

Mickael Mossé, de First The Real Estate, nous explique comment profiter de la crise Américaine, où investir et les pièges à éviter

En quelques années Miami est devenu l'une des villes les plus attractives auprès des investisseurs Européens est plus particulièrement auprès des Français. Expliquez nous quelles sont les raisons de cet engouement ?

Mickael Mossé (Responsable First The Real Estate FRANCE) : De nombreux Français profitent de la crise des subprime et de la baisse du dollar pour acheter un pied-à-terre en Floride, avec une préférence pour Miami.

Tout d'abord soulignons que la Floride est le quatrième état des Etats-Unis avec plus de quinze millions d'habitants et il est au premier rang grâce à son indicateur de développement, essentiellement dû à l'industrie du tourisme et des loisirs, mais aussi aux nouvelles technologies, à la recherche, et à l'information.

À Miami, le français est la troisième langue parlée. Les expatriés y seraient environ 30 000.

Sans parler du nombre croissant de vacanciers hexagonaux.

Ils ont toujours été attirés par Miami il n'y a pas que le climat Miami est devenue une ville culturelle et une vraie plate-forme économique entre l'Amérique du Nord et celle du Sud. »

Ensuite soulignons les réelles opportunités de diversifications de placements pour les investisseurs Européens qu'offre l'immobilier à Miami.

Il faut savoir que Miami dispose d'une large gamme de produits dont les prix débute à des niveaux très largement inférieurs à ceux des niveaux européens.

Sans oublier que les produits proposés sont bien souvent de nettement meilleures qualités qu'en Europe.

La récente crise des subprimes a fait chuter le marché immobilier de Miami de 20 à 40%.

Par exemple un de nos clients Français a ainsi pu s'offrir en décembre, un appartement de 100 m² à South Beach à -35%.

A cela il faut bien évidemment ajouter la fiscalité attractive très avantageuse de l'état de la Floride qui a provoqué l'afflux massif d'investisseurs et spéculateurs étrangers.

De grandes opportunités sont offertes à ceux qui sauront saisir leur chance.

On entend beaucoup parler de « Short sale » et de Forclosures ». Pouvez vous nous expliquer la différence entre une « short sale » et un « foreclosure » ?

Mickael Mossé : Une "Short Sale" c'est quand le prêteur (la Banque), accepte de recevoir moins que la somme qui a été prêtée initialement à l'emprunteur.

Le prêteur peut accepter un remboursement moindre que la somme empruntée pour éviter la saisie immobilière, ce qui lui coûterait encore plus cher.

Dans ce cas, au lieu d'acheter le bien au vendeur, vous l'achetez directement à la banque émettrice du prêt à un prix vraiment inférieur.

Prenons un exemple : Un propriétaire va devoir être saisi de son bien Immobilier, il a un prêt immobilier à la banque de \$500,000.

Nous faisons une offre d'achat à la Banque de \$400,000, la banque accepte cette somme comme remboursement de la somme totale empruntée.

Vous devenez ainsi propriétaire du bien et l'emprunteur n'a plus de dette.

Un Forclosure est une saisie immobilière, la banque devient propriétaire du bien immobilier, ce procédé est coûteux pour la banque et prend beaucoup plus de temps qu'une Short Sale.

Comment se déroule l'acquisition de biens immobiliers issue d'une « short sale ou d'un forlosures » et quels sont les pièges à éviter ?

Mickael Mossé : L'acquisition d'une unité immobilière qui est issue d'une "Short Sale" ou d'un "Forclosure" se déroule en cinq étapes :

- 1) Recherche des meilleures unités sur le marché.
- 2) Vérification de la "solvabilité" de la banque (propriétaire ou prêteuse) pour savoir si elle n'a pas trop d'actifs douteux. En effet suite à la crise Boursière, si la banque a trop de ces actifs (crédits) il y a trop de risques et cela pourrait nuire à l'opération.
- 3) Expertise de l'immeuble et de l'unité choisie (type de construction, système électrique, montant des charges, situation géographique, travaux éventuels à prévoir, prix sur le marché ect..).
- 4) Négociation auprès de la banque.

5) Offre d'achat.

Toutes ces étapes prennent environ 1 mois.

Toutefois, elles s'avèrent nécessaire pour un investissement comme celui-ci car, aujourd'hui il y a beaucoup d'unités de ce type à Miami et les agences immobilières et/ou les banques veulent s'en débarrasser le plus rapidement possible.

De ce fait, elles vous vendent l'unité pour 400 000 \$ alors qu'elle avance en valeur 600 000 \$ et vous influence de ne pas tarder quant à l'acquisition de ces affaires. En revanche, le prix n'est pas l'unique critère à prendre en compte et les risques d'avoir des surprises une fois l'acquisition réalisée (charges qui passent de 400 \$ initialement prévu à 1 200 \$, mauvais état des appartements, difficulté à trouver des locataires ect..) sont bien réel si nous ne faisons pas toutes ces vérifications et expertises en amont.

