évidemment des risques naturels (tremblement de terre en Californie, ouragans et inondations en Floride etc...) qui peuvent avoir des répercussions sur le prix des assurances, mais aussi sur le bon fonctionnement d'un commerce (une alerte ouragan peut avoir des conséquences pénibles sur la clientèle, par exemple). De même, il y a des risques « de zone » : un quartier peut être considéré haut de gamme à un moment, et plus du tout quelques années plus tard (et vice-versa), avec des conséquences aussi bien sur les loyers que sur la qualité de la clientèle locale. Il faut donc se renseigner sur les évolutions des quartiers.

Ben entendu, aucun pays n'est non plus à l'abri d'une « crise systémique », comme par exemple la crise des subprimes en 2008. Ceci dit, les propriétaires qui avaient conservé leurs logements et entreprises durant cette crise, n'ont pas eu à le regretter : les Etats-Unis ont aujourd'hui une valeur (globalement) supérieure à celle qu'ils avaient en 2008 (avec toutefois quelques différences en fonction des Etats).

La force d'un pays peut aussi l'amener à avoir une monnaie trop forte, avec là aussi des conséquences sur les investissements, sur les zones touristiques (moins de touristes étrangers...), sur les facilités d'exportation...

Dans l'investissement CONNAÎTRE LES BIENS ET CONNAÎTRE SES PARTENAIRES

Cela peut apparaître comme une évidence à la plupart de nos lecteurs, mais chaque année des centaines d'Européens investissent sur le marché américain sans avoir jamais vu les biens qu'ils achètent... un peu comme on commande un livre sur Amazon. C'est le cas aussi bien pour des investissements dans des entreprises existantes, que dans l'immobilier. L'affaire

dite des "terrains du Dakota du Nord" avait été éloquent à cet égard, avec des milliers de plaintes de personnes lésées (et pas uniquement des Européens : des Canadiens s'y sont aussi laissés prendre). Pour mémoire : la flambée immobilière de cet Etat (devenu le premier producteur mondial de pétrole) a fait tourner la tête et perdre leur bon sens à un grand nombre de personnes. Souvent, dans les dossiers judiciaires portés à notre connaissance, les investisseurs n'étaient jamais venus voir la réalité de leurs biens, et ils avaient fait confiance à des intermédiaires qu'ils connaissaient depuis peu de temps. Pour faire simple : ils ne connaissaient rien des Etats-Unis, et dans un grand nombre de cas ils n'y avaient jamais mis les pieds. Ce fut aussi le cas au début du siècle dans le dossier des terrains inondables vendus à Port Charlotte. Une française (la seule ayant eu gain de cause) n'était pas plus venue en Floride que les autres plaignants. Il y a un très petit nombre d'escrocs chez les francophones aux Etats-Unis, mais... c'est souvent "l'occasion qui fait le laron". Et comme ils n'ont jamais (ou "pas encore") été condamnés par la justice... personne ne peut donner leurs noms !

NE PAS PENSER QUE LA JUSTICE VOUS PROTÈGE À 100%

Comme cité juste au-dessus : si les escrocs étaient à chaque fois condamnés par la justice américaine... il n'y aurait pas de problème. Or un grand nombre de plaintes se terminent par un « settlement » : un règlement à l'amiable. La formule est attrayante : plutôt que de perdre des années en procès et des fortunes colossales en frais de justice et en avocat... autant s'arranger. Donc tout le monde s'arrange, et très peu de procès se terminent par un arbitrage judiciaire : les parties s'arrangent sans que le juge n'ait à intervenir. L'avantage est évident. Mais les escrocs connaissent mieux la marche à suivre que le nouvel arrivant : « lui je vais lui prendre son argent, et s'il n'est pas content, je lui en rendrai 40% avec le settlement qui suivra



plainte ». Vous voyez le problème ? Des personnes arnaquées se trouvent heureuses d'avoir pu récupérer 40 ou 50 ou 60% de leur argent... alors que l'escroc avait tout à fait prévu de leur rendre cette partie. Ces personnes sont tout à fait persuadées d'avoir sauvé un peu d'argent... alors que l'escroc leur a juste rendu ce qu'il avait prévu de leur rendre.

Encore une fois : il n'y a pas des milliers d'escrocs, mais... les mauvaises histoires n'arrivent qu'à ceux qui ne se méfient pas assez. Vérifiez bien le pedigree de vos partenaires, et méfiez-vous des réseaux et des recommandations. Rien n'est gratuit aux Etats-Unis, et un simple numéro de téléphone écrit sur un bout de papier peut constituer un « référencement de client » occasionnant une rétrocommission. N'hésitez pas à multiplier les contacts et conseils avant de vous fier à quelqu'un.

Dans la création d'entreprise

Attention au Mirage américain. C'est le tout premier conseil qu'on peut donner aux investisseurs venant reprendre ou créer une entreprise aux Etats-Unis : « l'american dream », le trop plein de rêve (et de mirage) peut être fatal. Et c'est très commun : probablement plus d'un quart des investisseurs en sont victimes. La première puissance économique mondiale, les Etats-Unis, est un très beau marché où, dans le passé ET dans l'avenir, un grand nombre d'immigrés aura réussi à créer de belles entreprises. Mais les échecs existent aussi. Si les Canadiens ont souvent un bon taux de réussite quand ils s'im-

plantent aux Etats-Unis, c'est beaucoup moins évident pour les Européens. Beaucoup repartent après plusieurs années, et parfois même après avoir tout perdu en quelques mois. Et, comme dit plus haut, ce n'est pas dû au nombre d'escrocs (qui, encore une fois, est extrêmement limité). C'est dû à une trop grande précipitation de l'investisseur, qui peut avoir plusieurs conséquences. De notre expérience, mais aussi celle des professionnels (avocats, comptables, brokers...) une majorité des échecs sont commis par des personnes ayant pourtant été prévenues, mais qui n'ont pas voulu voir les réalités. Etudes de marché bâclées, sous-estimation du coût de la vie familiale aux USA, sous-estimation du marketing aux USA... sous-estimation de la concurrence, sous-estimation de la durée des travaux dans un local commercial... sans aller jusqu'aux exemples les plus caricaturaux : acquisition d'un commerce sans parking etc, etc. Il n'y a pas de miracle : même si vous avez une bonne idée commerciale, il faut bien étudier tous les aspects de sa faisabilité.

Dans les colonnes du *Courrier des Amériques* ou d'autres médias, mais aussi bien sur le terrain, vous verrez toujours des chefs d'entreprise ayant réussi leur carrière américaine. Mais ceux que vous ne verrez pas... ce sont ceux qui sont déjà repartis en France ou au Canada "une main devant, une main derrière"... comme dit l'adage !

Dans l'immobilier commercial

Un très grand nombre de commerces sont revendus tous les deux ans à un investisseur

différent. Regardez déjà l'histoire : si le commerce a été revendu 6 fois en 12 ans, il y a peu de chances que vous échappiez à la règle. Sinon vous pouvez utiliser cet atout pour demander au propriétaire de diviser par deux le montant du loyer !

Avant de signer un closing pour un local commercial, il faut TOUT vérifier, et être certain que la due diligence ait réellement été faite. La liste des points à vérifier est très longue. Si vous n'avez pas les quelques jours de patience nécessaires pour vérifier (les murs, l'équipe, les finances, l'équipement, le stock, le marketing, etc), dans ce cas ne venez surtout pas vous installer aux Etats-Unis !

Dans l'immobilier en général

Prenez bien connaissance de toutes les règles locales

Y compris celles de la copropriété. Soyez certain que vous pouvez mettre votre bien en location immédiatement, et sans restrictions imprévues !! Plus la ville est « haut de gamme » et plus il y a de restrictions.

Les risques spécifiques à la Floride

Il y a des phénomènes climatiques bien connus en Floride. Il faut donc faire attention (aussi bien pour l'acquisition d'un logement que pour une implantation d'entreprise), aux possibles inondations et aux alertes ouragans (les alertes sont plus nombreuses que les VRAIS ouragans : eux sont assez rares. Mais une simple alerte peut faire du mal à une saison touristique commerciale).

Il faut aussi faire attention au caractère saisonnier : ce n'est pas parce que la Floride a le record mondial de touristes que TOUTES les villes sont remplies de touristes TOUTE l'année. Certains fronts de mer sont quasi déserts en été, et en conséquence les commerces alentours le sont aussi (et il est impossible de mettre un logement en location à l'année dans une ville saisonnière).

A noter que Miami Beach fonctionne pour sa part assez bien toute l'année. Il y a en revanche des règles spécifiques, limitant notamment les locations à court terme.

FICHE METIER

COMMENT TROUVER UN BON AGENT IMMOBILIER

L'agent immobilier se dit « realtor ». Le propriétaire de l'agence est un « realty broker ». L'agent immobilier commercial est un « business broker ». Il y a (mais rarement) des arnaques en Floride, donc prenez soin de travailler avec un agent immobilier bien connu dans sa communauté, et qui s'affiche publiquement. Regardez s'il vous donne bien toutes les informations, notamment celles liées aux risques, quand il s'agit d'un business broker. Si vous voyez qu'il cherche à signer la vente le plus vite possible et que vous avez l'impression que des informations sur les risques vous échappent... alors, fuyez.

Mais, pour faire simple, si vous traitez avec des agents connus de la communauté, qui n'hésitent pas à s'afficher depuis longtemps par des publicités, c'est déjà plus rassurant. Un escroc (il y en a très peu, mais tout de même quelques uns), ne viendra jamais prendre le risque d'avoir une exposition médiatique : il sait que ses anciennes victimes viendraient mettre des commentaires peu agréables sur internet.

ATTENTION AUX « FLIPS »

C'est bien de pouvoir en réaliser, mais c'est plus embêtant quand on en est victime : qu'on vient de se voir vendre un bien le double de la valeur qu'il avait 6 mois auparavant. Ce n'est pas forcément du vol mais bon... En tout cas il faut bien regarder la fiche cadastrale et l'historique de la maison ou du condo, et ne jamais oublier que... tout se négocie... particulièrement aux US !



RETROUVEZ LE PLAISIR D'ENTENDRE CHAQUE RIRE



DÉPISTAGE AUDITIF
GRATUIT

Offre valable jusqu'au 31 mars 2025

Centres Masliah
AUDIOPROTHÉSISTES

PLUS DE
20 CENTRES
SUR L'ÎLE DE MONTRÉAL
LA RIVE-NORD ET LA RIVE-SUD



1-800 550-8554
CENTRESMASLIAH
.COM

IMMOBILIER COMMERCIAL : Comment bien acheter ou vendre son local

L'acquisition d'un local commercial aux Etats-Unis, pour un étranger, c'est une aventure qui ne s'improvise pas, en tout cas s'il compte y placer ses économies et son avenir en ouvrant une entreprise. Dans les deux cas, pour acheter ou pour vendre son local commercial, le pire ennemi d'une bonne transaction sera la précipitation, soit liée à l'excitation d'une nouvelle aventure aux Etats-Unis, soit parce qu'un mauvais partenaire vous y aura poussé.

Bien entendu, il ne faut pas non plus laisser filer les affaires sous le nez par manque de réactivité. Il faut juste, après avoir trouvé le bon lieu, avoir la disponibilité pour étudier les multiples aspects du dossier, et faire la due diligence correctement.

LES BONS QUARTIERS POUR LANCER UN COMMERCE A MIAMI ET EN FLORIDE

Il y a 1138,6 km entre Pensacola et Key West, avec des villes et des campagnes, des îles et des Cocagnes ! Et tous les extrêmes commerciaux sont présents dans ce pays de 21 millions d'habitants auxquels il faut ajouter plus de 100 millions de touristes. Il

serait donc difficile de donner une liste précise des endroits où potentiellement un commerce peut s'implanter !

Il y a toutefois des endroits dont il faut se méfier. Les malls, par exemple, peuvent être assez performants en Floride, et ils continuent de s'y développer. Pourtant, ils périclitent partout ailleurs aux Etats-Unis et ceux qui survivent sont en bonne santé pour des raisons bien précises : ils ne sont pas QUE des vendeurs de marchandises, mais aussi des lieux de vie sympathique. Pour l'achat de marchandises... les Américains vont désormais très souvent sur internet : ça a des conséquences. Ça ne veut pas dire que vous ne verrez per-

sonnes dans les malls et autres centres commerciaux. Il y a toujours du monde. Mais il faut se méfier du concept, et voir si les clients ont de bonnes raisons d'être là... et pas sur le web, car si les centres commerciaux se maintiennent ici, c'est parce que la démographie progresse. Un jour ou l'autre... il y aura également des changements. A vous, si vous voulez faire fortune, de deviner ces futurs changements dans le paysage commercial américain (*Le Courrier* essaiera comme d'habitude de vous y aider !).

En tout cas, voilà, en Floride vous avez du choix. Si vous cherchez le luxe extrême, plusieurs quartiers de Miami Dade sont propices à cela : Design District, Bal Harbour, Aventura Mall... Si vous cherchez du branché, de « l'artsy » il y en a aussi : Wynwood à Miami, Northwood à Palm Beach, Wilton Manors à Fort Lauderdale etc... Et si vous voulez des malls flambant



neufs, regardez ce qui se construit en ce moment : le nouveau « American Dream Miami » sera bientôt le plus grand centre commercial des Etats-Unis. Dans le comté de Broward, c'est « Dania Pointe » qui est sorti de terre. Et dans un cas comme dans l'autre, les développeurs de ces malls ont l'air d'avoir bien compris la recette du succès pour les malls du XXI^{ème} siècle : mélanger les commerces à des habitations, des hôtels et des distractions.

Il ne faut pas oublier que ce n'est pas forcément dans la « grande ville » qu'on fait les meilleures confitures. D'autres ont des loyers tout à fait

modérés, et parfois pas cher du tout, surtout si on les compare avec Miami Beach. En cherchant un peu, on se rend facilement compte que des quartiers d'habitations ont poussé très vite dans certaines villes, sans que l'offre commerciale n'ait eu le temps de s'y mettre au niveau. Là ce sera intéressant.

REPRENDRE UNE ENTREPRISE

Autant il peut y avoir un turnover dans certaines entreprises qui changent de main une fois par an (méfiance !) autant la Floride ne manque pas non plus de candidats à la retraite : des anciens qui souhaitent couler de vieux jours

hors de leur business... et vendent des entreprises en parfaite santé, qui ne demandent qu'à être re-développées par des personnes plus jeunes. Entre ces deux exemples extrêmes, il y a une large gamme de belles entreprises en vente, à Miami comme dans les autres villes.

VENDRE SON LOCAL COMMERCIAL A MIAMI ET EN FLORIDE

Plusieurs années après l'annonce sur internet de leur mise en vente, certains commerces y sont toujours listés, y compris à Miami. C'est parfois souhaité par des vendeurs qui ne sont pas pressés de vendre... et qui souhaitent simplement tester le marché. Mais, la plupart du temps, s'il n'a pas été vendu... c'est parce que le commerce a été tout simplement mal évalué. Surtout s'il est dans une zone commerciale sans problème !

Tant pour l'achat que pour la vente, les agents immobiliers commerciaux (business brokers) sont là pour vous aider à définir le bon prix en fonction d'un grand nombre de critères.

Les startups francos en Floride

Dans l'esprit des étrangers, les « startups » et la « tech » américaines sont toujours liées à la Silicon Valley. C'est vrai que San Francisco abrite toujours de belles licornes, mais depuis longtemps les nouvelles entreprises lui préfèrent la Floride.

D'une part les « monstres » des nouvelles technologies quittent progressivement la (trop chère) Californie, dans des directions diverses (notamment le Texas et la Floride). Mais - pour la même raison - ça fait bien longtemps, autour de 2017, que Miami est devenue la ville N°1 en création de startups aux Etats-Unis, avec (aussi) la plus grande concentration du pays. A l'époque, le seul défaut, pour une start-up, était qu'il n'y avait pas la plus grande source de levées de fonds en Floride par rapport à New-York ou la Californie, mais depuis ça baisse très vite dans ces deux Etats et ça monte très

vite en Floride, qui se met à niveau. Le nombre d'employés dans le secteur s'est aussi multiplié : plus besoin d'aller en chercher ailleurs !

C'est d'autant plus positif pour la Floride que tous les autres indicateurs sont au vert (taxes, soutiens, écosystèmes, vitalité), notamment pour des créateurs d'entreprises francophones, Québécois ou Européens, qui sont moins loin de leur pays quand ils sont en Floride par rapport à la Californie.

On pourrait aussi préciser pour les Français (si on était méchants) (mais on ne l'est pas) qu'ici il n'y a pas de menace de

se faire multiplier par douze les factures d'électricité.

Logiquement, depuis le début du XXI^{ème} siècle, des entreprises sont arrivées de France, du Canada, etc... pour s'installer sous les palmiers, et ce dans tous les domaines, y compris les plus tech. Aéronautique, agriculture, santé, NTIC, sont bien entendu, entre autres, au menu des petits génies étrangers qu'on a pu accueillir en Floride.

S'ils le souhaitent ils sont accompagnés par les Chambres de commerce Franco-américaines et Canadienne.

Comme un bon nombre d'entreprises françaises sont des startups dans le domaine de la tech, « La French Tech » a donné



son label en 2020 a un groupe de chefs d'entreprises de Miami. Ce qui apporte un support amical et pro aux nouveaux arrivants qui voudraient conquérir le marché américain en entrant par la « porte floridienne » sur le marché !

Les Canadiens dans la tech peuvent voir avec la Chambre Canada-Floride pour être bien aiguillés : des structures sont en train de se mettre en place aussi chez les Canadiens.

A noter que ces structures, « French » ou « Canada » ne sont souvent pas limitées aux entreprises d'un seul pays, mais largement ouvertes aux autres nationalités.

Contact :
frenchtechmiami@gmail.com
Groupe LinkedIn French Tech Miami :
www.linkedin.com/groups/8891431/

PISTACHE

FRENCH BISTRO

**VOUS PROPOSE
UNE CUISINE INSPIREE,
AUTHENTIQUE ET SAISONNIERE**

101 N CLEMATIS ST • WEST PALM BEACH
561.833.5090 • PISTACHEWPB.COM

OUVERT 7 JOURS SUR 7 • DEJEUNER ET DINER
BRUNCH SAMEDI ET DIMANCHE

KALIMERA RESTAURANT GREC & LIBANAIS

(305)778-1862
5840 SW 71st St South Miami, FL, 33143
kalimeramiami.com

Au service des francophones depuis 33 ans déjà!

« Le Petit Québec à Hollywood »

HOLLYWOOD & HALLANDALE

**18 immeubles sécuritaires
et à prix abordables !**

Plus de 225 unités d'hébergement : chambres, maisons, condos/studios, vastes appartements meublés

Solution alternative économique

Près de tous les services et
à 1,5 mille de la plage d'Hollywood
avec service de transport gratuit (en saison)

TV française, piscines, BBQ, Wi-fi,
paysagement tropical, jeux, rencontres et animation

**- NOUVEAU -
Agence de voyage
et excursions
Go2Vacations
Cantine sur place
Mammy's Cantine**

1-800-742-4431
richardsmotel.com

*Détails sur notre site Web

NE PAS SOUS-ESTIMER LE MARKETING !

Ici, la concurrence est très rude. Une vieille entreprise américaine, si elle a survécu jusqu'à aujourd'hui, c'est qu'elle y a mis les moyens. Ici, même un bistro de quartier a son plan marketing. En effet, s'il est possible de gagner beaucoup d'argent aux USA... c'est à condition d'en dépenser aussi beaucoup.

Le meilleur moyen de bien

Mais la profusion d'annuaires, répertoires, catalogues de pubs, tuent totalement le marché : trop de pub tue la pub et n'apporte plus que de l'invisibilité de chacun, noyé dans la masse. Des pages gratuites Google +, Yellow Pages etc etc sont tout à fait suffisantes pour un b-a-ba de référencement.

