

Marché de l'immobilier à Detroit... attention aux mauvais investissements.

Plusieurs de nos clients étant présents aux USA, nous suivons de près ce marché immobilier et ses évolutions. Nous nous sommes penchés sur le marché immobilier dans plusieurs villes des États-Unis, comme Chicago, Cleveland... et plus particulièrement Detroit, que nous avons suivi et analysé depuis la faillite de la ville en 2013. Au vu du boom de l'investissement que connaît Detroit, nous avons souhaité y apporter un éclairage.



Ruinée il y a peu, Detroit connaît depuis plusieurs mois une renaissance fulgurante. Hôtels et restaurants à la mode, boutiques et pop-up store d'artistes fleurissent, l'économie repart. Ce regain d'intérêt attire les plateformes d'investissement... plus ou moins rigoureuses.

De nouveaux opérateurs francophones se prétendant experts du marché de Détroit surgissent régulièrement. Pourtant, tous n'ont pas la même expertise, ni le même sérieux... Voici quelques éléments pour s'y reconnaître.

Est-il possible d'obtenir un rendement autour de 15% ? NON. Aujourd'hui, le rendement net se situe autour de 9.5% à 11%.

« Pourquoi cet écart ? Tout simplement, car la qualité de l'investissement, et de sa rénovation, impactent fortement le prix de vente, mais aussi le rendement. » précise Yoann Dorat, président-fondateur d'ELIPSIS, spécialiste de l'investissement immobilier clé en main aux États-Unis présent sur le marché immobilier américain depuis 2010 dont le siège social est implanté à Boca Raton (Floride) depuis 2013. « Attention, il ne faut pas uniquement prendre en compte le prix d'achat des propriétés mais également le budget de rénovation investi par l'opérateur. »

Une société qui investit en moyenne entre 5 000\$ (4 300€) et 7 000\$ (6 000€) (pour rénover une maison de 100 m² qui n'a pas été touchée depuis 80 ans (construites en 1930 - 1940)) verra un rendement élevé la première année, mais des frais de maintenance différés vont venir baisser ce rendement les années suivantes. Une toiture à remplacer représente un investissement de 5 500\$ (4 700€), sur une propriété qui génère 7 500\$ (6 500€) net par an, le remplacement de l'un de ces équipements, représente une perte de plus de la moitié du bénéfice.

Les opérateurs les plus sérieux investissent quant à eux entre 2 et 3 fois plus dans les travaux de réparation. Ils changent alors systématiquement fenêtres, sols, toitures, meubles de salle de bains... etc. Leur budget varie alors de 15 000\$ (13 000€) à 20 000\$ (17 300€) par maison. Le prix de vente est donc plus cher que leur compétiteur « low cost », mais le rendement reste stable à moyen et long terme, car peu de frais de maintenance différés apparaissent, les équipements neufs offrant des garanties de 10 à 30 ans.

Quel prix de vente ?

En moyenne et suivant la taille et la localisation du bien, le prix de vente d'une maison de 100 m² à Detroit se situe entre 70 000\$ (60 000€) et 80 000\$ (70 000€), honoraires de commercialisation compris. Au-delà de ce prix de vente, il convient de voir si la localisation, la taille du bien ou ses spécificités justifient cette augmentation. « *En dessous, attention aux arnaques et aux réparations « cache-misère », ainsi, qu'ici encore, à la localisation du bien, dans des quartiers peu côtés.* » déclare Yoann Dorat, président-fondateur d'ELIPSIS.

150%, 300%, 400%... de combien le marché a-t-il progressé entre 2014 et 2018 ?

Là encore, on peut voir passer tous les chiffres, notamment les plus farfelus. Si l'on en croit l'étude du site Real Wealth Network qui analyse l'ensemble des données économiques aux États-Unis, le marché a progressé de 66% entre 2014 et 2018 ¹.

Attention aux prétendus experts

De nombreux agents immobiliers francophones ont profité de l'aubaine que représentait l'investissement immobilier aux États-Unis. Cependant l'immobilier reste un marché de spécialistes où il vaut mieux être entouré d'experts, ayant une forte implication dans la communauté locale. Or, il s'avère qu'outre 4 ou 5 opérateurs francophones présents physiquement à Detroit, beaucoup ne sont que des websites ou agences immobilières qui opèrent depuis la France.