De plus, n'oublions pas qu'en terme d'acquéreurs, nous nous trouvons en position de "force" vis à vis des banques et des agences immobilières.

Dans quel quartier nous conseillez vous d'investir à Miami actuellement ?

Mickael Mossé : Miami est composé de différents quartier tous plus intéressants les uns que les autres pour investir. Cela va varier en fonction du budget.

Que ce soit le quartier de BAL HARBOR, le "Neuilly" de Miami Beach, caractérisée par ses boutiques de luxes et ses immeubles de très grand standing, sans oublier les trois "Iles de milliardaires: FISHER ISLAND, INDIAN CREEK et STAR ISLAND. Comme pour Aventura, qui est le quartier le plus recherché par les familles américaines de professionnels et de cadres de hauts niveaux. les écoles privées sont à recommander dans cette région.

Vous pourriez être attirés aussi par Coral Gable qui est l'un des plus beaux quartiers de Miami. Il est composé de quartiers résidentiels de jardins bien dessinés, et de parcs verdoyants avec des terrains de golf et des canaux. Il y également Brickell Avenue qui est composé de condominium luxueux qui font de cet endroit le "nec plus ultra" de Miami spécialement par ceux qui recherchent la vue sur la baie de Miami.

Et le plus connu, South Beach Miami, qui est une région de spéculation des valeurs immobilières, surtout dans le quartier "Art Déco", qui est essentiellement composée d'immeubles de standing avec vue sur l'Océan et de quelques propriétés de rêves situées dans les îles et sur les canaux. Cette région attire jeunes et moins jeunes, la "jet set" internationale, les investisseurs et les vacanciers du monde entier, les artistes ou les cadres. Le marché immobilier y est déjà à son sommet.

Enfin, on ne pourrait pas conclure ce chapitre sur Miami Beach sans parler du fleuron de sa renommée internationale et le centre de sa vie nocturne, OCEAN DRIVE, avec ses terrasses de café à la française et ses restaurants très prisés des touristes, ainsi que le nouveau quartier piétonnier de LINCOLN ROAD.

Quelque soit le style de vie que vous recherchez pour investir ou vivre, Miami vous offre les plus beaux immeubles et maisons dans des endroits paradisiaques.

Pouvez vous nous décrire votre société « First The Real Estate » ?

Mickael Mossé : FIRST: The Real Estate est une marque du Groupe Totality, qui a réalisé un chiffre d'affaires en 2007 de plus de 140 millions d'euros. Nous opérons dans le domaine du conseil en matière d'achat immobilier dans les principaux marchés internationaux notamment, aux États Unis et à Panama City. FIRST: The Real Estate est le fruit de l'expérience et du professionnalisme de chefs d'entreprise qui exerce depuis plus de 20 ans, au niveau international, dans le domaine de l'immobilier, du marketing et de la distribution.

Vos services ?

Mickael Mossé : Beaucoup de nos clients nous demandent de les accompagner dans l'achat d'immeubles en divers points de la planète, mais nous préférons nous limiter exclusivement à des endroits qui répondent à des caractéristiques bien précises :

1. Certitude du droit
2. Rapport de conversion de l'euro : le rapport euro/dollar est actuellement dans une période très positive pour l'euro
3. Réglementation du bâtiment et immobilière
4. Allègements fiscaux et incitations à l'investissement : les pays en question prévoient beaucoup d'incitations et de privilèges fiscaux
5. Période historique particulière du pays choisi

L'objectif de FIRST: The Real Estate est de permettre à quiconque, du petit épargnant au grand investisseur, d'acheter des biens immobiliers dans les endroits les plus rentables au monde, assisté dans toutes les étapes de l'achat par une équipe de professionnel de haut niveau.

Concrètement notre mission consiste à mettre à disposition de l'investisseur notre expertise financière, afin qu'il puisse diversifier et améliorer le rendement de son patrimoine par le plus solide des investissements: l'immobilier

Que diriez-vous pour conclure ?

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

De grandes opportunités sont offertes à ceux qui sauront saisir leur chance. Ceux qui attendent pour profiter de prix bas devraient revoir leur stratégie et plutôt rechercher les bonnes affaires aujourd'hui, car après les soldes, c'est fini.

Où pouvons nous vous contactez ?

Vous pouvez nous contacter via notre site internet www.immobilierenfloride.com.

Contact Mickael Mossé :

First The Real Estate

Corso Magenta 10 – 20 123 Milano (IT)

Tél : +39 33 82 52 16 38 - Fax : +39 02 91 43 10 54

Mail : m.mosse@therealfirst.com

Website : www.immobilierenfloride.com

About the Author

<http://actualite-immobilier.blogspot.com/search/label/Nos%20autres%20articles%20sur%20First%20The%20Real%20Estate>

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)