En Floride, chaque année, rien que dans la communauté

sur internet, au milieu d'une foule d'autres annonces, et un média journalistique va vers les gens : dans les commerces, les cafés... pour un journal comme le Miami Herald (ou le Courrier de Floride), et directement dans le salon des téléspectateurs pour des médias comme les télévisions. La chute de Facebook début 2018, loin derrière



réussir son plan marketing, c'est de faire appel à un professionnel, voire même d'embaucher un (par exemple de manière temporaire). Oui mais vous montez juste une crêperie ? Et bien c'est tout de même le meilleur conseil que nous pouvons vous donner : consultez un spécialiste avant de vous lancer, et prenez un pro avec vous pour assurer votre phase de démarrage. Car quand vous vous lancerez dans le grand bain américain, les autres sociétés ne vous attendront pas. Et si elles détectent dans votre lancement une concurrence possible pour leur business, alors elles mettront encore plus d'argent sur la table pour être plus visible que vous durant cette étape cruciale pour votre entreprise.

Il n'est pas envisageable de monter une page internet tout seul à la maison. Il n'est pas envisageable de considérer les réseaux sociaux comme des pages d'infos entre copains, etc etc...

Les commerces en particulier doivent créer des « events » et peuvent faire appel à des « promoteurs », « rabatteurs » (ou partenaires médias) afin de rassembler des clients au même endroit et au même moment, afin de créer une émulation.

LES PIEGES MARKETING

Comme chacun le sait, la bulle internet a créé un grand nombre de possibilités marketing. Mais aussi des arnaques. Il est parfois difficile pour un chef d'entreprise de s'y retrouver au milieu de la profusion de sites, de solutions marketing, tout en étant la proie de très adroits commerciaux qui repartiront avec l'un de vos chèques dans la poche sans que vous compreniez encore pourquoi et comment vous l'avez signé. Attention : le marketing coûte cher aux États-Unis, et une erreur sur un contrat de pub peut vous être fatal (si vous n'avez plus l'argent à mettre dans un vrai plan de com').

Pour faire bref, tout ce qui ressemble à un annuaire publicitaire (sur internet ou sur papier) (en français ou en anglais) ne sert strictement à rien. Vous y verrez des centaines d'entreprises, et vous vous direz peut-être que, vous aussi... vous voulez en être.

francophone, au moins deux nouveaux « médias-arnaques » sont créés. Et, évidemment, autant ferment leurs portes. Pages Facebook avec des followers achetés, fausses télévisions sans un seul spectateur etc... on a tout vu ici ! (Mais il y a aussi de vrais bons médias francophones : Le Courrier n'est pas en position neutre pour distribuer les bons et les mauvais points !) : soyez simplement vigilants !

FACEBOOK : avantages et problèmes

Ce n'est pas parce que vous arrivez à obtenir rapidement des milliers d'amis sur vos pages professionnelles que ça change grand chose. Aujourd'hui, tout le monde en est à peu près là, y compris vos concurrents, avec plus ou moins de tricheries. Tout d'abord, Facebook ne vous laissera pas arriver à ce niveau-là sans payer. Il ne sert à rien d'accumuler les « likes » sur votre page professionnelle, sans vous poser la question de la cohérence commerciale. Si vous êtes basé à San Francisco et que vos likes sont à Madagascar... ça n'a alors qu'un seul intérêt : faire croire que vous êtes populaire. Mais, ça, ça ne marche qu'un temps. Au contraire, si vous étudiez bien votre stratégie avec un professionnel, Facebook peut être un avantage. Cela passe par des campagnes publicitaires bien ciblées, et agressives, qui devront faire la différence au milieu des millions d'autres campagnes publicitaires qui s'y trouvent. Facebook vous semble familier car vous l'utilisez tous les jours ? Oubliez ça : Facebook pour les pros, aux États-Unis, c'est un outil de guerre commerciale, et un outil qui, depuis le changement d'algorithme du 15 janvier 2018, est devenu cher et difficile à manier adroitement (en tout cas pour un débutant du marketing sur les réseaux sociaux).

L'AVANTAGE DES MÉDIAS TRADITIONNELS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Pour le coup, à travers la jungle internet, la presse journalistique écrite ou audiovisuelle, généraliste ou catégorielle, a repris beaucoup de part de marché. Les clients ne sont pas attendus passivement

Google, comme « fournisseur de lecteurs aux sites internet », permet aux médias traditionnels d'avoir plus de lecteurs : Google respecte la hiérarchie et le travail bien fait, alors que Facebook était jusqu'alors une prime aux « fake news » et aux « trash news » (à la vulgarité). Par ailleurs, la viralité est désormais ridicule sur Facebook, et... aucun autre réseau social n'ayant recréé la force qu'avait Facebook jusqu'en 2018, pour le moment les « RS » sont moins performants que les médias « traditionnels ».

Les articles journalistiques gratuits dans les journaux sont aussi très efficaces, mais ils sont évidemment très difficiles à obtenir. N'hésitez pas à appeler (ou à faire appeler) les journalistes américains, en leur expliquant en quoi leurs lecteurs seront intéressés par ce que vous allez proposer de nouveau ; et n'hésitez pas à inviter ces journalistes à déjeuner ! Il faut aussi se rappeler que les médias traditionnels ont également accès aux réseaux sociaux... et qu'ils y sont beaucoup plus influents que les autres (ils ont toujours le record de followers).

Les commerces doivent faire très attention aux sites comme Yelp. Les Américains notent quasi-systématiquement les commerces sur leur téléphone en sortant de chez vous, surtout s'ils sont contents... ou mécontents de vos services. Ils peuvent ainsi couler votre entreprise en quelques jours. Mais cela aussi, cela se travaille. Il vous faut anticiper afin de créer des flux d'opinions positives sur ce genre de plateformes. Un restaurant pourra par exemple, durant son premier mois d'activité, offrir un nouveau dîner, à toute personne sortant de chez lui et lui mettant 5 étoiles sur un site comme Yelp.

En tout cas, quoi qu'il en soit, il vous faut penser à une stratégie globale de communication. Et si vous vous implantez en Floride, n'hésitez pas à contacter l'équipe marketing du Courrier de Floride, notre agence de communication aura toujours des bons conseils gratuits à vous donner !

Les nouvelles règles fiscales américaines pour les investisseurs étrangers



Les États-Unis, et particulièrement la Floride, continuent d'attirer des investisseurs étrangers, notamment des Canadiens et des Français, grâce à leurs opportunités économiques. Cependant, le paysage fiscal évolue régulièrement, influençant les décisions d'achat, de vente ou de gestion d'actifs. Voici les principaux changements récents et les perspectives à surveiller pour 2025-2026.

1. Renforcement des contrôles sur les gains en capital

Les gains en capital issus de la vente de biens immobiliers sont imposés aux États-Unis, y compris pour les non-résidents.

Régime FIRPTA : La retenue de 15 % sur les ventes immobilières effectuées par des étrangers reste en vigueur. Toutefois, des procédures simplifiées permettent désormais de demander un remboursement si l'impôt dû est inférieur à cette retenue.

Taux stables pour 2024 : Les gains en capital sont imposés à 15 % pour des gains nets supé-

rieurs à 41 675 USD et à 20 % au-delà de 492 300 USD. Ces taux pourraient augmenter après 2025 si les réductions fiscales de 2017 expirent comme prévu.

2. Fiscalité des entreprises : Une transparence accrue

Les investisseurs étrangers dans des entreprises américaines doivent faire face à une surveillance fiscale plus stricte :

Audits renforcés : L'IRS cible les structures complexes impliquant des participations étrangères, comme les sociétés multi-niveaux et les entités croisées.

Taxe minimale globale : Inspirée par les réformes internationales, une taxation minimale pour les grandes entreprises vise à réduire les pratiques d'érosion fiscale. Cela peut affecter les investisseurs dans des entreprises multinationales opérant aux États-Unis.

3. Conventions fiscales internationales : Un cadre fiable mais exigeant

Les conventions fiscales entre les États-Unis, le Canada, et la

France continuent de jouer un rôle clé dans l'évitement de la double imposition.

Canada : Le Traité fiscal Canada-États-Unis permet un traitement préférentiel pour les gains en capital et les dividendes, mais une documentation rigoureuse est essentielle pour en bénéficier.

France : La convention fiscale franco-américaine reste avantageuse, mais les exigences en matière de preuve de résidence et d'éligibilité aux crédits d'impôt ont été renforcées.

4. Nouvelles exigences pour les trusts et successions

Les investisseurs utilisant des trusts pour structurer leurs actifs doivent faire attention aux nouvelles règles :

Déclaration accrue : Depuis 2024, les bénéficiaires étrangers de trusts doivent déclarer plus explicitement leurs liens avec ces entités, sous peine de pénalités importantes. Cette mesure vise à lutter contre les abus liés à la dissimulation d'actifs.

Besoin d'aller au guichet?

Pas de problème, il y a **Allpoint®** !



En tant que client de Desjardins Bank, vous avez maintenant accès à plus de 55 000 guichets automatiques Allpoint à travers le monde, en plus des guichets Presto! des supermarchés Publix, et ce, sans frais supplémentaires!

Que vous soyez aux États-Unis, au Canada, au Royaume-Uni, à Puerto Rico, en Australie ou au Mexique, recherchez le logo Allpoint, utilisez les applications iOS et Android ou visitez allpointnetwork.com.

Pour plus d'informations, communiquez avec nous sans plus tarder. **1 800 454-5058**



OBTENEZ UNE CARTE VERTE AMÉRICAINNE POUR VOTRE FAMILLE AVEC UN INVESTISSEMENT DE 800 000 \$ DANS L'EB-5

ASSUREZ L'AVENIR DE VOTRE FAMILLE AUX ÉTATS-UNIS.



PROCESSUS PRIORITAIRE

APPROBATIONS DANS
UN DÉLAI MOYEN DE
6 MOIS*

FLORIDE
PROJETS EB-5
DISPONIBLES

**PLANIFIEZ UNE
CONSULTATION
GRATUITE**

 +1 208 481 0967

 DUNCAN@EB5UNITED.COM



DUNCAN FULLER
VENTES GLOBALES - EB5 UNITED

EB5UNITED
WWW.EB5UNITED.COM

940M\$+
LEVÉE DE
CAPITAUX EB-5

2 000+
CARTES VERTES AUX
INVESTISSEURS
ET LEURS FAMILLES

950+
APPROBATIONS
DE PÉTITIONS
I-526

40+
INVESTISSEURS
DE PLUS DE
40 PAYS

485+
APPROBATIONS
DE PÉTITIONS
I-829

*DÉLAI DE TRAITEMENT DE 1 À 11 MOIS POUR LES DEMANDES RÉCEMMENT APPROUVÉES



Me Marcelle Poirier
Membre du barreau de Floride
Depuis 1995

**Avocate en droit de
l'immigration américaine**

**FAITES DE
VOTRE RÊVE
AMÉRICAIN
UNE
RÉALITÉ**

MarcellePoirier.com

- **Visas E-2 Investisseurs et Employés Essentiels**
- **Carte Verte EB-1 Aptitudes extraordinaires**
- **Carte Verte EB-1C | Carte Verte EB-2 NIW**
- **Cartes Vertes EB-2 et EB-3**
- **EB-5 Carte Verte Investissement Passif**
- **Cartes Vertes Rapprochement Familial**
- **Visa L-1 Inter Corporatif | Visa O-1 Spécialisés**
- **Visa P-1 Athlètes et Artistes**
- **Statut TN**
- **Citoyenneté**



AMERICAN
IMMIGRATION
LAWYERS
ASSOCIATION

MIAMI

1688 Meridian Avenue
Suite 320
Miami Beach, FL 33139 - USA
Tél : +1 (305) 854-4445

MONTRÉAL

1250 Blvd René-Lévesque Ouest
22ème étage, Suite 2200
Montréal, QC H3B 4W8 - CANADA
Tél : +1 (514) 448-7520

PARIS

72 rue du Faubourg Saint Honoré
75008 Paris - FRANCE
Tél : +33 (0) 1 40 07 82 64

Visas d'investisseurs : Minimiser vos risques grâce à la franchise

Le visa E-2 est une voie populaire pour les investisseurs francophones qui souhaitent s'implanter aux États-Unis. Les difficultés liées à la pandémie sont désormais loin, et on constate un retour des comportements à risque de la part des investisseurs candidats à ces visas, tels que l'absence de due diligence et la sous-évaluation budgétaire pour les rachats d'entreprises ou la méconnaissance du marché local pour des créations. DNX Consulting vous expose les risques inhérents à ce parcours et comment un réseau de franchise pourra vous aider à les atténuer.

Les risques liés à l'investissement E-2

- **Montant de l'investissement substantiel** : Bien que inférieur au visa EB-5, l'investissement requis pour un visa E-2 doit tout de même être conséquent, généralement supérieur à 100 000 dollars. Une mauvaise gestion peut ainsi entraîner des pertes financières importantes.

- **Renouvellement du Visa** : Le visa E-2 n'est pas un visa d'immigrant et doit être renouvelé régulièrement. Le renouvellement dépend de la réussite de l'entreprise, ce qui

ajoute une pression constante sur l'investisseur.

- **Complexité réglementaire** : Créer et gérer une entreprise aux États-Unis est complexe, avec des réglementations, des lois fiscales et des pratiques commerciales spécifiques à connaître.

- **Concurrence du marché** : Le marché américain est hautement concurrentiel. Une mauvaise compréhension du marché cible ou une stratégie commerciale inadéquate peut conduire à l'échec de l'entreprise.

La Franchise : une solution pour réduire les risques

La franchise offre un modèle d'affaires éprouvé qui peut aider à atténuer ces risques :

- **Modèle d'affaires établi** : La franchise offre un concept, des produits ou services déjà testés sur le marché, réduisant ainsi l'incertitude liée au lancement d'une nouvelle entreprise.

- **Soutien et formation** : Les franchiseurs fournissent un soutien continu en matière de gestion, de marketing, de formation et d'exploitation, ce qui facilite la gestion de l'entreprise pour les investisseurs étrangers.

- **Marque reconnue** : L'utilisation d'une marque établie facilite l'acquisition de clients et la pénétration du marché.

- **Réseau de pairs** : Le réseau de franchiseurs offre un soutien mutuel, des opportunités

d'apprentissage et des synergies commerciales.

- **Transparence financière** : Les informations financières des franchises sont généralement



DNX Consulting

disponibles, ce qui permet aux investisseurs de prendre des décisions éclairées.

La franchise : une piste facilitée, mais pas une garantie

Bien que la franchise offre de nombreux avantages, elle n'est pas une garantie de succès. Il est essentiel de choisir la bonne franchise, de mener une due diligence approfondie et de maîtriser la gestion de votre entreprise.

Conclusion

Investir pour un visa E-2 comporte des risques, mais le modèle de la franchise peut offrir un cadre plus sûr pour les investisseurs étrangers. En choisissant judicieusement la franchise et en s'impliquant dans son développement, les entrepreneurs peuvent augmenter leurs chances de succès et réaliser leur rêve américain. **L'accompagnement professionnel offert par DNX Consulting - l'expert francophone de la franchise aux USA** - sera précieux pour naviguer dans le processus complexe de sélection et d'implantation aux États-Unis.

Pour une analyse gratuite et sans engagement de votre situation et de vos objectifs, envoyez-nous un message de la part du Courrier de Floride :

contact@dnxconsulting.com
www.dnxconsulting.com

Investir sur les marchés financiers aux États-Unis avec USAFrance Financials

Dans un monde financier en constante évolution, investir sur les marchés financiers américains requiert une stratégie bien définie. USAFrance Financials offre une perspective éclairée afin de naviguer dans cet environnement complexe, de réduire les risques et d'optimiser votre fiscalité.

Comprendre

la Volatilité des Marchés

La volatilité des marchés est influencée par une multitude de facteurs économiques et géopolitiques. Comprendre ces dynamiques est crucial pour tout investisseur souhaitant s'aventurer sur les marchés financiers. Une analyse approfondie de l'état actuel des marchés et des perspectives économiques permet de se positionner de manière stratégique face aux incertitudes.

Stratégies de Réduction des Risques

La réduction des risques est une composante essentielle de toute stratégie d'investissement. USAFrance Financials souligne l'importance d'une approche réfléchie, qui inclut une diversification intelligente des actifs et l'utilisation judicieuse d'instruments financiers spécifiques. Ces stratégies visent à minimiser les pertes potentielles tout en maximisant les opportunités de rendement.

Proactivité en Cas de Chute des Marchés

Les fluctuations sont inévitables, mais une approche proactive peut transformer ces défis

en opportunités. L'adoption de stratégies telles que le dollar-cost averaging permet d'optimiser les points d'entrée sur le marché, tandis que l'utilisation de produits structurés peut offrir une protection contre les baisses tout en capturant le potentiel de hausse.

Gestion de l'Impact Fiscal

L'efficacité fiscale est souvent négligée par les investisseurs, mais elle peut avoir un impact significatif sur les rendements nets. Cela concerne notamment l'utilisation de comptes fiscalement avantageux tels que les 401(k), IRA, et HSA, ainsi que des instruments tels que les obligations municipales et les assurances vie permanentes. Ces véhicules offrent des avantages fiscaux substantiels qui peuvent améliorer l'efficacité globale d'un portefeuille d'investissement.

En conclusion, investir sur les marchés financiers aux États-Unis demande plus qu'une simple sélection d'ETFs (Exchange Traded Funds). Une stratégie holistique qui intègre la compréhension des marchés, la réduction des risques, la proactivité en période de volatilité, et une gestion fiscale optimale est essentielle pour

réussir. Avec l'expertise d'USAFrance Financials, les investisseurs peuvent naviguer plus sereinement dans les eaux parfois tumultueuses des marchés financiers américains.



USAFRANCE
FINANCIALS®

www.usafrancefinancials.com

Bureau principal

Philadelphie :

610-293-8300

et

Miami :

215-840-6116



Un article d'Alexandre Quantin
associé, directeur des
investissements,
USAFrance Financials

Tous les investissements comportent des risques et peuvent perdre de la valeur. Les actions peuvent perdre de la valeur en raison des conditions générales, réelles ou perçues, du marché, de l'économie et de l'industrie. La diversification ne garantit pas les bénéfices et ne protège pas contre les pertes de marché. Les performances passées ne garantissent pas les résultats futurs. Les futures communications écrites peuvent être rédigées en anglais uniquement. #2024-173506.

EVANS ROOFING

**Entreprise de
Couverture
Francophone
depuis 1986
en Floride**

954.892.1146

www.evansroof.com

GO2 VACATIONS

Go2vacations
Déjà 20 ans

NOUVEAU

Sélections 2024-2025

> La Louisiane en français

Avion + hôtel 4**** + excursions 5jrs/4nt

> Nouvelle Orléans

Avion + hôtel + 3 excursions 4jrs/3nt

> Nashville et Memphis

Avion + hôtel + 4 excursions 4jrs/3nt

> Croisière à thème 25 jan.2025

"Retro et Danse" MSC Seascape

> Croisière à thème 02 fév.

"Party Cruise" MSC Seaside

> Croisière à thème 10 fév. 2025

"Country" MSC Divina

> Alaska 7nt/8jrs

1 départ 3 au 10 juin 2025

> Panama

2 départs 9 et 20 mars 2025

> Les croisières du monde



> Les Excursions guidées en français

- > Le Grand Tour de Miami
- > Ste Augustine & Kennedy space center
- > Miami illuminé
- > Key West & Les Keys
- > Côte Ouest de la Floride

Pour nous rejoindre sans frais 1(888) 652 4756

ou +(514) 907 2120 laissez un message

Pour une réponse rapide: email à info@go-2.com

Pour recevoir nos promotions, inscrivez-vous sur notre website

www.go2vacationsflorida.com

IMMO

Acheter une maison, un appartement, un condo, aux Etats-Unis

Vous voulez investir sur un marché stable, à la hausse, et rapportant vraiment des intérêts ? Bienvenue aux Etats-Unis ! Car investir aux USA n'est pas beaucoup plus compliqué qu'en Europe ou au Canada... et avec de belles plus-values à la clé.

Il n'y a besoin d'aucun visa ou permis pour acheter et exploiter un bien immobilier aux Etats-Unis. Vous serez soumis à la loi FIRTPA réglementant les investissements étrangers, et qui stipulent que les impôts éventuels que vous aurez à payer (en cas de mise en location ou en cas de revente avec plus-value) ces impôts seront à payer à l'IRS : le Trésor Public américain (et pas dans votre pays d'origine).

Il est souvent plus avantageux d'acheter son bien immobilier via une société, pour des raisons fiscales, mais aussi par exemple pour les droits de successions des non-résidents qui sont onéreux et compliqués.



