

Floride : aubaine ou mirage ?

par Isabelle Ducas

Des prix de l'immobilier qui dégringolent et un taux de change avantageux : acheter une propriété en Floride semble plus que jamais une aubaine. Est-ce vraiment le cas ?

Chaque hiver, Pierre Barrette et sa conjointe Louise Côté fuient l'hiver quelques semaines et se réfugient sous le soleil de la Floride. Les palmiers, la plage, les terrains de golf, la chaleur... Pour eux, c'est le paradis ! Ils rêvent d'y passer plus de temps à la retraite. En décembre, ils ont fait un premier pas pour réaliser leur rêve en déposant une offre d'achat pour une villa semi-détachée à Wellington, à l'ouest de West Palm Beach, à une quin-zaine de kilomètres de l'océan.

" Nous prendrons notre retraite dans une dizaine d'années seulement, mais nous achetons maintenant pour profiter de la baisse des prix de l'immobilier en Floride et de la force de notre dollar, explique l'heureux propriétaire de 47 ans, vice-président aux ventes d'un fournisseur de produits et services aux PME. Nous allons louer notre propriété pendant quelques années, avant d'aller y habiter. "

Pierre Barrette et son épouse ont offert 222 000 dollars américains, l'équivalent de 223 740 dollars canadiens au 12 décembre 2007, pour mettre la main sur la résidence convoitée. " L'année dernière, le propriétaire a payé 355 000 dollars

américains pour cette maison ", souligne-t-il, heureux de la belle affaire qu'il vient de conclure. En raison du taux de change qui avait cours en décembre 2006, un Canadien aurait alors dû payer 408 000 dollars canadiens pour acquérir la même propriété. Le propriétaire de la maison a accepté le prix proposé par le couple de Québécois. Mais puisqu'il s'agit d'une reprise bancaire, les deux parties devaient ensuite attendre l'accord de l'institution financière prêteuse.

De nombreux Québécois font le même calcul que Pierre Barrette, sur-tout au moment où ils pestent contre le froid et la neige. Les agents immobiliers québécois installés en Floride rapportent un intérêt accru de la part de leurs compatriotes. Ceux qui louent des propriétés en Floride se demandent maintenant s'il n'est pas plus rentable d'acheter. Plusieurs agents signalent des prix en baisse de 15 à 30 % comparativement à 2005, alors que les valeurs s'étaient envolées à des niveaux astronomiques. " C'est le meilleur moment pour acheter, avant que le dollar canadien ne redescende ", affirme Gaétan Roy, courtier immobilier chez Capital Commercial Real Estate Group, qui exerce son métier en Floride depuis 18 ans.

La Floride est touchée encore plus durement que le reste des États-Unis

par la crise des hypothèques à risque. Depuis quelques années, les prêteurs hypothécaires ont permis à des consommateurs ayant un mauvais dossier de crédit ou de faibles revenus d'acheter une maison en leur accordant une hypothèque à un taux d'intérêt de départ très bas, ou encore en leur permettant de faire des versements réduits. Ces nouveaux produits hypothécaires ont contribué à l'emballement du marché immobilier américain des dernières années, mais aussi à la chute brutale qui a suivi.

En Floride, les hypothèques " exotiques " ont été particulièrement populaires. Dans deux régions prisées des snowbirds québécois - les comtés de Broward (Fort Lauderdale, Hollywood, Pompano Beach) et de Miami-Dade (Miami, Coral Gables) -, les emprunteurs ont été deux fois plus nombreux que dans le reste du pays, depuis 2005, à contracter des hypothèques à prime. Selon des données de McDash Analytics, une firme privée de recherche en immobilier, une hypothèque sur cinq entré dans cette catégorie, entre 2005 et juillet 2007. Aujourd'hui, des milliers de propriétaires remettent les clés de leur résidence à la banque ou déclarent faillite, d'où l'effondrement des prix. " En 2008, on risque d'assister à un nombre encore plus grand de reprises bancaires, et le nombre de propriétés à vendre est déjà très élevé ", souligne Jacques

Drouin, agent immobilier en Floride depuis 10 ans.

Le malheur des uns fait le bonheur des autres : la situation actuelle crée des occasions en or pour les Canadiens, appuyés par la force de leur dollar. Selon la Florida Association of Realtors, en octobre 2007, dans le secteur de Fort Lauderdale, le nombre de transactions était en baisse de 27 % par rapport à l'année précédente. Le prix médian d'une copropriété était de 159 300 dollars américains, soit 151 714 dollars canadiens. En octobre 2006, le prix médian était de 210 100 dollars américains, ou 236 067 dollars canadiens. La baisse de prix de 24 % se traduit par une baisse de 36 %, si l'on tient compte de l'effet du taux de change.