Il est également plus judicieux de travailler avec des « real estate developer » ou marchands de biens qui vendent directement les biens dont ils sont propriétaires, qu'avec des intermédiaires qui revendent des biens qui ne leur appartiennent pas. Leur implication financière dans le projet ainsi que les garanties qu'ils offriront permettent d'obtenir un rendement plus stable et de meilleures garanties.

Pas de financement possible

Il est à noter qu'il est pratiquement impossible de contracter des crédits pour investir sur le marché immobilier de Detroit pour un investisseur étranger. Les banques américaines, vendant les biens sur leur stock de saisies ont pour ligne directrice de ne pas accorder de prêt, il faudra donc payer comptant pour acheter un bien.

De plus, les banques américaines sont extrêmement rétives lorsqu'il s'agit de financer et de prêter à des étrangers.

Il sera cependant possible de contracter un prêt en France en donnant en hypothèque une propriété ou bien un contrat d'assurance vie à la banque française qui aura accordé le prêt. Même si ce n'est pas obligatoire, il est également conseillé de créer une Limited Liability Company LLC (équivalent d'une SCI), afin de séparer le bien acheté du reste du patrimoine de l'acquéreur par mesure de sécurité.

Qui paie les honoraires, le vendeur, ou l'acheteur ?

Là encore, les situations sont très diverses. « *Il faut tout d'abord rappeler la spécificité US qui est que c'est habituellement le vendeur qui prend à sa charge les honoraires et non l'acheteur.* » explique François Gagnon, Président de ERA France et ERA Europe.

Certains opérateurs plus ou moins honnêtes n'hésitent cependant pas à ajouter au prix de vente une commission pouvant aller de 10 000\$ (8 600€) à 20 000\$ (17 000€). Sur une valeur initiale de 70 000\$ (60 000€) ou 80 000\$ (70 000€), cela dénature donc complètement le prix du bien. Il n'est donc pas rare de voir la même maison affichée à deux prix différents. « *En général, lorsqu'on passe par une agence immobilière US, les honoraires moyens varient de 5% à 7% du prix de vente.* » ajoute François Gagnon.

« *Concernant les frais d'acquisitions, contrairement à la France, il n'y a pas de « frais de notaire » aux États-Unis.* » rappelle François Gagnon. Il existe cependant des frais d'acquisition pour un bien immobilier, qui sont plus compétitifs et plus simples qu'en France, et qui visent à couvrir les différentes dépenses administratives. Opérés en général par l'agence immobilière et une Title Insurance Company, ou plus rarement par des « real estate attorney », avocats spécialisés en immobilier, ces frais représentent en moyenne 2% du prix de vente (contre 8% en France).

Pour conclure, il est toujours conseillé de faire des recherches sur les plateformes d'investissements et sur les contacts établis, afin de vérifier le sérieux de l'interlocuteur et s'il n'a pas d'antécédents judiciaires ou de procès en cours...

Cas pratique :



Description : Maison coloniale de 130m², 4 chambres, 2 salle de bains. Entièrement réhabilitée en 2018 avec un budget de 20 000\$ (inclus dans le prix). Elle est située dans le quartier familial et sécurisé de Pershing, offrant un haut potentiel de valorisation dans le futur ².

Prix d'achat

: 75 000\$ (65 000€)

Loyer mensuel : 1 000\$ (800 €)

Dépenses par an : 3 329\$ (2 800€) *

- Assurance 620\$ (500€) *
- Gestion locative 1 200\$ (1000€) *
- Taxe foncière : 1 509\$ (1 300€) *

Provision suggérée pour vacance locative et travaux de maintenance : 1 900\$ (1 600 €) *

Profit Net : 6 771\$ (5 700€)

Rendement Net : 9,02% *

** L'assurance, les frais de gestion locative, la taxe foncière et la provision pour d'éventuels loyers impayés sont pris en compte dans le calcul du rendement net.*

1. <https://www.realwealthnetwork.com/markets/detroit-michigan/#trends-housing-market>

2. Carte de classement des quartiers en fonction des opportunités d'investissements :

<https://drive.google.com/file/d/1VqdzlMxYbDkWb6mO-EHky6Y1DIBR4St1/view>

Pour plus d'informations :

Elipsis Investment – Yoann Dorat : yoann@elipsisrealty.com

ERA France / ERA Europe - François Gagnon : francois@erafrance.com

Merci de mettre en copie de vos demandes Galivel & Associés afin de faciliter le suivi des réponses : galivel@galivel.com