Y a-t-il beaucoup de Québécois et de Français à acheter dans l'immobilier à Miami et en Floride ?

Oui, c'est certain, la Floride exerce toujours un fort attrait sur les Canadiens et elle est en train de s'imposer comme une évidence pour les Français (qui durant le XX^e siècle lui avaient préféré New-York ou la Californie).

Bien évidemment il n'est pas possible de comparer la période actuelle avec celle de « la crise des subprimes », et en tout cas pas d'en tirer des conclusions rationnelles. Les investisseurs étrangers représentaient encore 56% du total des achats immobiliers en 2015, et ils sont tombés à 26% en 2018. Et ce pour plusieurs raisons : parce qu'il y a moins d'aubaines que pendant la crise, et puis aussi en raison du taux de conversion de l'US\$: il est très cher, quelle que soit la monnaie avec laquelle on veut l'acheter. Avec le même montant de huards, d'euros, de yens ou de roubles, on ne peut plus acheter le même bien en Floride, et il faut donc un délai pour changer ses projets et réétudier le marché.

Ca n'empêche pas les Canadiens d'être toujours les premiers investisseurs en Floride notamment au niveau immobilier (18% des transactions réalisées par des étrangers en 2023) (et même premiers aux USA avec 13% (2024). Et, si on compare avec ce qu'on peut comparer (la situation d'avant la crise de 2008), alors les signaux sont positifs : il y a plus de Canadiens à investir en Floride qu'avant la crise (ils étaient 10% en 2007), et plus d'Européens également.

Les Français sont pour leur



part de plus en plus nombreux à s'expatrier (la tendance a été évidemment freinée durant la pandémie mais s'est depuis lors rattrapée), avec un intérêt pour les Etats-Unis qui n'est limité que par les possibilités d'y obtenir un visa. Et, comme dit en introduction, la Floride apparaît depuis une dizaine d'années comme la destination favorite des Français.

Il n'est pas un mystère que la France était en train de devenir un investisseur important en Floride, juste derrière le Canada.

OU HABITENT LES FRANÇAIS ET LES CANADIENS ?

Pour des raisons communau-

taires, les étrangers (investisseurs ou non) qui viennent habiter dans une Etat américain, atterrissent souvent dans la « grande ville ». Les Canadiens n'étant plus vraiment des « étrangers » en Floride (où ils ont ce qu'on peut qualifier des « résidences secondaires ») ils ne vont pas avoir le même comportement que les autres étrangers fonçant sur Miami sans trop se poser de questions. Les comtés de Broward et Palm Beach sont les préférés des Canadiens, qui fréquentent aussi un peu la côte sud-ouest. Les Français commencent, à leur suite, à s'étendre sur les mêmes endroits, alors que leur choix initial, durant le XX^e siècle et le

début du XXI^e, tournait plutôt autour de Miami Beach et de Coral Gables.

La Floride centrale est désormais en train de se développer à grande vitesse, avec des arrivées d'étrangers (notamment francophones) dans la région Orlando-Melbourne et Tampa Bay. Si l'aire Miami-Palm Beach est hors norme pour les USA, Orlando et Tampa deviennent des très grandes villes américaines « normales », mais avec le soleil toute l'année et pas loin des plages. Autant dire qu'il y a des intérêts à y investir également !

IMMO : Faut-il constituer une société pour acheter ?

Un grand nombre de professionnels (avocats, comptables, agents immobiliers etc...) conseillent la création d'une société LLC pour acheter un bien aux Etats-Unis. C'est moins les cas pour les résidences principales, mais plutôt pour des investissements immobiliers dans les condos, maisons, appartements qui seront ensuite mis en location ou semi-location.

La LLC (Limited Liability Company) est sur tout le territoire américain l'équivalent de la SARL en France, aussi commune, à une différence près : elle ne prend que quelques minutes et quelques centaines de dollars seulement à créer (même s'il faut tout de même attendre plusieurs semaines avant l'ouverture du compte en banque et la fin des démarches).

On peut créer une LLC seul ou à plusieurs, et l'équivalent du SIRET français est « l'EIN » (Employer Identification Number) et il s'obtient auprès des services fiscaux une fois la

société LLC créée. La LLC est aussi extrêmement facile à gérer.

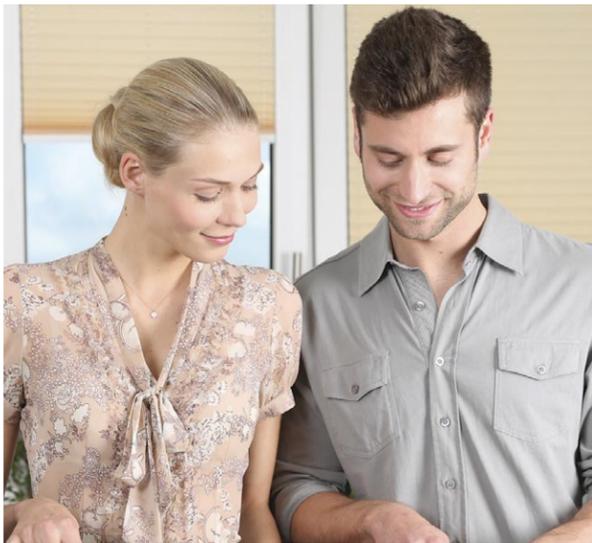
Une LLC ne peut être propriétaire d'un bien que si elle a été créée avant le « closing », c'est-à-dire la signature définitive de l'achat.

L'un des avantages d'une LLC peut être la discrétion requise pour la propriété du bien. En effet, si vous achetez en nom propre, tout sera presque public sur votre transaction, tant votre nom que son montant. En revanche, via une LLC, c'est le nom de l'entreprise qui sera public. Mais ce n'est souvent pas le

motif principal d'un tel montage.

UN INTERET JURIDIQUE

La « responsabilité » est donc « limitée ». Ce qui n'est pas rien dans un pays comme les Etats-Unis dont les citoyens ont le recours judiciaire assez facile. Quand un client glisse sur une flaque dans un supermarché, la plainte est systématique et le gain judiciaire l'est presque autant. Les investisseurs immobiliers souhaitant tranquillement louer leur bien, sans se soucier d'éventuels imprévus (comme par exemple un locataire ou une femme de ménage qui glisse sur un carrelage mal collé...) sont souvent plus tranquilles avec la constitution d'une telle société. Mais ce n'est pas non plus un bouclier imperméable. C'est



pourquoi certains optent encore pour un achat personnel avec une bonne assurance de responsabilité civile (« personal liability insurance » en anglais).

Mais la tendance est plutôt à la constitution d'une LLC, car la responsabilité civile, quel que soit son plan, n'est pas non plus parfaite, loin

de là : il n'y a pas de risque zéro (mais il ne faut pas non plus les exagérer).

Il peut aussi y avoir un intérêt pour se protéger des dettes de financement.

UN INTERET FISCAL

Outre la simplicité de la déclaration fiscale, non seulement la création d'une LLC avec l'aide d'un expert-comptable peut apporter des avantages fiscaux immédiats, mais c'est aussi le cas lors de la revente du bien, afin par exemple de repousser l'impôt sur les plus-values.

Y A T-IL D'AUTRES FORMES DE SOCIETES

Oui, bien sûr, mais elles offrent les mêmes avantages avec des obligations plus compliquées.

ASSURANCES

AUTO
MAISON
SANTÉ | VIE

VOTRE ASSUREUR AU SERVICE DES FRANCOPHONES VIVANT AUX ÉTATS UNIS

Mon équipe vous aide à optimiser:

- » Votre patrimoine
- » Vos protections familiales
- » Votre retraite en France ou aux USA
- » Votre assurance maison, auto et vie

François Delfosse

305.904.1964
 786.377.6955
 786.443.8153

fdelfosseinsurance@gmail.com

AUTO • MAISON • SANTÉ • VIE

IMMOBILIER

LES LOIS ANTI-DISCRIMINATION AU LOGEMENT

Les États-Unis se sont dotés d'une loi anti-discrimination dans le domaine de l'immobilier appelée « Federal Fair Housing Act » en 1968. Elle stipule que nul ne peut pratiquer la discrimination à la location, à la vente et à l'achat d'un bien immobilier. Elle est basée sur plusieurs critères : la race, la couleur de peau, la religion, le pays d'origine, le sexe, le handicap et le statut familial. En pratique la discrimination au logement peut se matérialiser par des comportements ou des actions finalement très simples voir même anodines pour certains, comme par exemple : refuser de négocier, changer les termes d'un contrat, demander des loyers différents, mentir à propos de la disponibilité d'un logement.

Une loi anti-discrimination pour la Floride. L'Etat de Floride est allé plus loin et a ajouté ses propres lois dans un texte nommé « Florida Commission on Human Relations ». Il reprend les grandes lignes de l'acte de 1968 en rendant illégal toute discrimination lors d'un achat, d'une vente ou d'une location. Mais les restrictions ont été étendues et s'appliquent aussi aux propositions des logements ou dans les services de courtage.

Aujourd'hui, aucun professionnel du logement, de l'agent immobilier au courtier, en passant par une société de financement, ne peut être pris en train de défavoriser une certaine catégorie de la population. La discrimination peut parfois être sous-jacente, quelque chose qui n'est pas totalement explicite, comme le fait de se comporter d'une façon différente pour un agent immobilier ou encore de demander des cautions beaucoup plus importantes que la normale pour un établissement financier.

Quelles sanctions en cas de violation de la loi ? En violant le « Federal Fair Housing Act », une personne s'expose à un jugement civil, à des poursuites pénales et, selon le type de discrimination, cela peut aller jusqu'à de la prison. Parfois, dans certains cas de violentes discriminations au logement, l'accusation peut même aller jusqu'à être considérée comme un crime de haine (hate crime). Il n'y a rien d'incompréhensible dans ces lois, mais si vous n'êtes pas certain, demandez à un avocat inscrit au barreau de Floride.

- L.R

Les tendances du marché immobilier pour 2025-26

Voici un point sur les tendances du marché immobilier en Floride pour la nouvelle année !

RAPPEL DU CONTEXTE GÉNÉRAL

L'économie américaine fait preuve de résilience, même face aux incertitudes économiques mondiales. La Floride, avec son climat tropical, ses plages ensoleillées, et sa fiscalité douce, continue d'attirer de nouveaux résidents, qu'ils soient permanents ou temporaires. Ce phénomène, connu sous le nom de migration des "snowbirds", contribue à une pression immobilière constante dans l'État depuis des décennies. La région de Miami, en particulier, est un aimant pour ceux qui cherchent à échapper aux hivers rigoureux des États du Nord. Un grand nombre de nos lecteurs connaissent très bien cet état général qui n'a rien de nouveau. Mais il convient de le rappeler car il continue d'expliquer le futur du marché immobilier.

DES SOUBRESAUTS POSSIBLES

Historiquement, le marché immobilier a connu des hauts et des bas, comme la crise des subprimes entre 2008 et 2012, mais la situation actuelle n'indique aucunement l'existence d'une bulle spéculative en Floride (même si de temps en temps des médias en mal de sensation forte indiquent l'inverse). Le déséquilibre entre l'offre et la demande continue de faire monter les prix. Cependant, en fonction des taux d'intérêt et d'une inflation persistante, des signes de ralentissement ont commencé à émerger en 2023-24. Les experts anticipent une stabilisation des hausses de prix. Les investisseurs doivent rester vigilants face à ces évolutions, car les marchés peuvent fluctuer en fonction des conditions économiques. En tout cas il n'y a aucune raison pour que votre investissement soit à la baisse, s'effondre de manière irrémédiable, dans les années qui viennent.

NOUVEAUTÉS POST-COVID

Les effets de la pandémie de COVID-19 continuent d'influer sur le comportement des acheteurs. La généralisation du télétravail a permis à de nombreux professionnels de quitter les grandes métropoles pour s'installer en Floride. Cette tendance a été exacerbée par le désir de nombreux acheteurs de trouver des logements spacieux et agréables, éloignés des contraintes urbaines. Par ailleurs, la Floride a su se démarquer par ses mesures sanitaires beaucoup plus flexibles durant la pandémie, attirant des résidents fuyant des restrictions plus strictes ailleurs.

Les maisons avec des espaces extérieurs, des bureaux à domicile et des commodités de loisirs sont devenues des priorités pour de nombreux acheteurs. Ces changements dans les préférences des consommateurs laissent entrevoir une dynamique intéressante pour le marché immobilier floridien, avec un accent mis sur des propriétés offrant des caractéristiques durables et respectueuses de l'environnement. L'intérêt croissant pour les maisons écoénergétiques et les communautés durables devrait également influencer le marché dans les années à venir.

LA TENDANCE ACTUELLE

En 2025, le marché immobilier floridien pourrait continuer de connaître une légère correction, avec des prix se stabilisant après des hausses significatives. Bien que les augmentations puissent ralentir, les prévisions indiquent que les prix moyens des maisons devraient continuer à augmenter, bien que de manière moins spectaculaire que par le passé. Les experts estiment que le prix d'une maison pourrait croître de 8 à 10 % par rapport à l'année précédente, tandis que les condos et les maisons de ville pourraient afficher des augmentations similaires.

Les prévisions économiques suggèrent que, bien que le marché global des États-Unis puisse stagner, la Floride pourrait se démarquer par sa capacité à maintenir des prix stables en raison de la forte demande. Ce phénomène est notamment attribué à l'attractivité durable de l'État pour les acheteurs, à la fois nationaux et internationaux.

LES DISPARITÉS

La Floride est un État immense, et les tendances immobilières varient considérablement selon les régions. Le sud de l'État, en particulier autour de Miami, Fort Lauderdale et les Florida Keys, subit une pression énorme, avec



des prix de l'immobilier qui atteignent des sommets. En revanche, le centre et le nord de la Floride, notamment Orlando et Jacksonville, offrent des prix plus accessibles, attirant une clientèle différente. Ils ont aussi connu une « croissance Covid » mais ça a commencé à se tasser en 2023-24.

Le cas spécifique de Tampa Bay est à noter : la région a reçu trois ouragans durant l'été 2024, provoquant des dégâts spectaculaires, mais aussi une grande

mis en évidence la vulnérabilité des propriétés en bord de certaines plages.

Du côté du luxe, certains disent qu'il y a une "bulle" du côté de Miami, nous on n'y croit pas et, vu la demande (mondiale) pour ce style de vie miamien, on serait plutôt prêt à parier



lassitude chez un grand nombre d'habitants. Pourtant Tampa n'avait jusqu'à présent pas plus de problèmes d'ouragans qu'ailleurs. Hasard ou fatalité, dans tous les cas il pourrait y avoir une répercussion sur le marché. C'est peut-être d'ailleurs le moment de faire des affaires, en se disant que les ouragans iront la prochaine fois visiter d'autres endroits !

Les prix immobiliers peuvent varier considérablement même à l'intérieur de chacune des régions de Floride, en fonction de la proximité des plages ou des attractions touristiques. Par exemple, être situé à quelques centaines ou milliers de mètres de la plage peut considérablement augmenter le prix d'une propriété. Les zones côtières doivent également faire face à des coûts d'assurance plus élevés, en particulier suite à des événements climatiques extrêmes comme des ouragans et tornades, qui ont récemment

que ça va bien mieux se maintenir que l'ancien.

OPPORTUNITÉS ET DÉFIS

Le marché immobilier en Floride présente à la fois des opportunités et des défis pour les investisseurs. Les communautés pour seniors de 55 ans et plus, par exemple, restent relativement abordables et continuent d'attirer les acheteurs. De plus, les saisies immobilières, bien qu'en hausse, offrent des opportunités d'achat intéressantes pour ceux qui sont prêts à investir dans des biens nécessitant des rénovations.

Cependant, l'augmentation des saisies, estimée à 71 % entre 2021 et 2022, est le reflet des difficultés économiques rencontrées par de nombreux ménages (notamment post-covid). Ces saisies peuvent représenter des occasions d'acquérir des biens à des prix inférieurs à ceux du marché, mais elles soulignent également l'impact des

crises économiques sur la stabilité des propriétaires.

CONCLUSION

En somme, le marché immobilier en Floride pour 2025-2026 est (comme d'habitude) prometteur, malgré les défis qui se profilent. Les prix devraient rester soutenus en raison d'une demande persistante, même si des corrections temporaires sont possibles. Les investisseurs doivent naviguer dans ce paysage en évolution en tenant compte des tendances régionales et des préférences des acheteurs. La Floride demeure un choix attrayant pour ceux qui cherchent à investir. Il faut toujours bien analyser chaque investissement mais, en faisant preuve de prudence et de discernement dans leurs décisions d'achat, le « Sunshine State » reste l'un des endroits de cette planète les plus stables pour avoir un bon et stable RSI (retour sur investissement) !

Votre Intendant

SURVEILLANCE DOMICILIAIRE QUÉBEC | LÉVIS

- Visite du domicile
- Rapport de visite (+photos)
- Registre des visites
- Déneigement
- Cueillette du courrier
- Arrosage des plantes
- Ménage avant votre arrivée



PARTEZ L'ESPRIT TRANQUILLE...

On s'occupe du reste!

581.996.2130 | Info@VotreIntendant.com
www.VotreIntendant.com

PEGGY HAIR & NAILS

COIFFEURS PROFESSIONNELS POUR HOMMES, FEMMES ET ENFANTS



DEERFIELD MALL

MARDI - SAMEDI

8:30 AM - 5:00 PM

AVEC OU SANS RENDEZ-VOUS

954-480-2603

3944 W HILLSBORO BLVD,
DEERFIELD BEACH, FL 33442NOUS PARLONS FRANÇAIS, ANGLAIS,
ESPAGNOL ET POLONAIS!

PATHORK01@COMCAST.NET

13 STATIONS
40+ ANS
D'EXPERIENCE!

- Votre croisière, on l'a! -

RÉSERVEZ toutes
les croisières du
monde !MEILLEUR PRIX
ou prix égal
internet
(selon le départ)Spécialisée
en croisières
514-973-0850 et 1-844-973-0850GoCroisiere.com
info@agencebonvoyage.com
Croisières VIP avec LucieCROISIÈRE PRIVÉE COURTE OU LONGUE
Miami | Broward | Bahamas | KeysDEMANDE DE MARIAGE | ANNIVERSAIRE | SORTIE EN FAMILLE
CÉLÉBRATION | VOYAGE | ÉVÉNEMENT D'ENTREPRISEÀ partir de \$1.480 TOUT INCLUS
4 heures = 12 personnes
(Essence, glacière, appareil BBQ, Bluetooth,
musique, capitaine, activités aquatiques)

Sea Ray 55' | Prestige 52' | Ferretti Fly 80' | Rex 120 122'

www.BateauRumba.com
Réservation : 438.499.2374BATEAU
RUMBA

Quel est le meilleur Etat des USA pour l'immobilier ?

Pour commencer à parler de généralités immobilières aux Etats-Unis, il faut rappeler que les côtes sont sururbanisées par rapport à l'intérieur du pays, et le prix des biens immobiliers, comme celui de la fiscalité, sont évidemment au plus haut dans les grandes villes de la côte comme New-York City, Washington DC, Los Angeles, San Francisco etc...

A l'inverse, les prix et les impôts sont donc modérés dans le centre ou le sud du pays. On peut y acheter des biens à meilleur marché... mais il sera beaucoup plus difficile de mettre un appartement en location au fin fond d'un village du Wyoming qu'à Manhattan, par exemple. (Loin des océans on trouve aussi quelques géantes disséminées, comme Chicago, Détroit, Dallas, Houston ou Atlanta, qui ont toutes une aire urbaine supérieure à 5 millions d'habitants). Pour trouver un bien répondant à vos goûts et besoins, il faut donc chercher le bon équilibre géographie/fiscalité/qualité de vie, avec plusieurs options possibles, prudence ou risque, dont on va parler un peu plus loin.