Dans la région de West Palm Beach-Boca Raton, où de nombreux Québécois s'établissent aussi, le prix médian des copropriétés a chuté de 30 % en un an : il était de 158 900 dollars américains en octobre 2007, comparativement à 225 500 dollars américains l'année précédente. Compte tenu du taux de change, cela équivaut à une baisse de 40 %. Pour l'ensemble de la Floride, le prix des copropriétés, comme celui des maisons unifamiliales, était en baisse de 8 %. Le nombre de ventes affichait un retard de 20 % pour les copropriétés et de 29 % pour les maisons unifamiliales. Le choix d'une copropriété sur le marché est d'autant plus grand que la construction de ce type d'habitation se poursuit, malgré le ralentissement des ventes.

Des frais qui explosent !

Mais si vous vous frottez les mains en pensant à un futur achat, n'oubliez pas que jusqu'à l'an dernier, la bulle immobilière était plus grosse en

Floride qu'ailleurs. Depuis dix ans, les prix y ont augmenté de 120 %. " Les Québécois arrivent ici en pensant que la Floride est à donner, mais les prix sont encore assez élevés ", fait remarquer Yves Beauchamp, copropriétaire du journal Le Soleil de la Floride et courtier immobilier, dont l'entreprise, World Realty Net, est installée à Hollywood.

D'ailleurs, l'Association canadienne des snowbirds (ACS) recommande à ses membres de ne pas acheter de propriété en Floride pour le moment. Pourquoi ? Parce que depuis quelques années, le coût des taxes municipales et des primes d'assurance habitation a explosé. L'État a adopté plusieurs mesures pour alléger les impôts fonciers des résidents permanents qui ont leur domicile principal en Floride. Mais cela désavantage les étrangers qui n'y vont que l'hiver.

" Puisque les résidents permanents bénéficient d'un allègement, qui doit payer ? Les propriétaires de résidences secondaires, de propriétés à revenu et d'entreprises, lance Lawrence Barker, directeur général de l'ACS. On a vu certains cas où un résident permanent payait 3 000 dollars de taxes municipales pour sa copropriété, alors que son voisin canadien payait 13 000 dollars pour une habitation semblable. " Des représentants de l'ACS, dont 70 % des membres passent l'hiver en Floride, sont intervenus auprès des autorités de l'État pour faire valoir leur point de vue, soulignant qu'une telle pratique risque de faire fuir les retraités à la recherche de soleil, qui sont par ailleurs courtisés par d'autres États et pays du Sud, notamment le Texas, la Caroline du Sud, la Georgie, le Mexique et Panama.

S'il n'y a plus de traces des ouragans Katrina (2005), Wilma (2005) et Jeanne (2004) sur les infrastructures de la Floride, leur empreinte est toujours perceptible sur le coût des polices d'assurance habitation. Dans certains secteurs, les primes ont augmenté de 200 ou 300 % ! Des compagnies d'assurance se sont retirées complètement de certaines régions, et des résidents privés de couverture ont dû se tourner en dernier recours vers la compagnie d'assurance mise en place par l'État. Les hausses se répercutent également sur les charges de copropriété, puisque les associations de propriétaires doivent assurer les immeubles.

L'accumulation de tous ces coûts a influé sur la décision de Maurice Giasson de vendre, en décembre dernier, la copropriété de deux chambres à coucher que son épouse et lui possédaient depuis 15 ans près de West Palm Beach, dans un complexe où résident de nombreux snowbirds québécois : le Waterside Village. " Ça revenait très cher de garder notre propriété, explique ce retraité de 58 ans, résident de Québec. Nos frais de copropriété, qui étaient de 1 100 dollars américains par an il y a 15 ans, ont grimpé à 3 000 dollars américains cette année. " Pour ce qui est des assurances, la facture de Maurice Giasson a plus que doublé : de 400 dollars américains par an il y a cinq ans, elle est passée à plus de 1 000 dollars américains en 2007. Même chose pour les taxes municipales, qui étaient de 1 200 dollars américains en 2002, comparativement à 2 200 dollars américains en 2007. L'entrepreneur à la retraite a bien apprécié les hivers cléments du sud de la Floride, mais le

paradis a aussi ses inconvénients : " La pollution, le bruit, les embouteillages et les risques d'ouragan devenaient de plus en plus difficiles à supporter ", raconte cet amateur de vélo et de marche.

