

INFORMATIONS A RETENIR SOUTH FLORIDA REAL ESTATE



Comme vous le savez maintenant, il n'y a pas de notaire en Floride. Ce qu'on appelle ici "Notary Public" est en fait un commissaire à l'assermentation au Canada qui n'a aucune fonction que celle que d'assermenter votre signature. Pour votre information...je suis Notary Public in South Florida :-)

Qui donc s'occupe de finaliser la transaction de closing ?

La transaction finale ou le "closing" se passe donc chez un avocat ou agent de titre (**Title Company**). Tout comme le notaire, ces derniers effectueront une recherche de titres, prépareront les actes de transfert, les ajustements et enregistreront l'acte de vente aux registres publics du bureau d'enregistrement du comté où est située la propriété. La différence réside dans la garantie des vices de titres. Les Title Company plutôt que de garantir personnellement les titres comme les notaires au Canada...émettront plutôt une police d'assurance-titre (Title Policy).

Qui paie pour le Title Policy et le Title Co?

En principe, celui qui paie pour le Title Policy paiera pour le Title Co (à l'exception des Bank Owned) . **Il est coutume dans le comté de Palm Beach de la faire payer par le vendeur et c'est le contraire dans Broward County** C'est donc le vendeur qui choisit son Title Co dans Palm Beach County et c'est l'acheteur qui le fait dans Broward County. Ça coûte donc moins cher de frais de closing d'acheter in Palm Beach Co que d'acheter à Broward County mais ça coûte plus cher au closing au vendeur dans Palm Beach County que dans Broward Co.

Quels sont les frais de "closing"?

Un prix de base est établi pour tous les Title Co selon une charte spécifique et les autres frais afférents dépendent de chaque avocat ou agents de titres. Le Title Co peut retenir 10% pour le fisc américain. C'est 10% du prix de vente

Quelle est cette règle fiscale et comment est-elle appliquée?

La règle générale du fisc américain requiert du Title Co s'occupant de la transaction d'un étranger (non-résident américain) comme vous deux à retenir la somme de 10% du produit de la vente et d'expédier cette dernière au IRS dans un délai de 20 jours après la vente.

Comme toute règle a une exception, cette dernière en a deux. Afin d'éviter cette retenue, le prix de vente de l'immeuble se doit d'être inférieur à \$300 000 et l'acheteur, au moment de l'acquisition, aura l'intention d'occuper l'immeuble à des fins résidentielles pour au moins 50% du temps et ce, pendant les deux prochaines années. Si ces deux règles sont rencontrées, le Title Co s'occupant de la transaction fera signer un affidavit à l'acheteur relatant cette intention d'habiter la propriété à des fins résidentielles, ce qui évitera la retenue du 10%. Cependant, cette exemption de retenue n'exonère pas l'obligation du vendeur à déclarer son gain en capital, s'il y a lieu, au fisc américain. L'agent de titres, seulement, est exonéré de faire parvenir la somme de 10% du produit de la vente. Si le vendeur, dans les faits, a profité d'un gain en capital, il devra produire une déclaration d'impôt au IRS ("Internal Revenue Service") et payer un impôt équivalent à environ 15% du gain en capital. Par exemple, un immeuble ayant été vendu en 2005 pour la somme de \$100,000 et acheté en 2003 pour \$90 000, un gain de \$10 000 devra être déclaré. De cette somme, 15% devra être payé en impôt, c'est-à-dire la somme de \$1 500. Veuillez noter que toutes sommes investies en dépenses en capital et les frais de vente seront déductibles.



Marcel R. Beaumont

Realtor® TRC & Notary Public

954-261-1376

HousesInParadise@aol.com

www.SunshineStateOfFlorida.com