DES CHANGEMENTS D'ACTUALITÉ

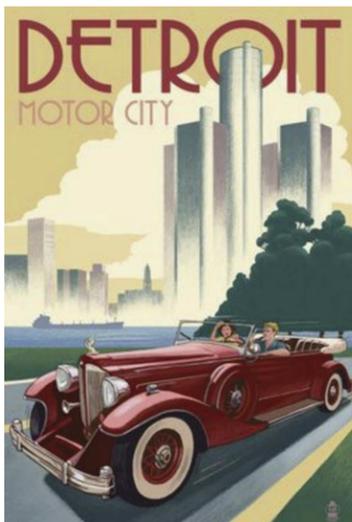
La crise de la Covid-19 a engendré un mouvement migratoire du nord vers le sud, en

particulier depuis les mégapoles côtières où le coût de la vie est élevé et où les habitants ont subi des confinements stricts et prolongés. Bien que la richesse culturelle et sociale de la vie à Manhattan soit indéniable, se loger dans cette ville requiert des moyens financiers conséquents, ou une certaine flexibilité quant à la taille des logements. Avec les risques de nouveaux confinements et la montée du télétravail, le sud des États-Unis est devenu une destination très prisée. Ce phénomène ne se limite pas à une seule région, car des Californiens choisissent également de s'installer au Texas. Les Nordistes plus aisés se tournent vers le sud de la Floride, mais il est important de noter qu'un investissement conséquent est nécessaire pour vivre dans la région de Miami. Pour ceux qui recherchent une

pour investir : à peu près partout.

MÊME DANS LES "VILLES DÉLABRÉES" ?

La question se pose. De notre point de vue, il est extrêmement



difficile d'y investir et quasiment impossible à distance. Certains le font, et c'est là que se positionnent les escrocs : il y a eu des centaines de Français et de Canadiens à se faire arnaquer sur des investissements à Dé-

troit, Cleveland et ailleurs (sans compter les terrains du Dakota du Nord). Le cas de figure classique, c'est qu'ils confient leur argent à des personnes aux Etats-Unis qu'ils ne connaissent pas, parfois via des rabatteurs qu'ils connaissent dans leurs pays à eux. Certains ont cru acquérir plusieurs maisons « à pas cher » alors qu'elles n'avaient pas même reçu le titre de propriété de la première maison qu'elles avaient cru acquérir (nous avons consacré des articles à ce sujet).

Dans tous les cas, n'achetez RIEN aux Etats-Unis sans y mettre les pieds.

Il y a des bonnes affaires à réaliser dans toutes les villes américaines, et certainement aussi celles de la Rust Belt (Cleveland, Détroit, Buffalo, Pittsburgh...), comme celles du couloir du Mississippi (Nouvelle Orléans, Memphis, St Louis), mais ça fait 30 ans que des agents immobiliers y vantent une reprise, un « boom », qui n'arrive jamais. Il faut vraiment vivre sur place pour savoir exactement si des perspectives d'avenir existent dans tel ou tel quartier.

Il convient de noter que, durant la pandémie, un certain nombre de personnes ont effectivement vendu leur mini-appart à Manhattan pour acheter, avec 10% du bénéfice, un palace à Détroit ! Car, effectivement, ça offre des possibilités. Ce n'est pas parce qu'elles connaissent des difficultés économiques que Memphis ou La Nouvelle-Orléans n'en conservent pas des quartiers magnifiques.



On n'insulte pas l'avenir, mais pour le moment on continue de recommander la prudence sur les villes "difficiles".

LE CHOIX DE LA PRUDENCE ?

Pour un investissement d'une valeur moyenne, vous pouvez investir dans une ville qui se développe, et au sein d'un Etat où la démographie est galopante. Les gens ont alors besoin de logements pour aller travailler, et cette pression fait monter les prix. Vous êtes alors certain de faire un bon choix pour l'investissement locatif. Des villes du Colorado comme Denver ou Colorado Springs, ou bien des villes du Texas comme Austin, sont depuis longtemps parfaites pour cela, ou encore Portland (Oregon) (et un très grand nombre de villes de Floride). Si vous comptez ne jamais mettre les pieds dans votre bien immo... dans ce cas, achetez là où les progressions vous semblent les plus stables, là où par exemple les habitants ont un salaire un peu supérieur à la moyenne nationale etc... Il est très commun, vu d'Europe, de penser que les meilleures villes des Etats-Unis sont les plus chères. Ce n'est pas forcément ce que pensent les Américains, surtout quand vient le moment de payer leur loyer ! Et s'il n'y avait que la qualité de vie à compter, tous les Américains habiteraient à Charleston (SC) ou à Naples (FL) !

LA PRISE DE RISQUE ?

Tous ceux qui ont acheté durant la crise des subprimes (2008-2012) y ont vu comme une évidence : acheter des maisons pour quelques dizaines de

milliers de dollars, y compris dans les stations balnéaires les plus chics... il fallait sauter sur l'occasion ! Néanmoins, nombre d'Américains ont été tellement choqués par la crise que, pour eux, les Etats-Unis, leur propre pays, était à l'inverse devenu le dernier endroit où ils auraient acheté un bien. Comme quoi... tout n'est que question de perspective... et de patience !

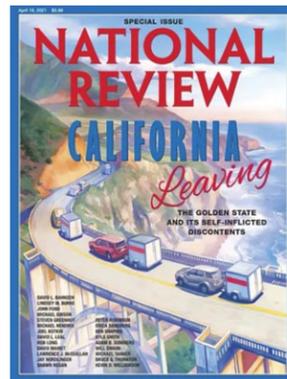
Les signaux économiques étant aujourd'hui tous devenus positifs, si nouvelle crise il y a... il ne semble pas qu'elle puisse se produire avant longtemps ! En conséquence, on peut se demander s'il y a des mauvais endroits où investir aux USA ! Oui, certes il y a des quartiers qui, demain, passeront de la middle class à la pauvreté. Mais, en règle générale, le climat économique permet tout de même de relativiser les prises de risques. Voici trois exemples de questions que les investisseurs se posent :

- "Y a-t-il un risque à investir au Texas ou Dakota : les réserves de pétrole vont-elles se raréfier ?" Les USA sont devenus les premiers producteurs de pétrole du monde, et il n'est pas prévu pour le moment que ça s'arrête. Les réserves sont plus importantes que prévues.

- "Plusieurs villes côtières à moins de 100km de Miami sont assez pauvres : vont-elles le rester ?" Aucune chance qu'elles le restent : les promoteurs auront le dernier mot !

Et, pour répondre à la question posée dans le titre, c'est donc plutôt au niveau des villes et quartiers qu'il y a des aubaines, même si certains Etats comme la Floride, le Colorado, le Texas comptent plus de "bonnes" villes que les autres !

gnifiques. Avec, certes, quelques phénomènes climatiques extrêmes comme les ouragans en Floride ou les possibilités de tremblements de terre en Californie ! Pour la fiscalité ou pour le dynamisme économique... la Floride, c'est quand même le paradis !



A l'opposé, la Californie, ce si bel (et très riche) Etat, est en train de pâtir d'une fiscalité déraisonnée. Un très grand nombre le quittent chaque année pour cette raison, et ceux qui y gagnent bien leur vie envisagent, s'ils le peuvent, de le quitter aussi. La vie y est toujours très agréable, mais même les secteurs technologiques de pointe (comme la Silicon Valley) semblent être vivement concurrencés par d'autres Etats. Sans vouloir attirer à tout bout de champ l'intérêt sur la Floride, il faut tout de même constater que depuis des années elle compte plus de créations de startups que tout autre Etat, y compris la Californie (alors qu'il y a 20 ans la Floride n'était pas même considérée comme une terre propice à autre chose qu'aux oranges et au tourisme). Donc, côté dynamisme, il y a dorénavant compétition !

ET LE MEXIQUE ?

Des Canadiens y trouvent leur bonheur hivernal à moins cher. Mais c'est beaucoup plus instable (depuis la défaite de Santa Anna (en 1836 !!!).



particulier depuis les mégapoles côtières où le coût de la vie est élevé et où les habitants ont subi des confinements stricts et prolongés. Bien que la richesse culturelle et sociale de la vie à Manhattan soit indéniable, se loger dans cette ville requiert des moyens financiers conséquents, ou une certaine flexibilité quant à la taille des logements. Avec les risques de nouveaux confinements et la montée du télétravail, le sud des États-Unis est devenu une destination très prisée. Ce phénomène ne se limite pas à une seule région, car des Californiens choisissent également de s'installer au Texas. Les Nordistes plus aisés se tournent vers le sud de la Floride, mais il est important de noter qu'un investissement conséquent est nécessaire pour vivre dans la région de Miami. Pour ceux qui recherchent une

que ce ne soient que les grandes villes qui soient mentionnées ici.

EST-CE QUE ÇA VEUT DIRE QU'IL NE FAUT PAS INVESTIR SUR LES CÔTES ?

Encore une fois, plus vous êtes proches de la mer, et plus c'est cher, et ça ne veut vraiment pas dire qu'il ne faut pas y investir. Dans un grand nombre de pays du monde, la pression démographique se renforce près des côtes, c'est comme ça. Mais, vu les prix, il y a eu un exode certain vers l'intérieur des terres, et pas seulement vers le sud, mais aussi, à la campagne, à l'intérieur même d'Etats comme New-York. Ce n'est donc pas uniquement une question de « sud ». Pour répondre plus globalement, à la fin de l'année 2024, les Etats-Unis sont vraiment, globalement, un bon pays

LES MEILLEURES VILLES OÙ S'INSTALLER AUX USA

Le journal « U.S News & World Report » utilise les indices du marché de l'emploi, des prix (revenu médian et coût de la vie), de la qualité de vie et de l'attractivité pour arriver à ce résultat (sur les villes de +50 000 habitants) :

1. Naples, Floride
2. Boise, Idaho
3. Colorado Springs (CO)
4. Greenville, Caroline Sud
5. Charlotte, Caroline Nord
6. Raleigh, Caroline du Nord
7. Huntsville, Alabama

8. Virginia Beach, Virginie
9. Austin Texas
10. Boulder, Colorado
11. Sarasota, Floride
12. Green Bay, Wisconsin
13. Charleston, Caroline Sud
14. Madison, Wisconsin
15. Lexington, Kentucky

POUR LA FLORIDE :

Pour la Floride : Pensacola arrive ensuite en 31e position de ce classement, Tampa est 35e, Fort Myers est 37e, Melbourne 49e, Jacksonville 56e.

Time To
Vacation in Florida

**Location | Investissement
& Gestion de propriétés**

**AVENTURA - FORT LAUDERDALE
POMPANO BEACH & ENVIRONS**

KARINE MAILLIEZ
310.279.7527 (Francophone)
Info@AtelierMailliez.com
AtelierMailliez.com

CINDY ROSADO
561.289.0792
Cindy@SunAndSandyFeet.com
SunAndSandyFeet.com

Nous Parlons Français | Anglais | Espagnol

Acheter ou vendre un condo en Floride : ce qu'il faut savoir

QU'EST-CE QU'UN CONDO ?

Le terme de condo ou condominium est utilisé aux États-Unis pour désigner l'équivalent d'un appartement dans une résidence en France.

Plus exactement, acheter un condo en Floride, c'est acquérir un bien qui est intégré dans un ensemble immobilier avec plusieurs propriétaires. En Floride, la plupart des communautés sont encadrées dans une structure qu'on appelle « Home Owners Association » (HOA) ou « Condo Association » l'équivalent d'un syndic de copropriété. La différence entre les deux est au niveau du concept de propriété ou copropriété. Dans un HOA, vous êtes propriétaire de votre résidence et copropriétaire des espaces communs tels que piscine, jardin, rue, etc. et dans un « Condo Association », vous êtes copropriétaire de tous les bâtiments et espaces communs, et propriétaire de l'intérieur de votre appartement. Dans tous les cas, en tant qu'acheteur vous serez obligé de vous faire approuver par la « Condo association ». Cette

condo, vous n'êtes donc pas seul maître à bord comme dans une maison. Il est donc important de vérifier quels seront vos droits, vos obligations et vos limites comme copropriétaire au sein du condominium. Il est important également de vous informer sur les responsabilités de l'association de copropriétaires et de vérifier la qualité de la gestion de l'immeuble.

Lors de l'achat, vous vous engagez en même temps à un certain nombre de choses :

- partager l'immeuble avec les autres copropriétaires,
- respecter les règlements établis visant à assurer le bon voisinage, la qualité de l'immeuble, son usage et son fonctionnement,
- vous impliquer dans la gestion et le fonctionnement de l'immeuble en assistant aux réunions et en participant aux décisions,
- assumer votre part des frais pour l'entretien de l'immeuble selon les décisions prises par l'association des copropriétaires,
- vous conformer aux limites établies par le règlement.

ment du sol de votre appartement, de casser ou déplacer des murs. Et si vous souhaitez acheter un bien pour le mettre en location, il faut aussi vérifier le règlement de la copropriété en matière de location car certains condos interdisent de louer au cours de la première année après l'achat ou imposent une limite d'une seule location par année.

En résumé, avant tout achat, il est important d'obtenir tous les documents et les renseignements qui vous permettront de bien comprendre où vous mettez les pieds !

Voici une liste non exhaustive des documents à se procurer pour bien analyser la situation :

– Les documents relatifs aux frais de copropriété : le coût mensuel des frais de copropriété varie d'un immeuble à l'autre en fonction des services à disposition, de l'entretien, des réparations à venir etc. Si vous achetez dans un condominium luxueux, ces frais peuvent être très élevés. Il est donc important d'en connaître le montant en amont de la signature finale.

– La déclaration de copropriété : la déclaration de copropriété de l'immeuble est un document qui décrit vos droits, vos obligations et vos limites comme copropriétaire. Elle contient par exemple la description des espaces communs et privés ou des aires utilisées par certains copropriétaires (garages, espaces de stationnement ou de rangement), et leurs conditions d'utilisation. Elle décrit aussi les règles de fonctionnement pour la gestion de l'immeuble. Un copropriétaire qui ne respecte pas la déclaration de copropriété ou ses règlements s'expose à des poursuites par l'association ou les copropriétaires !

– Les règlements de l'immeuble : en plus des règlements prévus dans la déclaration de copropriété, l'association peut adopter des règles supplémentaires pour régir la vie quotidienne des copropriétaires. En principe, ces règlements doivent être consignés dans la déclaration de copropriété.

– Les états financiers : il s'agit là d'évaluer la santé financière de l'immeuble et de prendre connaissance du budget de fonctionnement, de vérifier les frais payés et impayés, les dépenses effectuées, les fonds de prévoyance etc. Un budget déficitaire ou des fonds insuffisants peuvent entraîner les copropriétaires dans des charges financières supplémentaires non prévues. Les

états financiers sont inclus en général dans la déclaration de copropriété.

– Les documents liés aux travaux d'entretien : la santé financière de l'immeuble passe aussi par les travaux réalisés et ceux à venir. La toiture, les fenêtres, les balcons, les ascenseurs, les revêtements extérieurs doivent-ils être réparés, changés ou renouvelés ? Certains travaux d'entretien sont très coûteux et peuvent avoir un impact important sur vos charges et donc sur votre budget annuel.

– Les procès-verbaux des réunions de copropriétaires : ces documents contiennent les décisions et les questions soulevées par l'association ou les copropriétaires. Ils peuvent donc être un bon indicateur de la gestion de l'immeuble et du respect des règles par les résidents.

– Les documents d'assurance : il s'agit là de prendre connaissance de la nature de l'assurance à souscrire pour l'immeuble. En général les frais d'assurances sont inclus dans les frais d'association de copropriétaires.

Et si vous achetez un condo



VENDE UN CONDO EN FLORIDE : LES ENGAGEMENTS DU VENDEUR

Côté vendeur, la vigilance sera probablement moins importante. L'essentiel sera fina-

après l'acceptation de l'offre d'achat car le délai dont l'acheteur dispose pour examiner ces documents commence le lendemain de la journée où ces documents sont reçus par celui-ci. Dans le cas d'un

L'impact des assurances sur les décisions d'achat immo

Depuis le drame de Surfside (un immeuble qui s'est effondré en pleine nuit en 2021), mais aussi en raison de catastrophes liées à des événements météo, les assurances deviennent depuis plusieurs années un facteur déterminant pour les investisseurs en Floride. Les acheteurs sont de plus en plus attentifs aux frais liés aux assurances habitation, incendie, et inondation, et ces coûts peuvent même décourager certains investissements dans les zones à risque élevé. Pour les investisseurs, il est essentiel d'évaluer les assurances avant l'achat afin d'assurer la rentabilité du bien et d'éviter des dépenses inattendues.

Les communautés à usage mixte

Il est important de les mentionner car elles gagnent en popularité en Floride ; répondant à une demande croissante d'espaces de vie multifonctionnels. Ces développements regroupent des résidences, des commerces, des bureaux et des zones de loisirs dans un même quartier, offrant aux résidents un mode de vie « tout-en-un » qui réduit les trajets quotidiens. L'intégration de services et d'espaces verts favorise également une meilleure qualité de vie, rendant ces zones attractives tant pour les jeunes professionnels que pour les familles.

On a pu voir un peu partout aux États-Unis un fort déclin du « mall » qui était pourtant au centre de la vie américaine à la fin du XXe siècle. Or en Floride des malls de différentes tailles continuent d'ouvrir. Leur succès tient justement à ce mélange avec les habitations, soit au même endroit, soit dans le même quartier, mais en tout cas de manière intégrée.

approbation est obligatoire par la loi et sans elle la vente ne pourra pas se réaliser.

ACHETER UN CONDO EN FLORIDE : COMMENT ÇA MARCHE ?

Lorsque vous achetez un

Ce dernier point est important car il peut affecter votre mode de vie ou vos projets ; il peut s'agir par exemple de l'interdiction d'avoir un barbecue, des animaux d'une certaine taille, de laisser des objets sur le balcon, de changer le revête-



Rio Vista à Fort Lauderdale

neuf, il est aussi préférable de consulter le contrat avec le constructeur, la note d'information si l'immeuble a plus de dix condos, le rapport d'inspection ou encore le contenu de la garantie et ses conditions de mises en oeuvre.

Le petit « hic » est que pour consulter tous ces documents, vous devez d'abord soumettre une offre d'achat, ce qui est un engagement formel. Avant l'offre d'achat, mieux vaut donc bien vérifier les conditions de rétractation !

lement le prix de vente de l'appartement ! Aux États-Unis, 95% des vendeurs font appel à des agents immobiliers qui s'occupent de toute la transaction. Le vendeur a néanmoins certaines obligations de déclaration vis-à-vis de l'acheteur notamment de mettre à sa disposition tous les documents nécessaires à l'analyse de la propriété.

Ces documents doivent être fournis le plus tôt possible

condominium, l'acheteur a 3 jours ouvrables pour prendre connaissance des documents, et le jour 1 débute la journée qui suit la signature d'un formulaire confirmant la réception de ces documents par l'acheteur. Dans le cas d'un HOA, la procédure est légèrement différente car les délais pour fournir les documents doivent être indiqués dans l'offre d'achat.

– Laurence ROUSSELOT

A NOTER : une clause du contrat d'offre d'achat détermine si la propriété se situe à l'intérieur d'un « Condo Association » ou d'un « Home Owners Association ».

Tous ces documents doivent être fournis le plus tôt possible à l'acheteur afin que les délais de la transaction ne se prolongent pas inutilement ou pour ne pas prendre le risque que l'offre d'achat soit annulée.



MCH Consulting USA
Votre partenaire de confiance en comptabilité et fiscalité

Miami | Paris

- Comptabilité générale
- Déclarations fiscales
- Planification fiscale
- Conseil en gestion financière*
- Expertise franco-américaine
- Approche personnalisée et professionnelle
- Engagement envers l'excellence

Contactez-nous
mchconsultingusa.com

Rencontrez Monique Herzstein, fondatrice de MCH Consulting USA, avec plus de 20 ans d'expérience au service de vos besoins comptables et fiscaux. Nous offrons des solutions personnalisées pour particuliers et entreprises, afin de garantir votre succès financier aux États-Unis.

Investir dans l'Immobilier en Floride

Suite à la pandémie, le sud de la Floride a bénéficié d'un boom immobilier. Est-ce un bon moment pour acheter ou pour vendre ? Voici quelques éléments à considérer pour prendre une bonne décision. Le sud de la Floride est une région touristique dynamique avec un fort potentiel en termes de placements immobiliers et rendements locatifs.



Par Sonia Bolduc, Vice-Présidente Développement des Affaires et Officier

Le marché immobilier performe bien mais est-ce encore le temps d'acheter ?

Pour l'année 2025, les experts anticipent une forte hausse des prix médians de vente des maisons unifamiliales. Le prix médian global devrait augmenter de 6,5 %, tandis que le prix médian des ventes de maisons unifamiliales devrait croître de 9,7 %.

