

L'opération immobilière

par M^c NANCY STUPARICH et
M^c PATRICIA ECHEVERRI

M^c NANCY STUPARICH
ATTORNEY'S TITLE INSURANCE FUND

DADE BRANCH
8395 NW 53RD STREET
MIAMI, FL 33166

TÉLÉPHONE : 305-459-2640
COURRIEL : NSTUPARICH@THEFUND.COM

M^c PATRICIA ECHEVERRI
GLOBAL EXPANSION GROUP

BANK OF AMERICA TOWER
AT INTERNATIONAL PLACE
100 SE 2ND STREET, BUREAU 2610
MIAMI, FL 33131

TÉLÉPHONE : 786-235-5000
TÉLÉCOPIEUR : 786-235-5005
COURRIEL : PE@GEGRAW.COM
SITE WEB : WWW.GEGRAW.COM

Considérations préliminaires

Avant qu'un investisseur étranger (l'« acheteur ») ne fasse une offre d'achat pour un immeuble, il doit répondre à plusieurs questions. Par exemple, combien peut-il se permettre de dépenser ? Quel type de prêt convient le mieux à sa situation financière actuelle et à venir ? Quelles sont les incidences juridiques et fiscales de l'acquisition à court et à long terme ? Il existe de multiples professionnels qui peuvent aider les acheteurs à répondre à ces questions, entre autres, à commencer par le Realtor® et y compris des agents de prêts, des courtiers hypothécaires, des conseillers financiers, des avocats spécialisés en immobilier et des comptables.

Il est essentiel que l'acheteur communique avec un courtier en immeubles ou un agent immobilier chevronné qui peut lui fournir de précieux renseignements sur le marché immobilier local.

Le courtier en immeubles ou l'agent immobilier de l'acheteur lui fera épargner temps et argent en lui fournissant une analyse du marché en vue de déterminer la valeur marchande d'une parcelle de terrain précise. Les courtiers en immeubles et les agents immobiliers offrent aussi des renseignements essentiels sur les tendances futures du marché et les normes sectorielles dans une certaine zone, ce qui peut aider l'acheteur à trouver la meilleure solution selon ses besoins à court et à long terme en matière d'investissement et de logement.

Négociation et signature d'un contrat d'achat- vente d'immeubles

Une fois que l'acheteur a établi combien il est en mesure de dépenser et qu'il a trouvé la propriété qu'il aimerait acheter, il doit faire une offre écrite au vendeur. Là encore, le courtier en immeubles ou l'agent immobilier sera à même de très bien renseigner l'acheteur sur les ventes comparables actuelles dans la zone où se trouve la propriété. L'acheteur peut ensuite

fixer un prix à offrir au vendeur en fonction de ces renseignements, et c'est le début des négociations.

Les contrats d'achat-vente d'immeubles (les « contrats ») sont légaux et exécutoires, et ils doivent être signés conformément au droit de la Floride pour être exécutoires. Pour cela, il faut une offre de l'acheteur et l'acceptation de l'offre par le vendeur ; l'offre doit être suffisamment précise pour que le vendeur soit en mesure de comprendre toutes ses conditions en plus du prix. Il faut que la contrepartie soit suffisante, par exemple une promesse de l'acheteur de payer le prix d'achat ; le contrat doit être fait par écrit et être signé, l'acheteur et le vendeur doivent avoir la capacité juridique pour comprendre le contrat, et toute modification au contrat devrait être faite par voie d'addendum et porter la signature officielle de l'acheteur et du vendeur.

Aux États-Unis, contrairement aux pays de droit civil, les contrats d'achat-vente d'immeubles n'ont pas besoin d'être signés devant un notaire et peuvent être signés par voie de télécopieur. L'avocat spécialisé en immobilier se charge de bon nombre des services qu'offrent les notaires dans les pays de droit civil, notamment, mais sans s'y limiter, la préparation et l'examen de l'offre d'achat-vente d'immeubles et la vérification afin de s'assurer que la personne désignée comme vendeur dans l'offre soit véritablement le propriétaire en common law de la propriété, habilité à transporter le titre négociable. Toutefois, à la différence du notaire en droit civil, l'avocat spécialisé en immobilier autorisé ne représente que son client, à moins que son client ne convienne de renoncer à tout conflit d'intérêts et permette à l'avocat spécialisé en immobilier agréé d'offrir aussi une représentation restreinte de l'autre partie à l'opération immobilière. Par ailleurs, l'avocat spécialisé en immobilier examine les conditions et les éventualités du contrat, avise l'acheteur de ses droits légaux et prépare les documents pour le transfert final du titre. Essentiellement, l'avocat spécialisé en immobilier veille sur l'ensemble du processus de conclusion et sur l'exécution des conditions du contrat, toujours afin de protéger son client, c'est-à-dire notre acheteur, contre les pertes, les dommages ou les obligations juridiques inutiles en vertu du contrat.