" Beaucoup d'acheteurs ne pensent pas aux taxes, aux assurances et aux frais de copropriété. Si une personne songe à investir 200 000 dollars dans l'achat d'une propriété, je lui suggère plutôt de réduire ce montant à 150 000 dollars, pour tenir compte de tous les autres frais", souligne Marcel Beaumont, l'agent immobilier qui a vendu le condo de Maurice Giasson. Ceux qui rêvent de dolce vita en Floride devront considérer ces éléments dans leur décision, afin de se fixer un budget réaliste.

Encadré(s) :

Ce qu'il faut savoir avant d'acheter

1 Les frais de transaction sont plus élevés en Floride qu'au Canada et peuvent atteindre 2 000 ou 3 000 dollars. Les futurs propriétaires doivent payer pour faire examiner les titres, souscrire une assurance-titres, déboursier des frais pour l'évaluation que la banque fera de la propriété et payer une taxe sur l'hypothèque. Par contre, les acheteurs n'ont pas à payer de droits de mutation immobilière.

Illustration(s) :

photo : christian felury

Pierre Barrette, cadre dans une PME, a profité de la chute de l'immobilier pour acheter une villa en Floride.

photo : gettyimages

2 C'est le vendeur qui paie les droits de mutation, à raison de sept dollars américains par tranche de 1 000 dollars du prix de vente.

3 En revendant votre propriété, vous devrez aussi payer au gouvernement américain un impôt de 15 % sur le gain en capital, si la propriété a été détenue plus d'un an. Sinon, le taux d'imposition fédéral peut atteindre 35 %. Si vous êtes un résident canadien, ce gain en capital doit également être déclaré au Canada ; vous pouvez réclamer un crédit pour impôts étrangers, pour tenir compte de l'impôt déjà payé chez l'Oncle Sam.

4 Si la propriété est mise en location, les revenus des loyers sont imposables annuellement au Canada et aux États-Unis, avec la possibilité de réclamer un crédit pour impôts étrangers au Canada.

5 Au moment de votre décès, votre succession pourrait être assujettie aux droits successoraux des États-Unis. Ces impôts peuvent atteindre 45 % de la valeur des biens détenus aux États-Unis, mais la Convention fiscale conclue entre le Canada et les États-Unis permet d'éliminer cette facture dans le cas des successions dont la valeur mondiale ne dépasse pas deux millions de dollars américains. Si la

succession dépasse ce montant, les Canadiens ont tout de même droit à un crédit calculé selon la valeur des actifs américains, avant de payer les droits successoraux. Diverses planifications peuvent être mises en place au moment de l'achat de la propriété pour réduire ces droits successoraux au décès.

6 Si vous vivez au Québec au moins six mois dans l'année, vous continuez d'être couvert par le régime québécois d'assurance maladie. Cependant, pour déterminer si, aux yeux du fisc, vous êtes considéré comme résident des États-Unis et devez y faire une déclaration de revenu, le gouvernement calcule vos jours de présence en sol américain sur une période de trois ans. Votre statut fiscal au Canada dépendra des liens que vous y avez encore.

Dans tous les cas, mieux vaut consulter des professionnels de la fiscalité internationale, recommandent Chantal Baril, CA, et Maria Tsatas, CA, de l'équipe des Services aux employeurs mondiaux de Samson Bélair/Deloitte & Touche, qui ont aidé à l'élaboration de ces conseils fiscaux.

Les prix fondent jusqu'à 40 % !

Copropriétés				Maisons unifamiliales		
Secteur	2006	2007	Différence	2006	2007	Différence
West Palm Beach-Boca Raton	253 379 \$ (225 500 \$US)	151 333 \$ (158 900 \$US)	- 40 %	410 787 \$ (365 600 \$US)	331 714 \$ (348 300 \$US)	- 19 %
Fort Lauderdale	236 067 \$ (210 100 \$US)	151 714 \$ (159 300 \$US)	- 36 %	392 584 \$ (349 400 \$US)	337 143 \$ (354 000 \$US)	- 14 %
Daytona Beach	265 730 \$ (236 500 \$US)	208 381 \$ (218 800 \$US)	- 22 %	242 472 \$ (215 800 \$US)	175 819 \$ (184 600 \$US)	- 28 %

NOTE : PRIX MÉDIAN EN OCTOBRE ÉTABLI PAR LA FLORIDA ASSOCIATION OF REALTORS ET TAUX DE CHANGE EN DATE DU 31 OCTOBRE.