La demande est forte de la part des Snowbirds ainsi que des investisseurs. La Floride demeure un état populaire, facile d'accès et très actif économiquement. « En effet, les prévisions immobilières du sud de la Floride pour 2025 indiquent une année de transition, avec une augmentation de l'inventaire, une dynamique acheteur-vendeur changeante et des conditions de marché en évolution à Naples, Fort Myers et Miami. Les acheteurs bénéficieront probablement d'un plus grand nombre d'options et d'un plus grand pouvoir de négociation, tandis que les vendeurs devront

s'adapter à un environnement plus concurrentiel. »

L'augmentation de l'inventaire permet aux acheteurs de trouver des propriétés répondant à leurs besoins sans l'urgence qui caractérisait le marché ces dernières années. Les vendeurs doivent s'adapter à cette évolution et veiller à ce que leurs propriétés se démarquent dans un marché plus concurrentiel. Les investisseurs, quant à eux, doivent ajuster leurs stratégies pour viser un rendement à plus long terme dans des conditions de marché favorables.

Qu'en est-il des taux hypothécaires ?

La National Association of REALTORS® prévoit que les taux hypothécaires baisseront à environ 6,3 % d'ici la fin de 2024 et 5% d'ici la fin 2025. Cela pourrait encourager davantage les acheteurs à entrer sur le marché.

Planification de l'achat :

Planifier l'achat d'une propriété en Floride nécessite de se poser plusieurs questions importantes. Vous devrez choisir le type de propriété, comme un condo ou une maison unifamiliale, ainsi que le secteur. Il est bien connu que plus vous êtes proche de l'océan, plus les prix sont élevés, mais les opportunités de location peuvent être intéressantes. Si vous souhaitez louer la propriété en votre absence, vérifiez auprès de l'association s'il existe des restrictions de location.

Pour bien planifier votre budget, il est crucial d'identifier les frais liés à la transaction, tels que les frais de clôture, les frais d'association, les taxes foncières, et de vérifier s'il y a des contributions spéciales pour l'amélioration des espaces communs.

En ce qui concerne le paiement, vous avez le choix entre payer comptant ou financer. Si vous payez comptant, considérez l'impact du taux de change sur le montant total de la transaction. Si vous préférez financer, Natbank peut vous aider, et seule votre mise de fonds sera impactée par le taux de change. Financer chez Natbank est simple : vos avoirs, revenus et bureau de crédit canadiens sont reconnus, ce qui n'est pas le cas dans une banque américaine.

Entourez-vous d'une équipe d'experts qui connaissent le marché :

À Natbank, nous collaborons avec des partenaires professionnels (agents immobiliers, agents de titres, agents d'assurances, évaluateurs) reconnus pour leur expertise et leur connaissance approfondie du marché. Vous pouvez être servi dans la langue de votre choix. Une équipe complète vous accompagne tout au long de votre transaction, vous offrant les meilleurs conseils pour réaliser votre projet en Floride.

Nous serions ravis de vous servir, que ce soit en Floride ou à distance de manière virtuelle. Natbank, filiale à part entière de la Banque Nationale du Canada, est présente en Floride depuis 30 ans. En plus du financement, nous proposons des solutions pour vos opérations bancaires et une offre numérique en constante évolution. Faites confiance à toute l'équipe de Natbank pour vous offrir une expérience client distinctive et vous accompagner dans la réalisation de vos projets. N'hésitez pas à nous contacter !

www.natbank.com
1-800-205-9992



Changements majeurs pour les acheteurs immobiliers aux États-Unis : l'analyse de Frédérique Carré

Agent immobilier à Orlando, en Floride, chez Premier Sotheby's International Realty, Frédérique Carré est au cœur d'un secteur en constante évolution. Elle nous éclaire sur la petite révolution qui s'opère actuellement lors de l'acquisition d'un bien, tant pour les acheteurs, les agents, que sur le marché.

ACHAT IMMOBILIER AUX USA : CHANGEMENTS SUITE À PROCÈS

Le secteur immobilier américain a vu apparaître de nouvelles règles d'achat en termes de contrat et de paiement des commissions d'agents, suite au procès Sitzer/Burnett contre la National Association of Realtors (NAR). Cette affaire a dénoncé les pratiques en vigueur sur la répartition et les montants des commissions entre agents. "Historiquement, les vendeurs payaient les commissions des deux agents, un système dénoncé comme ayant gonflé artificiellement les coûts et généré des commissions excessives", explique Frédérique Carré. Pourtant, les commissions ont toujours été négociables, pouvant descendre à un dollar, mais peu de gens le savent. "Mais au-delà de l'aspect financier, j'ai le sentiment que c'est la valeur du travail des agents qui est remise en question !".

NOUVELLES RÈGLES ET CONSÉQUENCES SUR L'IMMOBILIER

Selon Frédérique Carré, les effets de ces changements se font déjà sentir. "Les mentions de rémunération des vendeurs ont disparu du fichier MLS, laissant les agents dans l'incertitude : vont-ils être rémunérés et combien ? Pour visiter un bien, il faut désormais signer un contrat avec l'agent de l'acheteur où doivent être définis la zone géographique

et la durée de la prestation, mais aussi les frais professionnels, au cas où le vendeur refuserait de payer. L'association des realtors peut vérifier aléatoirement les "brokerages" et infliger une amende pouvant aller jusqu'à \$15,000 sans contrat signé ! Cela va forcément compliquer le travail des agents, perturber les démarches, et sensibiliser encore plus les acheteurs aux coûts."

biens, en passant par le marketing, les inspections, les négociations, jusqu'à la signature. C'est cette implication totale qui fait ma valeur et explique les nombreuses recommandations de mes clients. En revanche, ces nouvelles règles pourraient écarter certains agents moins rigoureux, qui se contentaient de toucher leur commission sans réel engagement !".

QUID DES PRIX DE L'IMMOBILIER

Les coûts de l'immobilier vont-ils baisser ? "En théorie, oui. Si les vendeurs ne paient plus les honoraires des agents des acheteurs, les prix de vente pourraient diminuer. Mais il est probable que les acheteurs incluent les commissions d'agents dans leur offre afin de les financer", précise Frédérique Carré. "Au final, cela n'aura aucun impact sur les prix du marché, car les frais d'agents ne représentent qu'une petite partie des coûts de transaction. Les principaux facteurs influençant les prix de l'immobilier restent les taux d'intérêt (toujours assez élevés), l'offre et la demande, ainsi que d'autres éléments macroéconomiques."

Frédérique Carré
Premier Sotheby's
International Realty
Téléphone : (407) 417 3983
frederique.carre@premiersir.com
www.frederiquesellsflorida.com
www.facebook.com/frederique.carrefossati
www.premiersothebysrealty.com

- Laurence ROUSSELOT

MASSAT
EXPERTS-COMPTABLES
CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

Nous sommes la "Boutique Expertise-Comptable" qui propose du sur mesure à l'international.
Serge J Massat, 1995

lebureau@massat-group.com www.massat-group.com

SPJA
Signature
CONSTRUCTION LLC

ENTREPRENEUR GÉNÉRAL
GENERAL CONTRACTOR
BROWARD | PALM BEACH | MIAMI

RÉNOVATION, CONSTRUCTION NEUVE, GESTION DE PROJETS

RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL
INTERIEUR ET EXTERIEUR

Licence: FLCG1522377

CONTACTEZ-NOUS
561-352-6512
info@SPJAFL.com
www.SPJAFL.com

Sébastien Paradis
+15 ans d'expérience
Portfolio de choix
Service de choix
Prix abordables

Forbes

BEST-IN-STATE
TOP FINANCIAL
SECURITY PROFESSIONALS 2024

SHOOK® RESEARCH
© 2024 FORBES LLC - USED WITH PERMISSION

USAFRANCE
FINANCIALS®

Cédric Sage
Founder & CEO

Adam Boyer
ChFC® · Partner

Alexandre Quantin
MBA, RICP® · Partner

This award is not issued by Guardian or its subsidiaries. The annual Forbes ranking of Best-In-State Top Financial Security Professionals 2024 is based on criteria developed and obtained by SHOOK Research, LLC. No compensation was provided in connection with obtaining this rating; however, advisors may choose to pay fees to Forbes and Shook for premium listing features; including, usage rights of the ranking logo. Past performance is not an indication of future results. Future written communications may be in English only. #2024-178362 Exp 7/26

LES DIFFÉRENTS ENDROITS DE FLORIDE pour investir dans l'immobilier

La Floride est certainement l'Etat américain qui propose le plus de choix différents en matière d'immobilier.

Le comté de Miami-Dade regroupe pour sa part à peu près toutes les extrêmes, du luxe à Miami Beach, jusqu'aux quartiers d'ortoirs, et certains toujours un peu mal famés (mais rien d'anormal : Miami n'est plus du tout (et depuis longtemps) dans le classement des villes les plus criminelles). La côte ouest compte pour sa part une gamme assez variée, et moins saturée, avec des endroits délicieux comme Sarasota, Anna-Maria, Bradenton, et bien entendu Naples.

Autrefois réputée pour abriter

l'avis... des assureurs.

Les ouragans de 2024 pourraient avoir provoqué plus de lassitude que de dégâts dans certaines villes de Tampa Bay et, à l'opposé de Fort Myers, pourrait créer des opportunités immobilières.

LES BIENS DE LUXE

Il y en a à profusion dans toute la moitié sud. Mais pour des prix très différents. Si vous êtes en zone tropicale, ce sera plus onéreux que dans la région de Melbourne (est) ou de Clearwater (ouest). Ça ne veut

pas dire que c'est moins bien... mais juste que ça peut être un peu plus froid durant les matinées d'hiver !

ton, West Boca ou Wellington : ce sera loin de la mer... mais également à des tarifs très élevés. Là, le luxe est constitué par la taille de la propriété, son environnement, parfois propice aux balades à cheval, et en tout cas au calme, mais à proximité de la ville : d'où le prix. Les endroits les plus connus pour le luxe sont Miami Beach, bien sûr, mais aussi les gratte-ciels de Miami, les grandes villas de Coconut Grove (Miami), les palaces de Jupiter Island (Palm Beach County), l'île de Palm Beach (PBC), celle (en face) de Riviera Beach (PBC), certaines parties de Boca Raton (PBC), et Hillsboro (Bro-

LE MILIEU DE GAMME

C'est le plus intéressant pour l'investissement locatif. Le cas d'Orlando était le plus souvent cité, car elle est l'une des villes américaines qui se développent le plus, mais depuis quelques années Tampa Bay n'est pas mal considérée non plus. Orlando est très étendue (et agréable, même si elle n'est pas sur la mer) (mais pas très loin non plus). Les nouveaux habitants ont besoin de s'y loger, pour un prix normal, mais ils font monter sans cesse le prix de l'immo, et il reste encore une bonne marge de progression (même si les prix se sont calmés à Orlando en 2024.



cents.

La location sur les séjours de court terme (touristes) peut être très réglementée en fonction des villes (plus elles sont luxueuses et plus elles réglementent (comme Miami Beach, par exemple). C'est toujours possible, toutefois, d'y faire de l'investissement locatif (et donc de louer cher aux touristes), mais beaucoup d'agents immobiliers spécialisés optent pour des portefeuilles de biens à gérer dans des quartiers habités

par des familles qui travaillent, et sont parfois obligés de résider à quelques dizaines de kilomètres de leur job ! Car même des quartiers populaires à l'ouest de Miami, dans les villes de Hialeah ou Doral, montent en gamme. De même dans les villes à l'ouest de l'autoroute 195, aussi bien au niveau de Aventura, que de Fort Lauderdale, Pompano Beach ou Boca Raton.

L'ENTRÉE DE GAMME

Si vous cherchez vraiment



Las Olas à Fort Lauderdale

des retraités, la côte ouest a rééquilibré sa population avec des résidences principales.

Les îles près de Fort Myers ont été touchées par l'ouragan Ian en septembre 2022 (Sanibel et Fort Myers Beach ont été pulvérisées). Les constructions qui les remplacent sont beaucoup plus chères, mais (à priori) mieux armées pour affronter les tempêtes. Vu le prix des assurances, ce n'est pas forcément

pas dire que c'est moins bien... mais juste que ça peut être un peu plus froid durant les matinées d'hiver !

Les deux côtes de Floride sont bordées d'îles-barrières reliées au continent par des ponts. Pour le luxe, c'est là que ça se passe, aussi bien avec vue sur mer que sur la rivière, de l'autre côté des îles. Mais pas uniquement : un ranch de grande taille vers Davie, Wes-

ward) ou encore l'impressionnante Fort Lauderdale (Broward) avec ses îles de Las Olas ou ses magnifiques quartiers de Rio Vista ou Victoria Park. Sur l'autre côte, à Naples, Aqualane Shores et Port Royal sont dans la gamme « luxe » tout comme certaines îles d'exception, à commencer par Sanibel, Captiva, Useppa...

Dans l'aire urbaine de Miami, également, des familles ont besoin de se loger. Toutes les habitations ne sont pas dévolues aux touristes ! Mais la pression des touristes et retraités a tellement fait monter le prix de l'immobilier qu'il n'est plus en rapport avec les moyens qu'une jeune famille peut avoir pour rentrer dans la vie active. Il faut parfois s'éloigner très loin de la mer pour trouver des loyers dé-

Gen the Painter
ESTIMATION GRATUITE
PEINTRE EN BÂTIMENT
Intérieur - Extérieur
DE POMPAÑO À MIAMI
DÉCOUPAGE PARFAIT !
Geneviève LAPRISE
786.562.1816
Français | Anglais

AssuredPartners

Pour tous vos besoins en assurance!

NOTRE DÉSIR : BIEN VOUS SERVIR!

- Condominium
- Maison de ville
- Unifamiliale
- Multiplex
- Locataire
- Commercial
- Automobile
- Moto | Affaires
- Responsabilité civile



561.739.8346 | Sans frais 1.888.311.1165
boyntonbeach@assuredpartners.com
www.assuredpartners.com/boyntonbeach
1014 Gateway Blvd, Suite 107, BOYNTON BEACH

soNomad.
Assurance voyage

Pour obtenir une soumission et économiser jusqu'à 25 % sur votre assurance voyage, composez le

1-888-855-9022

BELL & LYONS
Toutes vos Assurances au même endroit

Vie Santé
 Auto Maisons
 Group Business

Scannez moi

(954) 998-3860 www.bellandlyons.com

BIEN ASSURÉS : BIEN PROTÉGÉS !

Je parle français & je suis à votre disposition pour tous renseignements

ASSURANCE SANTÉ INTERNATIONALE Cigna
non-résidents & détenteurs de carte verte

Assurance-voyage
Assurance vie & santé
Supplément Medicare
Planification successorale
Remplacement de salaire

Danielle Waton
954.683.7035
dwaton20@hotmail.com

Cigna

Sun Life À VOTRE SERVICE DEPUIS 2002

ASSURANCE VOYAGE
Protégez-vous et vos proches lors de vos séjours hors du Canada

FIEZ-VOUS À NOTRE ÉQUIPE BILINGUE, PROFESSIONNELLE ET DÉDIÉE

514.961.2355

CONTACTEZ-NOUS ! **Harry Stergiopoulos, MBA**
harry.stergiopoulos@sunlife.com
conseiller.sunlife.ca/f/harry.stergiopoulos

Gestion de patrimoine* Assurances Vie, Invalidité et Maladies Graves
*Représentant en épargne collective, Placements Financière Sun Life (Canada) inc.
Les conseillers et leurs cabinets gèrent des affaires d'assurance par l'entremise de Distribution Financière Sun Life (Canada) Inc.
La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est l'assureur et est membre du groupe Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2024.



des biens à prix très bas, ça va être très difficile dans la partie sud de la Floride, à part les maisons usinées (que les Français appellent « Mobile Homes »). Aux Etats-Unis, les « trailer parks » qui contiennent ces maisons usinées vont du pire au meilleur. On peut y trouver dans certains Etats des populations déclassées. Mais en sud Floride, à l'opposé, la plupart du temps un très grand nombre de parcs de maisons mobiles sont de très haute qualité : leurs habitants ne sont pas là pour survivre...mais seulement pour échapper à l'hiver quand il frappe

choix) de se lancer en s'installant dans des maisons mobiles).

Si vous cherchez un bien très peu cher, mais « non mobile » et pas trop loin de la mer, il vous faudra alors vous diriger vers la partie nord de la Floride. Il y fait un peu plus frais le matin durant l'hiver... mais c'est quand même très agréable. La côte Est est assez classique au nord de Canaveral. La côte ouest est parfois plus surprenante, avec une végétation de type « sud des USA » assez exubérante, dans des endroits charmants, de style un peu « old Florida », pour ne pas dire



le Canada et le nord des USA ! La maison mobile peut ainsi être un investissement sérieux. Et ce que nous disons ici se confirme de plus en plus depuis la Covid, en raison des prix élevés dans la région de Miami. Des jeunes familles font le choix (ou le non-

« old Dixie » (vieux sud) : allez voir vers Weeki Wachi, Crystal River, Cedar Key : si vous aimez la nature, vous serez servis (et faites attention aux ours !). Plus vous vous éloignez du sud, et plus vous pouvez trouver des propriétés à bon

marché.

LES BONNES AFFAIRES

Il y a toujours des bonnes affaires à réaliser, y compris dans la partie sud de la Floride ! Chaque année des quartiers de Miami deviennent « en cours » de gentrification. Il y a généralement un bon délai, plusieurs années, entre le début d'une gentrification et l'érection de logements de luxe ! Ces derniers temps, ce sont entre autre les quartiers d'entrepôts du Design District et de Wynwood qui s'étaient mis à flamber. Puis c'est passé à la Miami River et désormais à Little Haïti, Allapattah : partout ! Non loin de Miami, certaines villes sont actuellement en train de « monter en gamme » de manière impressionnante comme Homestead, Hollywood, Lake Worth, Boynton Beach, et c'était le cas de Bonita Springs avant l'ouragan Ian... En Sud-Floride, même les petites villes avec un taux de criminalité plus fort que les autres, deviennent intéressantes.

LE NORD DE LA FLORIDE

En Floride... le nord, c'est déjà un peu... « le sud », tel qu'on l'entend aux Etats-Unis. C'est beau. C'est très beau. C'est rural et moins riche que Chicago ou Boston, mais certaines petites villes connaissent une joie de vivre réelle avec des évolutions économiques intéressantes. Certains endroits sont réputés « rednecks », mais la vie dans les petites villes comme Ocala, Gainesville ou Sanford est loin d'être inintéressante. La grande différence avec notre précédent guide (2023), c'est qu'il y a désormais aussi une pression immobilière sur ces petites villes du nord.

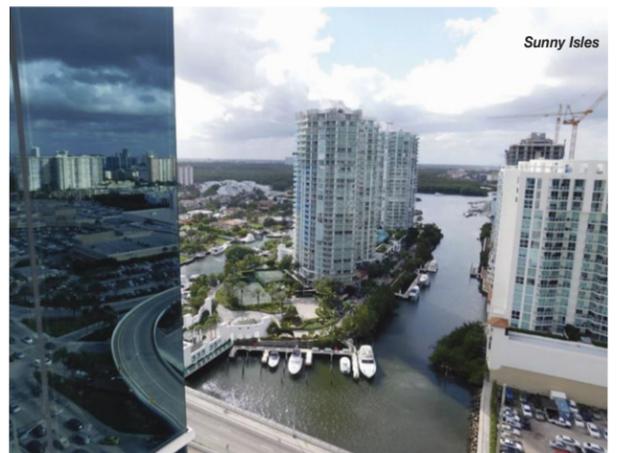
A l'est il y a la grande Jacksonville qui se développe vite. A l'ouest, dans la Panhandle il y a aussi des stations balnéaires de toute beauté, et sans doute les plus belles plages de Floride. Les villes sont moins courtisées

que Miami car elles ont des hivers frais : Panama City Beach, Destin, Pensacola et autres, qui ont autant d'écosystèmes économique à découvrir.

