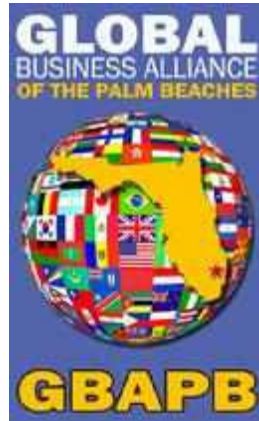


Immobilier : de bonnes affaires en Floride



Avec un dollar canadien qui se maintient à parité, plusieurs évaluent la possibilité d'acheter une résidence secondaire en Floride.

La force du dollar canadien agit comme un incitatif supplémentaire, s'ajoutant aux très bas prix observés sur le marché immobilier américain depuis 2007.

Dans un article publié sur le site Morningstar.ca, le journaliste Michael Ryval affirme que les occasions de réaliser une très bonne affaire existent bel et bien au sud de la frontière. Mais il rapporte aussi certains risques liés à l'achat d'une propriété aux États-Unis. Ceci est vrai en particulier lorsque l'on met la main sur une maison qui a fait l'objet d'une reprise bancaire. Une situation qui concerne de plus en plus de Canadiens. En effet, le réseau de télévision CBC rapportait en novembre dernier que les Canadiens représentent désormais le quart des achats de propriétés saisies en Floride.

Pour un couple semi-retraité de Toronto témoignant dans l'article, l'expérience s'est avérée concluante. Celui-ci a fait l'acquisition d'un condominium de 870 pieds carrés pour l'équivalent, somme toute, du prix d'une voiture. Leur condo de Pompano Beach, en Floride, leur a coûté 41 036 dollars américains. Ils devront également déboursier 6 000 dollars par an, en frais d'entretien et en taxes. Le couple, qui a visité plus d'une douzaine de propriétés avant de faire son choix, se réjouit de savoir qu'une copropriété comme la leur pouvait se vendre 160 000 \$ en 2006.

En 2006, les prix des propriétés étaient "OVER PRICE" ou sur-évaluer. Il ne faut donc pas baser la réalité d'aujourd'hui aux prix demandés ou aux prix qui existaient durant la bulle immobilière.

Les propriétés qui se vendaient \$160K avant la crise immobilière de 2004 se vendent à plus ou moins le même prix aujourd'hui mais auraient pu se vendre le double durant les années folles de la bulle immobilière entre 2004 et 2008

Voici un tableau indiquant les changements de prix depuis 2006.

(Une propriété se vend à (+/-) 50% aujourd'hui.)

<u>YEAR</u>	<u>SINGLE FAMILY HOUSES</u>	<u>CONDOMINIUM</u>
2009	\$139,000.00	\$104,000.00
2008	\$187,800.00	\$164,400.00
2007	\$233,600.00	\$205,100.00
2006	\$248,300.00	\$211,300.00

« Il n'est pas inhabituel de voir des prix qui ont baissé de 75 % (aux États-Unis en général), mais on ne peut pas généraliser. Cela dépend des zones géographiques, et même des quartiers », précise Douglas Gray, auteur du guide Les Snowbird et d'autres livres traitant de l'achat d'immobilier.

Rechercher et payer davantage

En Floride, de nombreux américains propriétaires d'une résidence secondaire ont dû la vendre ou l'ont carrément abandonnée, faute de pouvoir faire les paiements. C'est ce qui explique le grand nombre de saisies bancaires. L'achat d'une de ces maisons n'est pas sans risques. « Les gens en quête d'aubaines devraient se méfier d'une documentation de reprise qui n'est pas toujours très orthodoxe, dit le chroniqueur de Morningstar. On n'est pas certain de la gravité du problème, mais parmi les dizaines de milliers de reprises traitées par le système, on a trouvé de nombreuses incohérences. »

Un avocat immobilier en Floride explique qu'une documentation contenant des lacunes grossières peut remettre en question la légitimité d'un titre de propriété. Cela peut engendrer des complications, voire un procès, et, dans le pire des scénarios, la perte de la propriété. Des agents immobiliers protègent leurs clients acheteurs en exigeant du vendeur qu'il fournisse un titre de propriété assurable. Cela ne veut pas dire qu'aucun problème ne peut surgir, mais l'acheteur est en théorie entouré par le "closing process" par un Title Company.

La première vague de reprises bancaires a essentiellement touché la catégorie des maisons à bas prix. Il est probable que la prochaine vague de reprises sera celle des maisons plus chères, plus haut de gamme.

Les acheteurs potentiels doivent donc se préparer à dépenser davantage pour acquérir une propriété en Floride. Pour s'assurer de payer le juste prix sur un marché peu familier, ceux-ci doivent également s'attendre à faire beaucoup de recherche, ajoute Douglas Gray.

Le choix d'un bon Agent Immobilier / Realtor® peut faire toute la différence

entre une transaction réussie avec succès & sans stress

ou une mauvaise expérience sans aucun résultats.



MARCEL R BEAUMONT

Realtor® TRC & Notary Public

Transnational Referral Certification
Transactions Immobilières Internationales

954-261-1376

Marcel@FloridaUSA.ca

www.SunshineStateOfFlorida.com

www.FloridaUSA.ca

www.CityPlaceWestPalmbeach.com