

IMMOBILIER POURQUOI LES STARS INVESTISSENT AUX ÉTATS-UNIS

Des villas de rêve, des transactions spectaculaires, des plus-values colossales: l'immobilier américain fascine.

Normal, c'est ce que nous montrent les médias. Mais au-delà des paillettes, pourquoi tant de personnalités européennes choisissent-elles les USA?

En 2024, David Guetta réalise une plus-value de 6,5 millions de dollars en six ans (+68%) sur un appartement à Miami Beach – un record du prix au mètre carré dans le comté. La même année, les Beckham s'offrent un manoir en front de mer pour 80 millions de dollars. Sur la côte Ouest, Marion Cotillard profite de sa propriété à Los Angeles (5,4 millions de dollars). Ces transactions illustrent l'attraction croissante des États-Unis sur les fortunes européennes en quête de diversification.

Fiscalité intéressante, rendements supérieurs à l'immobilier européen et liquidité du marché font des États-Unis un territoire de choix pour qui sait s'y prendre. Trois zones de prédilection sont à prospection en priorité.

FLORIDE: ENTRE SOLEIL, RENDEMENT ET SÉCURITÉ JURIDIQUE
Le marché immobilier affiche des rendements locatifs autour de 7%, portés par une forte demande. Des opérations

optimisées peuvent viser 8 à 12 %, selon la localisation et la qualité de gestion. Des tours emblématiques comme la Porsche Design Tower ou les résidences Armani se sont vendues avant même leur achèvement (2015-2017), portées par la demande internationale.

Aujourd'hui, la demande reste élevée, mais plus sélective. Expulser un locataire défaillant prend trois à six semaines en Floride. Cette protection des propriétaires, combinée à une fiscalité locale favorable, rassure les investisseurs européens.

CALIFORNIE: PRESTIGE, "FLIPS" ET ROTATION RAPIDE DU CAPITAL

À Los Angeles et Beverly Hills, les célébrités comme les investisseurs aguerris adoptent une approche dynamique : acheter, valoriser, puis revendre rapidement – une stratégie connue sous le nom de «flip» (achat-revente optimisée).

Cette logique de rotation d'actifs leur permet d'allier plaisir et performance, dans des quartiers où les biens d'excep-



tion, appelés «trophy assets» (propriétés emblématiques ou de prestige) se négocient souvent entre 5 et 10 millions de dollars. Acquérir un tel bien, c'est à la fois un symbole de réussite et un placement patrimonial haut de gamme, très recherché par les investisseurs. L'écosystème hollywoodien entretient une demande constante pour les propriétés de luxe, garantissant une liquidité élevée et des plus-values potentielles rares en Europe.

NEW YORK: LA VALEUR REFUGE MONDIALE

Manhattan, quartier emblématique de New York, conserve son statut d'actif «blue chip» (placement sûr) dans l'immobilier mondial. Mais même les plus grandes fortunes ne sont pas à l'abri des cycles : Cristiano Ronaldo a essuyé une perte de 11 millions de dollars lors de la revente de son appartement dans la Trump Tower en 2021. Cet exemple rappelle qu'à New York, le choix du bien et le bon *timing* restent essentiels.



Préparer son investissement immobilier aux États-Unis



1. Budget minimum

À partir d'un million de dollars pour une villa ou un condo (bien en copropriété) haut de gamme. Des tickets plus accessibles existent : dès 200.000 dollars pour un bien locatif, selon l'État et la rentabilité visée.

2. Statut juridique de la Limited Liability Company (LLC)

- Délai moyen : deux à huit semaines (environ quarante-huit heures pour obtenir un numéro fiscal).
- Coût : 500 dollars de frais d'État, et 1.000 à 5.000 dollars supplémentaires si accompagnement professionnel.

3. Compte bancaire américain

Indispensable pour encaisser les loyers et payer les charges. Un passage en agence reste souvent nécessaire (dans le cadre du KYC, "Know Your Costumer", obligation légale de connaissance du client), même si certaines banques facilitent l'ouverture à distance pour les non-résidents.

4. Financement et assurances

- Apport : 20 à 30 % pour les non-résidents (selon l'État et le profil).
- Property tax : 0,5 à 2,5 % de la valeur.
- Gestion locative : 5 à 10 % des loyers bruts.
- Assurances : selon les risques locaux (ouragans/inondations en Floride, séismes en Californie).
- Frais de change et de maintenance à distance à anticiper.

La ville demeure cependant un actif refuge par excellence, offrant stabilité, prestige et attractivité internationale.

DERRIÈRE LES PAILLETTES : L'INGÉNIERIE PATRIMONIALE

Au-delà du prestige, les stars recherchent avant tout la protection de leur patrimoine et la diversification en dollars. La plupart détiennent leurs biens via une Limited Liability Company (LLC), un outil simple et fiscalement optimisé.

Pour les patrimoines plus élevés, la combinaison LLC et trust permet de sécuriser, gérer et transmettre les actifs en toute confidentialité. Des avocats et experts-comptables franco-américains accompagnent ces structures et assurent la conformité avec l'Internal Revenue Service (IRS) et les conventions fiscales.

CE QUE CETTE TENDANCE RÉVÈLE

L'immobilier américain a atteint un haut niveau de maturité : il absorbe d'importants flux de capitaux sans

déséquilibre, preuve de sa profondeur et de sa résistance. Pour l'investisseur, la leçon est claire : viser des marchés liquides et porteurs tout en intégrant les coûts réels (*property tax*, assurance, maintenance...). Les États-Unis représentent une diversification géographique et monétaire stratégique.

Pour un investisseur déjà positionné en Europe, l'immobilier américain n'est pas une possibilité, mais une diversification déterminante. Il permet d'ajouter à son patrimoine une exposition en dollars, des rendements supérieurs et une meilleure liquidité.

Encore faut-il savoir par où commencer : créer une structure, choisir le bon État selon la fiscalité et la dynamique du marché ou s'appuyer sur des professionnels sur place. Pour réussir son opération immobilière aux États-Unis, il est important d'être bien accompagné, afin de sécuriser l'investissement et d'optimiser sa performance sur le long terme. •

THIERRY GAETAN

EXPERT EN IMMOBILIER AMÉRICAIN, FONDATEUR D'IMMOSATES.COM