MIAMI-DADE

Comme dit en introduction, Miami et son comté concentrent les extrêmes. La moitié des habitants y dépensent plus de 30% de leurs revenus pour se loger. On peut ainsi constater que le logement y est donc, sur la majorité du comté, déjà très cher. Pour les investisseurs : Homestead, Miami Shores ou Kendall sont certainement des quartiers très intéressants en ce moment. Le Design District et Midtown continuent de prendre en valeur (avec également Upper East Side, Miami River et Little Havana), alors que la bande côtière, de Key Biscayne à Aventura, reste une valeur sûre (mais pâtissant un peu des conditions de circulation).

Si vous voulez vous passionner pour l'investissement en Floride... voyez, vous n'avez qu'à l'embaras du choix !



The International Family Law Firm

AVOCATE FRANCOPHONE en Floride

VOTRE FAMILLE EST NOTRE PRIORITÉ
 Professionnalisme | Intégrité | Compassion

Droit des planifications successorales
 Incapacités | Inaptitudes
 Règlement de successions
 Droit de la famille

Me Valérie Y. Duane-Dray
 305.704.7098 MIAMI
 954.527.8540 FORT LAUDERDALE
 info@TheIntLawFirm.com
 www.TheIntLawFirm.com

OCS LAW
 OBRONT COREY SCHOEPP

NOTRE CABINET EXERCE SUR TOUTE LA FLORIDE!

WWW.SCHOEPP.LAW.COM
 305-215-9355
 CHRISTIAN@OCSLAW.COM

ALFRED I. DUPONT BUILDING
 169 EAST FLAGLER STREET, SUITE 1321
 MIAMI, FLORIDA 33131

BUREAUX À MIAMI

VICTIME D'ACCIDENT? BLESSURE?
Appelez-nous! La consultation est gratuite!

Informez-vous de vos droits de recouvrement!

CHRISTIAN SCHOEPP
AVOCAT FRANCOPHONE AMERICAIN

EXEMPLES DE COMPENSATIONS:

- ACCIDENTS DE VOITURE
- CHUTE OU ATTAQUE
- BLESSURE CAUSÉE PAR UN ANIMAL
- BLESSURE CAUSÉE PAR UN PRODUIT DÉFECTUEUX
- AGRESSION SEXUELLE

DAUNY IMMIGRATION LAW OFFICE

CABINET D'AVOCATS DAUNY IMMIGRATION

Droit américain de l'immigration sur tout le territoire américain

**HONNÊTETÉ ET INTÉGRITÉ...
 DES RÉPONSES SIMPLES ET EFFICACES
 À VOS QUESTIONS D'IMMIGRATION**

- Visas d'investisseurs E-2
- Visas de transfert L-1
- Visas d'affaires temporaires
- Visas Immigrants (Cartes vertes)
- Regroupements familiaux • Naturalisations

2750 NE 185th Street, Suite 304,
 Aventura, Florida 33180
 305.682.7940 | contact@daunyimmigration.com
 www.DaunyImmigration.com

CABINET JURIDIQUE FRANCOPHONE

BOYER
 LAW FIRM, P.L.

Immigration américaine
 Litiges
 Droit de Famille
 Droit des Affaires
 Succession

M^e Francis M. Boyer
 Expert certifié en droit international par le Barreau de Floride

www.avocat-international-floride.com

Orlando | Miami | Jacksonville | New York
 407.574.2573 | 305.921.9665 | 904.236.5317 | 646.859.5885

DROIT DE L'IMMIGRATION

PARTOUT AUX USA
 Plus de 20 ans d'expérience

AVOCATE CERTIFIÉE AUPRÈS DU BARREAU DE FLORIDE

Tous types de visas :
 Entrepreneurs & Investisseurs
 Travail - Cadres & Mutations
 Carte verte - Citoyenneté
 Regroupement familial - Artistes

VAZQUEZ & POUDAT, PLLC
 401 W. Colonial Drive, Suite 7 | ORLANDO, FL
 407.674.6968 | assistant@vpimmigration.com

Maud Poudat

www.maud-poudat-immigration-usa.fr
 www.vpimmigration.com

Quelques données sur les maisons mobiles

« Home Sweet Mobile-Home » ! Oui, les Américains sont toujours propriétaires... mais pas forcément de ce qu'on pourrait croire. 7,5% des maisons aux Etats-Unis sont désormais des maisons mobiles ou préfabriquées. Adieu les rêves de « pavillon pour tous » des années 1950 ?

En Floride, la transition est brutale entre les appartements de Miami Beach, en vente pour des millions de dollars (et dont le prix ne cesse d'augmenter), alors qu'à quelques kilomètres en retrait des plages, des parcs de mobile-homes s'étendent parfois sur des kilomètres, affichant des prix de vente parfois inférieurs à 100 000\$: des paysages entiers de maisons mobiles (ou « maisons usinées » comme disent les Québécois) (que les Français appellent « parcs de mobile homes » et les américains parfois « trailer parks »).

Dans le sud de la Floride, ces terrains sont indissociables de la présence de 4 millions de Canadiens durant l'hiver. Dès le 1er mai, quand les beaux

jours reviennent à Montréal, les parcs deviennent quasiment déserts, attendant la fin du mois d'octobre pour se remplir à nouveau. En effet, il n'est pas possible pour le plus grand nombre de vivre durant 6 mois de l'année (le maximum autorisé quand on fait du tourisme aux USA) en location près des plages de la flamboyante Miami Beach ; c'est beaucoup trop cher. D'où le développement rapide de ces parcs de l'autre côté de l'autoroute I95. Certains sont absolument magnifiques, et avec un ticket d'entrée bien supérieur à ce qui est évoqué ci-dessus.

Mais, par delà le côté balnéaire sympathique, dès qu'on s'écarte un peu de la capitale balnéaire de la Floride, les parcs de maisons mobiles ne sont plus des villes saisonnières, mais bel et bien des habitations à plein temps, de véritables villages.

**44 000 PARCS
DE MAISONS MOBILES
AUX USA**

Il existe aujourd'hui aux Etats-Unis 44000 parcs de

maisons usinées qui s'imposent ainsi de plus en plus comme un nouveau mode de vie. En dehors de la Floride, ils n'avaient pas une très bonne réputation jusque dans les années 1980 – considérés comme des ghettos –, mais ils sont désormais pour la plupart très bien tenus, et ils constituent surtout une nécessité économique, une possibilité de se loger à bon marché. Il faut savoir que 56% des retraités américains ont moins de 10 000\$ d'économies quand ils terminent leur carrière. Et, chaque jour qui passe, les « baby boomers » sont 10 000 de plus à partir à la retraite. Le prix moyen d'une maison mobile étant 5 fois inférieur au prix moyen d'une maison « immobile », son succès est dès lors une évidence... D'autant que les charges mensuelles n'y sont en moyenne que de 100 à 150\$ seulement (en Floride en tout cas). « L'american dream » des années 1950 ; le pavillon pour tous avec la Ford ou la Chevrolet garée devant la balançoire des enfants... n'est

ainsi plus d'actualité pour tout



le monde. La dureté économique à laquelle fait face la classe moyenne américaine mène de plus en plus les nouvelles générations à être locataires plutôt que propriétaires. On est là fort loin de la « National Ownership Strategy », la stratégie du « tous propriétaires », objectif national à la fin de la Seconde Guerre Mondiale.

Nombreux sont ceux qui fonctionnent comme des « gated communities » ; des

parcs entourés de murs et surveillés par des sociétés privées. Dans le sud, beau-

**DES MAISONS
À MOINS DE 50 000\$**

En Floride il est possible d'acheter une maison mobile pour 50 000\$, et parfois moins (souvent un peu plus quand même). Dans la plupart des Etats, les maisons usinées ont une côte dégressive en fonction de leur âge, comme les voitures. Mais si les résidents arrivent à racheter les terrains où sont construits leurs maisons, alors la côte n'est plus dégressive, et elle se calcule alors en fonction des fluctuations immobilières, comme les autres maisons. Dans ce cas-là, les prix montent presque systématiquement, comme par magie, car les propriétaires font en sorte de bien entretenir les lieux. En Floride, 700 des 5000 terrains sont ainsi devenus la propriété de leurs heureux résidents.

Cet aspect est important, car il est arrivé à plusieurs reprises que des parcs abritant des Snowbirds soient revendus à des promoteurs, et que ceux qui étaient propriétaire uniquement des maisons se sont retrouvés avec seulement quelques mois pour les bouger ailleurs.

Les Gated Communities de Floride et les 55+ des petits paradis, loin des idées reçues

Les Québécois sont généralement habitués de la Floride, mais en revanche on a pu lire des articles dans la presse française sur les « villes privées de Floride » ou des « retraités blancs vivent entre eux, armés, à l'abri de grands murs, et protégés par des vigiles ». Quand on connaît la réalité, ces fantasmes font bien évidemment sourire !

Voici quelques explications sur « le pourquoi du comment » on y vit très bien, et sans avoir à rougir d'habiter dans de tels endroits. Mais, pour commencer, précisons pour ceux qui ne connaissent pas que les villes privées, si elles sont nombreuses, sont loin d'être une généralité en Floride.

LES POINTS POSITIFS

Ils sont innombrables !!! Le financement mutualisé de l'association de propriétaires permet des loisirs à profusion : piscines, tennis, shuffleboards, salles de réunions, bibliothèques ou de spectacles, jeux, des pontons pour les bateaux, des golfs etc...

POURQUOI IL Y A DES VILLES PRIVÉES EN FLORIDE

Contrairement à la France, qui a touché et retouché l'ensemble de ses surfaces naturelles, l'Amérique est un

continent taillé dans le vif, dans la nature sauvage. Quand vous achetez une maison de campagne près d'une côte française, il y a peu de chance qu'un jour vous y soyez attaqué par des loups ni par des ours. Par contre, essayez d'imaginer l'arrivée des premiers promoteurs immobiliers qui ont construit en Floride : des millions d'alligators, des crocodiles, ours, panthères, lynx, renards, coyotes, serpents, pour ne parler que des plus impressionnants. Dire qu'il y a des murs d'enceinte en Floride, c'est comme se demander pourquoi il y a des enclos autour des églises de Bretagne. C'est pour la même raison : les animaux.

Une autre raison importante : la Floride, c'est le pays des Snowbirds. C'est à dire des touristes qui viennent du nord des Etats-Unis, et du Canada, passer l'hiver dans le seul Etat où il fait chaud : et très exactement

dans la moitié sud de la Floride. Ce qui signifie que, six mois par an, certaines gated communities sont vides à 100%. Ce n'est donc pas de la paranoïa de penser que, si elles n'avaient pas des murs d'enceintes, elles seraient une cible de choix pour les voleurs du monde entier. Les « Snowbirds », au contraire, apprécient de retrouver leur domicile intact après six mois d'absence. Et c'est sans parler des attaques de moisissures, de termites, de tempêtes tropicales, tornades et ouragans ! Chacun aura compris pourquoi certains préfèrent avoir un vigile qui tourne en permanence.

Ce n'est pas non plus The Alamo : les communautés sont plus ou moins entourées de murs et surveillées : parfois, après quelques décennies, elles sont purement et simplement intégrées dans les villes. Et à l'inverse, on trouve des quartiers pauvres ou « ethniques » qui sont eux aussi protégés par des murs et un vigile.

LES « 55 ET PLUS »

Les Snowbirds sont adhérents d'associations de loisirs qui règlent la vie de ces communautés. Parfois ils sont aussi

Une « gated community » 55+ à Deerfield Beach en Floride



regroupés par nationalités ou religions ou langues : canadiens anglophones, québécois, juifs ou amish des Etats-Unis... Mais, dans tous les cas, s'ils sont en Floride durant six mois d'hiver, c'est généralement parce qu'ils sont... à la retraite ! Donc les quartiers réservés aux 55+ sont avant tout une tendance, et qui permet aux personnes de se regrouper par affinités de tourisimes. Ils n'ont pas la même vie que les familles en activité. Ca ne veut pas dire (comme on l'a parfois lu dans la presse québécoise) qu'ils détestent les enfants. Ils en ont eux-mêmes eu, et ils les accueillent dans leurs résidences 55+ durant les vacances de fin d'année, avec ces si bruyants petits-enfants ! Oui,

pour ceux qui en douteraient, « 55 et plus » c'est pour les propriétaires : ça ne veut pas dire qu'ils n'accueillent pas les plus jeunes, et qu'ils tirent au fusil sur les enfants qui oseraient franchir le mur. Pendant les fêtes de Noël, quand leurs parents ne travaillent pas, eux aussi ont droit à la Floride (et certains ne s'en privent pas non plus pendant l'été) !

Quant au sujet des armes à feu : il est possible d'en détenir à son domicile dans l'Etat de Floride. Mais nous ne perdrons pas le temps de faire un sondage pour savoir quel est le pourcentage de Snowbirds qui en détiennent une : les Américains les apprécient, c'est certain, et pour le cas des Snowbirds canadiens, c'est

assez infime. Dans tous les cas, à part une poignée de psychopathes (pas plus qu'en France), ils ne sont probablement qu'une poignée à dormir avec leur arme sous l'oreiller !!

A propos de criminalité, il y en a certes un peu dans certaines grandes villes de Floride, mais ce n'est pas une généralité. Il y a eu quelques périodes : les bandits des Everglades au XIXe siècle, certains trafiquants d'héroïne dans les années 1950, puis Pablo Escobar et ses amis dans le Miami des années 1980. Mais hormis ces périodes, la Floride n'a jamais été réputée comme étant un haut lieu de criminalité. Et, finalement, même ces événements ne sont pas à l'origine des communautés privées.

Bon, voilà, en synthèse les habitants de la Floride n'ont pas inventé une nouvelle manière de vivre protégés de hauts murs dans la détestation du monde extérieur : ça relève du fantasme, et ça reviendrait au même que de se plaindre que les maisons de retraites en France aient des murs et pas d'enfants à l'intérieur ! Ces « gated communities » sont au contraire très sympa et on vous invite à venir voir de plus près ! Amenez votre arme si vous avez un doute... mais on vous promet que vous y survivrez !

COUVREURS spécialistes d'immeubles EN CO-PROPRIÉTÉ

QUALITÉ • INTÉGRITÉ • SERVICE

- Inspection pour assurances
- Réparation de toitures
- Remplacement & Installation
- Estimations de réserves obligatoires pour les associations de condo

PROPRIÉTAIRE DE CONDO ?
Demandez à votre gestionnaire ou conseil d'administration de nous contacter pour un devis gratuit.

954.778.0563
Mike@CommercialRoofingIndustries.com
www.CommercialRoofingIndustries.com

CCC 1331823 | CGC 1528358

VALUABLE
75
YEARS
EXPERIENCE

COMMERCIAL ROOFING INDUSTRIES

École homologuée par le Ministère de l'Éducation Nationale & l'AIS de la Floride

DE LA TOUTE PETITE SECTION DE MATERNELLE (2 ANS) À LA 4^{ÈME}

**ÉCOLE
avec
apprentissage
bilingue**

**Lycée Franco-Américain
International School**

8900 Stirling Rd, **COOPER CITY**
954.237.0356 | www.Lyceefrancoam.org

Français & Anglais
Enseignement artistique
Enseignement sportif
Aide financière
Bourses scolaires acceptées

Les zonages immobiliers en Floride

Lorsque que vous achetez un bien immobilier, il fait partie d'une zone précise de la ville où il existe des règles à respecter. Ce morcellement du territoire a un nom, le zonage, appelé « smart growth policies » aux Etats-Unis. Le zonage est en fait un instrument d'urbanisme qui s'insère dans un ensemble légal de lois de référence qui permettent de réguler l'aménagement du territoire. Comment le zonage est-il organisé à Miami en Floride ?

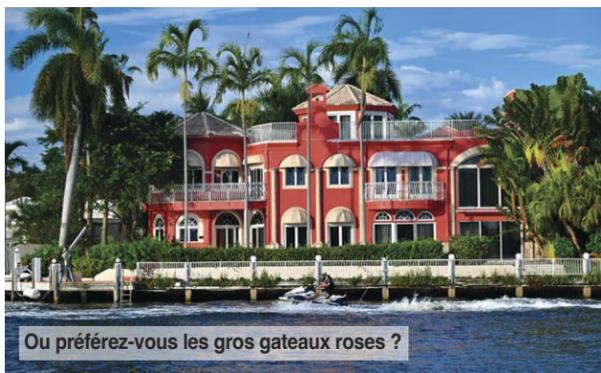
L'HISTOIRE DU ZONAGE AUX ETATS-UNIS

Les premières tentatives de zonage aux Etats-Unis se sont faites à San Francisco vers 1885 dans le but d'interdire les commerces de buanderie. Ces règlements ont été jugés valides par les tribunaux malgré leur caractère discriminatoire manifeste

Building (toujours existant au 120 Broadway). L'édifice surplombait les résidences avoisinantes et jetait une ombre importante qui diminuait la qualité de vie des habitants. Ce règlement est devenu le modèle pour le reste du pays et vers la fin des années 1920, la plupart des localités américaines avaient adopté des



Etes-vous plutôt maison moderne ?



Ou préférez-vous les gros gateaux roses ?



Ou les maisons coloniales ?

contre les immigrants chinois qui étaient très présents dans cette activité. Les villes de Los Angeles et de Boston ont ensuite continué les expériences dans ce domaine au cours des années suivantes, mais la ville de New York a été la première à adopter un règlement de zonage pour tout son territoire en 1916. Ce règlement a été décidé en réaction à la construction de l'Equitable

règlements de zonage.

Aux Etats-Unis le zonage est régi par les gouvernements locaux comme les comtés.

QU'EST-CE QUE LE ZONAGE EXACTEMENT ?

Le zonage est un outil de réglementation et de contrôle de l'utilisation du sol. Le mot est dérivé de la pratique de diviser le territoire municipal en zones, et

d'attribuer à chacune des usages permis.

Le zonage est donc le règlement qui régit le type d'activités qui sera permis sur un lot particulier (espace vert, agriculture, habitation, commerce ou industrie). Il a pour objectif de contenir l'étalement urbain, de favoriser la cohabitation de différentes activités, de promouvoir la sécurité, le bien-être social et familial des habitants. Le règlement de zonage doit être clair pour que chaque habitant comprenne les formalités auxquelles il doit se soumettre préalablement à l'obtention d'un bien, mais aussi pour que la municipalité puisse, par la suite, l'appliquer objectivement. Il doit être également rigoureux et précis car il peut être utilisé devant les tribunaux en cas de conflit.

Lors de l'achat d'un bien immobilier il est indispensable de prendre connaissance du zonage du quartier dans lequel le bien est implanté et du bail qui en résulte, car il peut avoir un impact important sur la vie quotidienne de l'acheteur. Si cet aspect est négligé pendant la transaction, il peut y avoir ensuite quelques mauvaises surprises !

QUELQUES EXEMPLES DE RESTRICTIONS DUES AU ZONAGE...

De nombreuses propriétés en Floride, notamment les condominiums, ne sont pas « pets friendly », c'est-à-dire qu'ils interdisent la présence des animaux ou les tolèrent sous certaines conditions. D'autres propriétés ne sont pas « kids friendly » – celles réservées exclusivement aux seniors par exemple – et les enfants n'y seront donc pas les bienvenus ou acceptés là aussi dans certaines circonstances.

Mais les restrictions de zonage ne se limitent pas aux biens résidentiels. Même chose pour les commerces. Les ordonnances de zonage peuvent interdire l'ouverture d'une boutique d'alcools à côté d'une école élémentaire, limiter les locations à court terme dans des quartiers historiques, comme cela a été le cas en 2010 autour de « Flamingo Park » et « Espanola Way » à South Beach.

Cependant, un futur acquéreur a la possibilité de demander une « dérogation » ou un « permis d'utilisation spéciale », ce qui lui permet de contourner les règles de zonage pour une zone particulière. Et les règles de zonage peuvent évoluer. C'est le cas à Wynwood où les associations communautaires et commerciales ont fait modifier les règlements de zonage du quartier afin de pouvoir le densifier et surtout accueillir de nouveaux

immeubles d'habitations pour en faire un lieu de vie à part entière.

QUELS SONT LES DIFFÉRENTS ZONAGES À MIAMI ? Le zonage résidentiel

Il regroupe les résidences familiales, les condominiums, les groupements de mobile-homes et les copropriétés. Le type de zonage peut avoir un impact sur les animaux de compagnie qui peuvent vivre sur la propriété, le type de business qui peut s'y exercer (à l'extérieur de l'espace privé), mais aussi sur le parking et les restrictions quant aux nuisances sonores. Les quartiers résidentiels peuvent être eux-mêmes divisés en sous-catégories, c'est le cas à Miami Beach où nous trouvons les quartiers unifamiliaux (maisons), les quartiers multi-familiaux (condos) ou les districts qui sont un mélange de structures unifamiliales et multi-familiales.

Le comté de Miami-Dade lutte contre la crise du logement abordable, avec par exemple des ordonnances qui ont été introduites pour permettre aux propriétaires de construire des logements accessoires sur leurs propriétés et pour encourager la construction de logements près des axes de transport en commun.

Le zonage historique et esthétique

Dans les zones d'intérêts culturels, historiques et/ou esthétiques telles que Miami Beach pour son patrimoine « Art Déco », toute modification de la situation urbanistique existante est soumise à des conditions particulières résultant de l'intérêt de la conservation. Les bâtiments ayant plus de 50 ans sont soumis en Floride à certains critères de restauration et d'embellissement très réglementés.

Les zones esthétiques quant à elles, sont devenues à la mode dans les condominiums de luxe. A « South Point » ou dans les « Sunny Isles », par exemple, le zonage esthétique dicte certaines tendances de couleurs, d'aménagements des espaces verts, de conformité des boîtes aux lettres etc. La différence majeure est qu'ici les réglementations esthétiques sont fixées non pas par une entité privée mais bien par le gouvernement de l'état de Floride.

Le zonage commercial

Ce type de zonage comporte de nombreuses catégories et n'importe quel commerce ne peut pas s'installer n'importe où. Par exemple les « malls » (ou centres commerciaux) se situent dans des aires différentes de celles des zones industrielles, ou



bien les « nightclubs » se trouvent dans des parcelles éloignées de celles des écoles, des lieux de confession ou des bâtiments hospitaliers.

Le zonage agricole

Le territoire agricole restreint la densité de développement de certaines zones et protège les communautés agricoles du morcellement en zones d'habitations. Paradoxalement, la zone rurale favorise les exploitations agricoles et les ranchs en permettant la présence d'animaux de charge ou de chevaux et présente bien moins de restrictions urbanistiques sur la parcellarisation que la zone agricole.

La politique des périmètres

d'urbanisation représente donc un ensemble de règles contraignantes pour les futurs acheteurs mais aussi pour les villes. A tel point que l'Etat de Floride a émis l'idée il y a quelques années d'abroger ces lois.

Les communes ne seraient pas obligées d'abandonner totalement leurs zonages, mais elles pourraient les faire évoluer vers une politique plus libérale. L'Etat espérait ainsi susciter une compétition d'offre foncière, et empêcher de ce fait les prix de remonter trop à la hausse. Affaire à suivre...

– Laurence ROUSSELOT

OBJECTIF USA
IMMOBILIER / ENTREPRISE / CONSULTING

Une seule agence pour vos projets aux USA :

- ✓ Rachat entreprise / commerce
- ✓ Immobilier résidentiel et commercial, transaction et gestion
- ✓ Consulting en implantation / expatriation

OBJECTIF USA
3801 Avalon Park Blvd E,
suite 212
Orlando FL32828

(407) 408-0176
objectif-usa.com
objectifusaimmobilier.com
contact@objectif-usa.com

Daphnée Vergeau Perret, Broker
Sylvain Perret, CBI, Broker / Owner

JADE
FIDUCIAL™
ADVISORY & TAX SERVICES

Valoriser et Renforcer les Entreprises et les Particuliers

entre la France et les USA

Conventions fiscales internationales
Fiscalité des sociétés
Fiscalité des particuliers
Service de conseil
Tenue comptable
Reporting financier
Gestion de la paie

Jade-Fiducial.com

usa@Jade-Fiducial.com



Miami . New York . Paris . San Francisco

Atlanta . Boston . Chicago . Fort Lauderdale . Houston . Los Angeles . Orlando . Palo Alto . Washington



Cinq choses à savoir avant d'acquérir un bien immobilier

Un appartement ou un pavillon en Floride, c'est le rêve américain pour beaucoup aux États-Unis et ailleurs.

Pour ceux qui n'ont encore eu l'expérience d'acheter un bien immobilier en Floride, ou aux USA car il y a des différences légales ainsi que de pratiques entre les différents états, voici cinq éléments à considérer avant de s'y plonger.

1 - UN AGENT IMMOBILIER PEUT GAGNER DU TEMPS

Face au grand nombre de courtiers immobiliers, environ 220,000 en Floride, un acheteur peut se poser la question de savoir si vraiment il a besoin d'un agent immobilier. Ce n'est pas obligatoire, mais un bon agent immobilier peut vous faire gagner du temps, et pourrait avoir d'autres contacts utiles pour faciliter l'acquisition. Presque toujours, la commission est payée par le vendeur, donc, en prin-



Par Me DAVID WILLIG

Avocat d'immigration aux barreaux de Paris et de Miami, et notaire

cipe, cela ne coûte rien à l'acquéreur.

2 - TITLE INSURANCE QU'EST-CE QUE C'EST QUE ÇA ?

C'est une question que se posent de nombreux acheteurs européens lors de la première

acquisition aux USA. "Title insurance" est une forme d'assurance pour couvrir un "sinistre," le plus souvent une charge qui pèse sur un bien immobilier qui n'a pas été détectée avant la conclusion formelle de l'achat. Cette notion de "title insurance" n'existe pas en France, ni généralement en Europe. Typiquement, dans ces endroits, on dit que c'est le notaire qui joue le rôle de "title insurance." Pourtant, c'est une pratique répandue aux USA généralement, certes en Floride spécifiquement, et désormais elle est pratiquée au Québec.

3 - CRÉATION D'UNE "LLC" POUR L'ACQUISITION

Un acheteur, des USA ou de l'étranger, entend souvent qu'il faut une LLC, une "Limited Liability Company" pour faire une acquisition immobilière. La LLC est une forme de personne morale, qui peut servir d'une

couche de protection contre la responsabilité civile s'il arrive quelque chose dans la maison ou l'appartement acquis. Une assurance pour couvrir la responsabilité civile constitue une autre couche de protection, mais le choix d'une LLC peut être utile. Toutefois, cela ne veut pas dire, pour autant, qu'il y a une solution définitive qui puisse servir de la même manière pour tout le monde. Il peut exister d'autres considérations quant à la constitution d'une personne morale pour détenir le bien immobilier. Alors, il faut examiner la situation précise de l'acquéreur afin de dresser une solution faite sur mesure.

4 - LA FISCALITÉ.

Aujourd'hui, il y a peu d'opérations financières qui ne donnent pas lieu à un impôt quelconque. L'acquisition d'un bien immobilier donne lieu à certains impôts, ainsi que d'autres impôts en fonction de l'usage du

bien. D'emblée, lors de l'achat, il y a des timbres fiscaux à payer, sur l'acte de vente, et aussi, éventuellement, sur les instruments de crédit hypothécaire. Tous les ans il faut payer la taxe foncière en fonction de la valeur du bien. Certaines locations, par exemple à court terme ou commerciale, peuvent être assujetties à une taxe, ainsi qu'un impôt sur le revenu du propriétaire. La vente du bien peut donner lieu dans certains cas à une retenue à la source, pour garantir le règlement d'un impôt sur la plus-value, le cas échéant.

5 - LA SUCCESSION.

Souvent l'acquéreur d'un bien immobilier pense au sort de son acquisition à la suite du repos éternel. Même si un acheteur a constitué une personne morale pour détenir un bien immobilier, il faut aussi penser à la transmission des parts constitutives du capital de la société ou compagnie. Surtout, il faut une solution qui tienne compte de la situation du propriétaire, surtout

pour un propriétaire international, ainsi que la situation des ayants-droits qui deviendraient le(s) propriétaire(s) par la suite.

L'acquisition d'un bien immobilier implique typiquement un investissement relativement important. Il n'est pas à prendre à la légère. Au contraire, il est toujours à conseiller de vous faire accompagner d'un professionnel, non seulement de l'immobilier, mais aussi d'un professionnel du droit, et cela dès le début de l'opération.

Si vous avez des questions concernant une acquisition immobilière, aussi bien du passé que prévue pour l'avenir, il vaut mieux chercher cet accompagnement en amont, plutôt qu'en aval ! Me. David S. WILLIG reste à votre disposition pour répondre à toutes vos questions sur l'immobilier.

Me David WILLIG
2837 SW 3rd Ave, Miami, FL
Tel : +1 (305) 860-1881
Interlawlink@aol.com
www.facebook.com/David-S-Willig-Chartered-186613868040926

VOTRE COURTIER EN PRÊTS HYPOTHÉCAIRES EN FLORIDE

- Prêts | Résidents ou non-résidents
- Prêts | Investisseurs
- Prêts | Programme expatriés

NMLS 1781104
NMLS 1823801

SWAPAMORTGAGE

Marine Gold
+1 347.744.0473
marine@SWAPaMortgage.com
www.SWAPaMortgage.com

COURTIER EN PRÊTS IMMOBILIERS

RÉSIDENTIEL : Acquisition et refinancement
INVESTISSEMENT LOCATIF : Passeport seulement
PROGRAMMES EXPATRIÉS ET RÉSIDENTS ÉTRANGERS
Avec ou sans visa & carte verte

Votre experte en prêts
Séverine Gualandi
NMLS #1603853

i3 LENDING
Innovation. Inspiration. Integrity
NMLS #1020884
1900 Boothe Cir #100,
Longwood, FL 32750

954-254-8659 cell.
info@severine-mortgage.com
www.severine-mortgage.com

Particulier et Business

Tax Firm

Déclarations Fiscales

Comptabilité

Paie

En Floride

Christina Deckert
30 ans d'expérience

Je parle anglais et français

305-748-5989

info@taxfirmamerica.com • taxfirmamerica.com

Achat & Vente

DE COMMERCES EN FLORIDE

- Immobilier résidentiel & commercial
- Encadrement de vos projets d'investissement & d'expatriation par des professionnels indépendants agréés & assurés
- La satisfaction du client est notre motivation

RÉUSSIR aux USA

772.333.5024
sophiechatonet@keyes.com
www.SophieChatonet.com
SophieChatonet.Keyes.com

The Keyes Company

BUSINESS BROKERS OF FLORIDA
Advisors Connecting Buyers & Sellers

AGENT IMMOBILIER DE PALM BEACH A MIAMI

POSH properties

Olivier Verdier
561-639-9028
olivier.poshflorida.com

Nous sommes spécialistes de Miami et Miami Beach.

Vous êtes investisseur, nous vous proposons maisons, appartements, immeubles et nous en gérons les locations *court terme*, ou *long terme* pour votre compte. Vous cherchez un hôtel à acheter, nous avons ce qu'il vous faut.

Vous recherchez une location, une résidence secondaire: vous allez rêver!

Roger Pardo +1 (786) 200-4509
Licensed Real Estate Broker · 407 Lincoln Rd. #6J, Miami Beach

DREAM POOL HOME!
3 bed & 2-1/2 bath
LITTLE GABLES

- Park 3 cars
- Impact windows
- Superb swimming pool
- Close to EVERYTHING!

FOR SALE
\$1,150,000

REALTY GROUP OF MIAMI

REALTYGROUPOFMIAMI.COM

Vous avez un bien immobilier, un terrain ou un business à vendre: **confiez le nous.**

Avancées technologiques dans l'immobilier en Floride : Impact de l'IA, des contrats intelligents et des visites virtuelles

L'immobilier en Floride connaît une transformation rapide avec l'intégration des nouvelles technologies, qui révolutionnent à la fois les processus d'achat et la gestion des biens. L'intelligence artificielle (IA), les contrats intelligents et les visites virtuelles deviennent des atouts essentiels pour les investisseurs, les agences immobilières et les acheteurs.

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : OPTIMISATION DES DÉCISIONS ET ANALYSE DES MARCHÉS

Grâce à l'IA, les investisseurs peuvent prédire les tendances du marché avec plus de précision, en se basant sur des données complexes comme les variations de prix et les préfé-

rences des acheteurs. Les plateformes d'IA analysent également les comportements d'achat et aident les agences à proposer des biens adaptés aux profils des clients, optimisant ainsi le retour sur investissement.

CONTRATS INTELLIGENTS : TRANSACTIONS SIMPLES ET SÉCURISÉES

La technologie des contrats intelligents, basée sur la blockchain, simplifie les transactions immobilières. Elle élimine les intermédiaires et garantit une transparence totale dans les achats et les ventes. En réduisant les risques d'erreur et de fraude, les contrats intelligents assurent une transaction plus sécurisée, attirant davantage d'investisseurs étrangers sou-



haitant éviter les complications administratives.

VISITES VIRTUELLES : IMMERSION À DISTANCE

Les visites virtuelles ont pris de l'ampleur, notamment après la pandémie, permettant aux acheteurs potentiels de décou-

vrir des propriétés sans être physiquement présents. Les visites en 3D et la réalité virtuelle créent une expérience immersive, où les investisseurs peuvent visualiser un bien et évaluer ses caractéristiques en détail. Cette technologie est particulièrement utile pour les ache-

teurs internationaux, qui peuvent explorer les biens à distance avant de s'engager.

UNE GESTION LOCATIVE FACILITÉE

L'essor des applications de gestion locative a révolutionné la gestion des biens immobiliers en Floride au cours des dix dernières années. Désormais, les propriétaires et les gestionnaires peuvent utiliser des plateformes centralisées pour automatiser des tâches essentielles comme la collecte des loyers, la gestion des demandes de maintenance, la vérification des antécédents des locataires, et la communication. Ces outils permettent de réduire les erreurs humaines et d'optimiser la satisfaction des locataires, en rendant la gestion plus fluide et en augmentant l'ef-

ficacité des processus quotidiens.

Du coup on a pu s'apercevoir aussi qu'il y a de plus en plus d'agents immobiliers et d'entreprises à proposer de la gestion locative, vu que les procédures sont facilitées.

Ainsi, les avancées technologiques dans l'immobilier en Floride apportent une efficacité accrue et une accessibilité qui renforcent le marché. Pour les investisseurs, elles représentent des outils de décision stratégique et un gage de sécurité. Ces innovations modifient les standards de l'immobilier et permettent de répondre aux besoins d'un marché en évolution rapide.

DE MIAMI BEACH À PALM BEACH
 ACHAT | VENTE | INVESTISSEMENT

Frederique Zetlaoui

The Keyes Company | Team CSR

VOTRE AGENT IMMOBILIER FRANCOPHONE
 561.452.6573
 FrederiqueZetlaoui@gmail.com

www.FrederiqueRealEstate.com

PALM BEACH | JUPITER | TREASURE COAST

Votre courtier en
IMMOBILIER

Achat • Vente • Location
 Investissement

DU SERVICE SUR MESURE
 Top 5% des agents de CB

Veronique
HOWLEY

DIRECT 772.530.2458
 vphowley@aol.com

www.coldwellbankerhomes.com/fl/palm-beach-gardens/agent/veronique-howley/aid_217456/

COLDWELL BANKER

Palm Florida French Club

CÔTE OUEST FLORIDE
 NAPLES | FORT MYERS | CAPE CORAL | SARASOTA | TAMPA

Votre agent immobilier francophone
 ACHAT – VENTE – INVESTISSEMENT

Soline Jellerson
 239.412.9779
 soline.jellerson@gmail.com

CENTURY 21
 SUNBELT REALTY

SWFLimmobilier.com

VOTRE AGENT IMMOBILIER : NAPLES | MARCO ISLAND | ESTERO | BONITA

De BONS CONSEILS pour vos ACHATS, VENTES & LOCATIONS dans la plus belle région de Floride

Naples & les environs... sa douceur de vivre, ses plages magnifiques et ses terrains de golf !

Jany Pech
 Broker Associate depuis 20 ans - Réside à Naples depuis plus de 30 ans

NaplesFloridaBroker.com | 239.404.5030 | janypech@aol.com

PREMIERE PLUS Realty Co. | REALTOR | EQUAL HOUSING OPPORTUNITY | MLS

PERFORMANCE • DYNAMISME • EFFICACITÉ

LAISSEZ-NOUS ÊTRE LA CLÉ DE VOS BESOINS IMMOBILIERS

De West Palm Beach à Miami Beach

Nicole Bouchard
 Agent Immobilier / Notaire Public
 NicoleSouthFLALiving.kw.com
 Nicole@NicoleSouthFLALiving.com
 954.647.5386

SOLD | VENDU

HOME FOR SALE
 kw
 KELLERWILLIAMS

Susie Demitro
 Agent Immobilier
 Notaire Public

Maryse Boisvert
 Agent Immobilier

Nadege Eychenne
 Agent Immobilier / Notaire Public

kw BOCA RATON
 KELLERWILLIAMS REALTY

7280 W Palmetto Park Rd #110
 BOCA RATON, FL 33067

REALTOR | EQUAL HOUSING OPPORTUNITY | MLS

Immobilier aux Etats-Unis : vocabulaire, jargon et termes spécifiques

Le marché immobilier américain a évidemment ses spécificités en matière de vocabulaire. Que vous soyez futur locataire ou propriétaire, voici les mots, termes et tout le jargon à connaître !

TOUT SUR LE « REAL ESTATE »

C'est ainsi qu'on traduit le mot « immobilier » : « real estate ». Les agents immobiliers sont des « realtors », ou des « brokers ». Parfois leurs sociétés s'appellent « Dupont Realty ». Un « agent immobilier commercial », qui peut vous vendre un local commercial, se dénomme pour sa part un « business broker »

MLS : LA LISTE DES BIENS IMMOBILIERS

Aux USA, les agents immobiliers ont tous accès au même « Multiple Listings Service » (MLS). Leur qualité n'est donc pas d'avoir un gros portefeuille de biens à la location ou à la vente, mais dans leur sélection et dans les bons conseils qu'ils peuvent apporter au vendeur, à l'acheteur ou au locataire. Tout cela n'est pas superflu : la législation américaine est telle qu'il est fortement déconseillé de se passer des conseils d'un agent immobilier.

NE MONTEZ PAS AU FIRST FLOOR !

Alors, si vous venez d'arriver aux Etats-Unis, il faudra vous y faire, le « first floor » (premier étage), c'est le rez-de-chaussée. Donc, quand on vous donne rendez-vous au 2ème étage... en français c'est donc au 1er qu'il faut vous rendre. Ce « First Floor » peut tout aussi bien se dire « ground floor » (étage du sol).

LA CO-PROPRIÉTÉ

De très nombreuses propriétés sont en coopérations de propriétaires aux Etats-Unis, aussi bien des parcs de résidences, comme les fameuses « gated communities » (« communauté

avec barrière », c'est-à-dire protégées par des murs) ou bien la gestion d'un immeuble. La « co-op » fait que chaque propriétaire est un actionnaire de la résidence ou de l'immeuble.

LES CHARGES

Les locataires doivent payer des « maintenance charges » et les propriétaires dans des copropriétés payent des « maintenance fees ».

CONDO (CONDOMINIUM)

C'est le mot que vous utilisez



pour désigner un appartement, dans une résidence (mais on peut aussi bien dire « flat » ou « apartment »).

FURNISHED

L'appartement sera « furnished » (meublé) ou « unfurnished ».

LE GENRE DE LA MAISON

Elle peut être « attached » (collée à une autre) ou « detached » (isolée). Elle peut être « pre-war » (avant la seconde guerre mondiale) ou même « antebellum » (avant la Guerre Civile), mais il peut aussi être « post-war » ou « modern » (c'est à dire récent). Elle peut être une townhouse (maison de ville) dans le nord-ouest des Etats-Unis, c'est à dire faire trois ou quatre étages et souvent être accolée à d'autres townhouse (mais pas toujours). A New-York et dans

messe de vente, alors que le « closing », c'est la signature finale de l'acte, avec remise des clés... et de l'argent !

LE « PRE-APPROVAL BANCAIRE

Pour éviter le « tourisme immobilier » (d'être dérangé par des gens qui ne savent pas ce qu'ils veulent), souvent les relations demandent un « pre-approval » de la banque : une lettre par laquelle votre banque confirme qu'elle peut vous prêter l'argent.

LE DOWNPAIEMENT

Le downpaiement est l'apport personnel que vous appor-



tez à l'achat. Un « acompte » peut aussi se dire « advance payment ».

BUYER'S AGREEMENT

Buyer's Agreement, c'est le pouvoir que vous donnez à l'agent immobilier afin de vous représenter.

MORTGAGE

Le mortgage c'est l'achat à crédit. Aux Etats-Unis, pour pouvoir avoir un crédit, il faut avoir un « credit score » établi par le « credit history ». Il s'agit d'un barème qui détermine vos possibilités de crédits en fonction de votre historique de remboursement. Il faut au moins deux ans de dépenses à crédit aux Etats-Unis afin de pouvoir avoir un « credit score » suffisant pour procéder à des emprunts plus importants.

APPRAISAL

La banque demande à un organisme de vérifier que la valeur du bien soit bien celle du prix fixé.

FORECLOSURE ET SHORT SALES

Vous pouvez acheter une maison ou un appartement dont les propriétaires sont défaillants dans le paiement des crédits. La « Foreclosure » c'est la saisie du bien par une collectivité (ville, Etat) ou une banque, en raison de crédits non remboursés. Les biens sont souvent mis en vente à -20% ou -30% de la valeur du

Etats-Unis, comme la SARL en France. Un très grand nombre d'investisseurs optent pour la création (très simple) d'une LLC avant de procéder via cette dernière à l'acquisition immobilière. Voir notre article spécial sur les avantages d'une création de société

LES IMPÔTS

Vous pouvez vous reporter aux articles que nous publions sur les impôts aux Etats-Unis. Les mots essentiels à connaître sont :

FIRPTA

Le Foreign Investment in Real Property Tax Act donne le droit de vous taxer au moment où vous cédez le titre (don, vente ou transfert). Avant de procéder à l'achat, regardez bien les dispositions avec votre comptable. Il vous sera peut-être avantageux d'acheter via une société, comme une LLC par exemple.

CAPITAL GAIN

Il s'agit de la plus-value que vous aurez enregistré entre l'achat et la revente du bien.

LA PROPERTY TAX

Egalement dénommée « real estate tax », elle est fixée par les collectivités locales.

Autre mots à connaître :

- Espace locatif = Rent Space
- Etat des lieux = ingoing inventory et outgoing inventory, en fonction de l'arrivée ou du départ du locataire/propriétaire
- Notaire = Notary
- T1 / F1 = « 1 room » (et ainsi de suite)
- Tarifs = rates
- Colocataire = roommate
- Jardin = backyard
- Commodités = amenities
- Placard = closet





Galaxy Title
AGENT DE TITRES & ESCROW

EXPERTS EN « CLOSING » POUR VOS
TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES
PLUS DE 25 ANS D'EXPÉRIENCE

☎ (954) 909-4882
✉ MGMT@GALAXY-TITLE.COM
🌐 GALAXY-TITLE.COM



AVOCAT EN IMMOBILIER MITCHELL ISSA, ESQ.

DE QUELS DOCUMENTS AI-JE BESOIN POUR LOUER ?

Soit d'une carte d'assuré social si vous avez un permis de résidence (la carte verte), soit au cas contraire d'un « ITIN », c'est à dire d'un numéro d'identification fiscale.

Pour l'assurance, ça se dit « insurance » ! Le locataire est un « renter » et son propriétaire est un « landlord » (mais quand on est son propre propriétaire, on est un « home owner »).

Achat et financement :

LE « CONTRACT » ET LE « CLOSING »

Le contract, c'est la pro-

LE RÊVE AMÉRICAIN À LA PORTÉE DE MAIN

Prêts Immobiliers pour Résidents et Non-Résidents

- ▶ ACHAT & REFINANCEMENT
- ▶ RÉSIDENTIEL & COMMERCIAL
- ▶ CONSTRUCTION & RÉNOVATION

☎ +1 (305) 987 7379 ✉ Daniel@FinancialTriangle.com

FinancialTriangle.com

NMLS 303125



DANIEL ETTEDGUI

NMLS# 161327

La fiscalité de l'immobilier en Floride

LES TAXES FONCIÈRES

En Floride, les taxes foncières sont une composante importante des coûts liés à la propriété immobilière. Elles sont calculées annuellement en pourcentage de la valeur de la propriété et varient selon les comtés et les municipalités.



Par **Christina DECKERT**,
CEO de Tax Firm

Le taux moyen de taxe foncière en Floride est d'environ 0,98 %, bien qu'il puisse être plus élevé dans des zones comme Miami-Dade ou Broward, où les services publics et les infrastructures jouent un rôle dans la détermination des taux.

La base imposable peut être réduite grâce à des exemptions, comme le Homestead Exemption, qui permet de réduire la valeur imposable de la résidence principale jusqu'à 50 000 \$ pour les résidents permanents. Cette exemption offre également une protection contre les hausses excessives de taxes, qui limite l'augmentation annuelle de la valeur imposable à 3 %.

LA FISCALITÉ DES REVENUS LOCATIFS

Revenus locatifs pour les résidents américains

Les revenus venant de la location de propriétés en Floride sont imposés au niveau fédéral, car l'État de Floride ne prélève pas d'impôt sur le revenu des particuliers. Sur ces revenus les propriétaires peuvent déduire de nombreuses dépenses, notamment les intérêts hypothécaires, frais de gestion immobilière, taxes foncières, réparations et entretien, amortissement, primes d'assurance

Les impôts sont calculés sur

les revenus locatifs nets aux taux d'imposition sur le revenu applicables, qui varient de 10 % à 37 % selon le revenu imposable total.

Revenus locatifs pour les non-résidents

Les revenus locatifs pour les propriétaires étrangers peuvent être traités de la même manière que pour les résidents américains si vous traitez les revenus locatifs comme des revenus effectivement connectés (ECI) aux taux d'imposition sur le revenu habituels.



En faisant ce choix (formulaire 1040-NR), les non-résidents peuvent déclarer les revenus et dépenses locatifs sur une base nette (plutôt que sur un revenu brut), ce qui peut réduire le montant de l'impôt dû.

Retenue à la source : Si vous ne choisissez pas de traiter le revenu comme étant effectivement lié à une activité commerciale ou professionnelle américaine, il peut y avoir une retenue à la source forfaitaire de 30 % sur le revenu locatif brut.

LA FISCALITÉ SUR LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES

Pour les résidents américains

Les plus-values immobilières

réalisées lors de la vente d'une propriété sont imposées différemment selon qu'elles sont considérées comme à court terme ou à long terme. Les plus-values à court terme sont imposées aux taux d'imposition ordinaires, tandis que celles à long terme bénéficient de taux réduits allant de 0 % à 20 %, selon le revenu global du contribuable.

Pour les non-résidents

La fiscalité des plus-values pour les investisseurs étrangers est encadrée par le FIRPTA (Foreign Investment in Real Property Tax Act). Ce dispositif impose une retenue à la source de 15 % sur le prix de vente brut.

La FIRPTA ne s'applique pas pour les biens immobiliers d'une valeur moins de \$300,000 quand il s'agit d'une résidence principale.

Les non-résidents peuvent également bénéficier de certains mécanismes d'exemption, comme les traités fiscaux internationaux ou les règles spécifiques pour les propriétés à usage personnel.

Réduction des impôts sur les plus-values

Les investisseurs peuvent réduire leur charge fiscale sur les plus-values grâce à des stratégies comme les échanges de biens similaires sous la Section 1031 du Code des impôts. Ce mécanisme permet de reporter l'imposition des plus-values tant que les fonds sont réinvestis dans une autre propriété éligible (ne s'applique pas aux résidences principales).

FISCALITÉ SUCCESSORALE ET DONATIONS IMMOBILIÈRES

La Floride n'impose ni droits de succession ni taxes sur les donations immobilières.

Au niveau de l'État, les règles

fédérales s'appliquent pour les successions au-delà d'un seuil d'environ 13 millions de dollars (pour 2024). Le taux d'imposition fédérale peut varier entre 18% et 40%.

Si la succession dépasse l'exonération fédérale, la succession devra remplir le formulaire 706.

Pour les investisseurs étrangers, ces seuils sont souvent bien plus bas, ce qui peut rendre la planification successorale cruciale pour minimiser l'impact fiscal.

DÉDUCTIONS ET AVANTAGES FISCAUX

L'immobilier offre de nombreuses opportunités de déductions fiscales pour les investisseurs en Floride :

- **Amortissement** : Les propriétaires peuvent amortir la valeur de leur bien sur une période de 27,5 ans, réduisant ainsi leur revenu imposable.

- **Charges déductibles** : Les intérêts hypothécaires, frais de gestion immobilière, taxes foncières, réparations et entretien, amortissement, primes d'assurance peuvent être déduits.

- **Crédits et abattements** : Des programmes spécifiques peuvent offrir des réductions pour les rénovations écologiques ou les investissements dans des zones économiquement défavorisées.

OBLIGATIONS DÉCLARATIVES ET CONFORMITÉ

Tous les propriétaires, qu'ils soient résidents ou étrangers, doivent déclarer leurs revenus locatifs et plus-values au fisc américain, même si aucun impôt n'est dû grâce aux déductions.

Christina Deckert
Tax Firm : 305-748-5989
www.taxfirmamerica.com

INVESTUS Realty



Votre partenaire immobilier sur la côte Ouest de la Floride



GESTION LOCATIVE • ACHATS - VENTES

30 années d'expérience dans l'immobilier

à votre service pour tous vos besoins en

Achat-vente

Rénovation & gestion

Vincent RICAUD

MBA/GRI

+1 941-538-2010

+33/(0)6-12-92-93-70

info@investus.fr

INVESTUS.FR



Vous pouvez retrouver des centaines de vidéos sur la Floride (et les Amériques) sur notre page : www.youtube.com/courrierdefloride ABONNEZ-VOUS... c'est gratuit !



SANG BLEU REALTY

ACHAT ET VENTE | RÉNOVATION | DESIGN D'INTÉRIEUR | GESTION DE PROPRIÉTÉS

Firme immobilière spécialisée en propriétés de luxe et propriétés d'investissement clé en main pour location à court terme en Floride

sangbleurealty.com |
 info@sangbleurealty.com |
 786.351.7748

Lydie Langevin
Realtor

Jessica Béchar
Founder & CEO

Maggie Villeneuve
Realtor

MIAMI DREAM

MAKES YOUR DREAMS COME TRUE!

Agence Immobilière Broward & Miami

MIAMI DREAM REAL ESTATE www.miamidreamrealestate.com

Valerie: 786 213 2174 | Marc: 786 213 2147

valerie@miamidreamrealestate.com | marc@miamidreamrealestate.com

FREDERIQUE Carre

REALTOR®

Votre spécialiste immobilier
407.417.3983

Frederique.Carre@PremierSIR.com
FrederiqueCarre.PremierSothebysRealty.com

Pour vendre ou acheter sur Orlando et sa région

Premier | Sotheby's INTERNATIONAL REALTY

Sotheby's International Realty® and the Sotheby's International Realty logo are registered service marks used with permission. Each office is independently owned and operated.

Intéressé par un investissement immobilier à Orlando?

Saviez-vous que Orlando est la destination numéro 1 pour le tourisme aux USA, et a un des meilleurs taux d'occupation de Airbnb?

VOTRE AGENT IMMOBILIER DANS LE COMTÉ DE PALM BEACH

Une experte du marché local!

SOPHIE GHEDIN
+1 (561) 236-1977
sophieghedin@kw.com

GhedinKeyAdvantage.KW.com

Développements résilients face au climat en Floride : Investir dans des biens adaptés aux aléas climatiques



La meilleure des idées : construire sur le Mount Trashmore !

Face aux problèmes climatiques croissants en Floride, l'investissement dans des biens immobiliers résilients est plus pertinent que jamais. Avec la fréquence des ouragans majeurs, des inondations, et des érosions des côtes, les promoteurs immobiliers et investisseurs se tournent vers des solutions durables pour protéger les biens et assurer leur valeur sur le long terme. Les problèmes sont réels, même si bien entendu ils sont pour le moment très circonscrits.

DES CONSTRUCTIONS ADAPTÉES ET RENFORCÉES

Les nouveaux développements utilisent des matériaux renforcés et des technologies de pointe pour résister aux vents forts et aux inondations. Par exemple, les constructions sur-élevées ou sur pilotis permettent de réduire les risques liés à la montée des eaux, tandis que les fenêtres et toitures renforcées résistent mieux aux ouragans.

INFRASTRUCTURES POUR LA GESTION DE L'EAU

Les projets incluent désormais des systèmes de gestion des eaux pluviales pour réduire les inondations et préserver l'environnement. Ces infrastructures utilisent des technologies telles que les bassins de rétention, qui limitent les dégâts en période de forte pluie.

ZONES D'INVESTISSEMENT EN FLORIDE

Certaines régions prennent plus de mesures que d'autres,

attirant les investisseurs soucieux de résilience. Des villes comme Miami et Fort Lauderdale adoptent des réglementations strictes, encourageant des pratiques qui non seulement protègent les biens, mais aussi les communautés locales.

AVANTAGES POUR LES INVESTISSEURS

Investir dans des biens résilients augmente leur attractivité auprès des acheteurs et locataires soucieux de sécurité. Ces propriétés tendent à garder leur

EXEMPLES

Il est bien certain qu'une ville ou un comté qui se soucie de son avenir environnemental, contribue désormais à la valeur des habitations. Juste trois exemples (mais il y en a des dizaines) :

Miami Forever Bond : La ville de Miami a investi plusieurs millions de dollars dans des infrastructures résilientes, telles que des systèmes de drainage avancés et des élévations de routes pour gérer les inondations et l'élévation du niveau de la mer. Mais on sait d'ores et déjà que des travaux titanesques, jamais vus aux États-Unis, vont être entrepris dans la Baie de

Biscayne : dunes recouvrant un mur géant, îles artificielles, écluses sous-marines : nombreux sont les projets...

Babcock Ranch : Près de Fort Myers, ce développement immobilier est conçu pour résister aux tempêtes grâce à des infrastructures solaires et des maisons construites pour minimiser les impacts des ouragans.

St. Petersburg's Coastal Defense Projects : St. Petersburg développe des barrières anti-inondations et renforce ses côtes pour protéger les communautés riveraines contre l'érosion et les tempêtes.

valeur et même à devenir plus prisées, en particulier dans les zones sujettes aux aléas climatiques.

En somme, les développements résilients en Floride représentent une stratégie durable et rentable.

La Vie de Condo de Luxe à Miami : Entre Palmiers et Paillettes

À Miami, la vie en condo de luxe est un véritable art de vivre, où le style rencontre le confort. Imaginez-vous, un matin, sirotant un café sur votre terrasse avec vue sur l'océan Atlantique, entouré de palmiers et de belles personnes. Vous vous dites peut-être que c'est un cliché, mais croyez-nous, c'est le quotidien de nombreux résidents de ces magnifiques tours en bord de mer.

LE CHOIX DE L'ADRESSE

Choisir de vivre dans un condo à Miami, c'est comme choisir un cocktail sur une carte pleine de délices. Entre South Beach, Brickell et Sunny Isles, chaque quartier a son charme distinct. South Beach, avec son ambiance festive et ses plages célèbres, attire ceux qui aiment l'animation. Brickell, quant à lui, est le quartier financier dans le centre de Miami, où les jeunes

professionnels rêvent d'escalader les échelons tout en savourant une vue imprenable depuis leur balcon. Sunny Isles est le choix parfait pour les familles qui recherchent un peu de tranquillité tout en restant à proximité de l'action : les tours y sont partout le long du front de mer.

LES ÉQUIPEMENTS QUI FONT RÊVER

Un condo de luxe à Miami n'est pas seulement un espace de vie ; c'est une expérience. Imaginez une piscine à débordement qui semble se fondre dans l'océan, un spa digne des plus grands hôtels, et une salle de sport où les machines vous fixent comme si elles étaient prêtes à vous défier. Certains complexes offrent même des services de conciergerie 24h/24, parce que, avouons-le, il est difficile de gérer ses courses après une séance de yoga sur la plage.

UN STYLE DE VIE COMMUNAUTAIRE

La vie en condo à Miami favorise un sens de communauté unique. Les résidents organisent souvent des soirées barbe-



cue au bord de la piscine ou des dégustations de vin dans les salons communs. C'est un peu comme être dans un club exclusif, sauf que vous n'avez pas besoin d'une carte de membre. Vous pouvez rencontrer des voisins lors d'un cours de yoga au lever du soleil ou échanger des recettes de mojito lors d'un événement social.

LES DÉFIS DE LA VIE EN CONDO

Cependant, tout n'est pas rose dans le monde du condo de luxe. Il y a des défis à relever. Par exemple, le voisin qui joue

de la musique à fond à 2 heures du matin peut sérieusement tester votre patience, si l'isolation n'est pas optimisée. De plus, les frais de copropriété peuvent donner le tournis, surtout si vous avez décidé de vivre dans un complexe avec toutes les commodités imaginables. Mais après tout, qui a dit que vivre dans le luxe était bon marché ?

UNE VIE CULTURELLE ÉPANOUISSANTE À MIAMI

La vie à Miami ne se limite pas seulement à l'architecture élégante et aux soirées au bord de la piscine. C'est aussi une

ville riche en culture. Les résidents peuvent profiter d'un éventail d'activités, allant des expositions d'art aux festivals de musique. Avec des événements tels que Art Basel, le Carnaval de Miami etc... il n'y a jamais un moment d'ennui. Et n'oublions pas la gastronomie ! Des restaurants étoilés aux food trucks colorés, les options culinaires sont à couper le souffle.

LE LUXE AU QUOTIDIEN

En fin de compte, vivre la "condo-life de luxe" à Miami est une expérience inégalée. Avec des paysages époustouflants, des commodités haut de gamme et une culture vibrante, il est facile de comprendre pourquoi tant de personnes choisissent d'y poser leurs valises. Peut-être qu'une vie en condo à Miami est faite pour vous. Et qui sait ? Peut-être que vous vous retrouverez à organiser la prochaine soirée barbecue avec vos voisins, le sourire aux lèvres et un verre à la main. Bienvenue à Miami, où le luxe est un style de vie, et où chaque jour est une célébration !

LES VRAIS SPÉCIALISTES DU TRANSPORT SNOWBIRDS

Voitures | Roulottes | Motorisés | Fifth Wheels | Bateaux

QUÉBEC-FLORIDE +++



Terminal à terminal ou Porte à porte

TRANSPORT KMC Facile & Sécuritaire | SANS TRACAS

514.267.4865 • info@transportKMC.com

www.SnowbirdsTransportKMC.com



CABINET DE RECRUTEMENT & AGENCE D'INTÉRIM

Recrutement et placement aux États-Unis

SERVICES AUX ENTREPRISES

- Recrutement temporaire
- Recrutement permanent
- Recrutement de masse
- Chasse de tête cadre et exécutif

SECTEURS D'EXPERTISE

Finance | Administration
Santé | Grande distribution
Événementiel | Éducation
Industriel | Logistique
Personnel HNW1 +++

FRENCH CONNECTION STAFFING

Info@FrenchConnectionStaffing.com
1.800.307.9757

www.FrenchConnectionStaffing.com



CONSULTANT EN STRATÉGIE D'AFFAIRES SPÉCIALISÉ DANS LES PROJETS D'IMMIGRATION

IMMIGRATION AUX ÉTATS-UNIS

— VISA E2-EB5 —



FAITES LE GRAND SAUT AVEC GOLD ELITE GROUP À VOS CÔTÉS

» VOTRE SPÉCIALISTE POUR METTRE EN PLACE VOTRE ENTREPRISE AUX USA ET COORDONNER TOUT LE VOLET IMMIGRATION AVEC NOS AVOCATS

» CRÉATION COMPLÈTE DE VOTRE START-UP QUI RÉPOND À TOUS LES CRITÈRES DE L'USCIS POUR VOTRE VISA

» PROJET CLÉ EN MAIN DÉJÀ DISPONIBLE POUR OBTENIR UN VISA DE FAÇON ACCÉLÉRÉE

561.978.1766

INFO@GOLDELITEGROUP.COM
GOLDELITEGROUP.COM

"GOLD ELITE GROUP" N'EST PAS UNE FIRME D'AVOCATS ET NE FOURNIT PAS DE CONSEILS JURIDIQUES. NOUS COLLABORONS AVEC DES CABINETS D'AVOCATS AGRÉÉS PAR LE BARREAU DE LA FLORIDE.