Très souvent, dans l'excitation et la hâte de la négociation, les conditions sont modifiées et écrites à la main sur l'offre ou la contre-offre. Par exemple, si le vendeur modifie le prix d'achat qui figure dans l'offre de l'acheteur, alors l'acheteur et le vendeur doivent tous deux parafer le nouveau prix d'achat. La date à laquelle le nouveau prix sera convenu constituera la nouvelle date d'entrée en vigueur, et les échéances critiques en vertu du contrat seront recalculées en fonction de cette date. La modification de la date d'entrée en vigueur peut avoir pour résultat ultime que l'acheteur doive attendre plus longtemps pour la signature de l'achat et pour emménager dans son nouveau domicile.

Un contrat d'achat-vente comporte trois parties élémentaires : A) les conditions qui sont couramment négociées ; B) les conditions types et C) les avenants.

A. Les conditions suivantes sont celles qui sont couramment négociées et qui varient d'un contrat à l'autre :

Parties au contrat

Les parties doivent être dûment signalées dans le contrat. Par exemple, le vendeur est-il une personne ou une personne morale ? Si le vendeur est une personne quel est son statut

matrimonial ? Comment le titre est-il transmis ? Si le vendeur est une société, dans quel État le vendeur est-il constitué ? Les mêmes questions s'appliquent à l'acheteur.

L'acheteur doit décider en quelle qualité il veut acquérir le titre de propriété, avant de faire une offre. On peut acquérir un titre de propriété à titre de propriétaire en commun, de copropriétaire avec gain de survie, de tenant unitaire, ou choisir d'acheter une propriété par l'entremise d'une personne morale. L'avocat spécialisé en immobilier de l'acheteur aidera l'acheteur à décider de quelle manière il devrait acquérir le titre de propriété de façon à se protéger, par exemple, contre de futurs créanciers.

Description de la propriété

Le contrat devrait décrire la propriété avec exactitude, et la description officielle devrait être extraite de l'acte formaliste par lequel le vendeur a acquis le titre de propriété. Si la propriété bénéficie d'un accès ou d'autres servitudes, ces éléments devraient figurer dans la description officielle.

Cessibilité du contrat

Les contrats devraient aussi dire s'ils sont cessibles ou non. En ajoutant une expression comme « ou le cessionnaire » à côté du nom de l'acheteur ou en cochant une case du contrat qui indique précisément que le contrat est cessible, l'acheteur et le vendeur ne laissent pas de place à l'ambiguïté advenant que l'acheteur décide de céder le contrat à un tiers. La cession de contrats d'achat-vente devient de plus en plus courante du fait que les prix continuent de monter dans le marché actuel de l'immobilier.

Prix d'achat

Le courtier en immeubles ou l'agent immobilier de l'acheteur l'informerait sur la valeur marchande d'une propriété de sorte qu'il puisse présenter une offre attrayante au vendeur. Selon les conditions du marché, il peut lui recommander d'offrir un prix supérieur ou inférieur au prix demandé par le vendeur. Si on le lui demande, l'avocat spécialisé en immobilier peut donner son avis sur le prix d'achat. Toutefois, les courtiers en immeubles ou les agents immobiliers ont généralement une meilleure connaissance des prix courants du marché. Les courtiers en immeubles ou les agents immobiliers devraient dire clairement à l'acheteur que le solde dû figurant au contrat à sa conclusion n'est pas le montant au comptant qui figurera sur le relevé de clôture ou de règlement.

Dépôt des arrhes

L'acheteur peut décider ou non de déposer des arrhes auprès du courtier en immeubles, de l'agent immobilier, de son courtier réalisateur de l'affaire, de son avocat en immobilier ou de celui du vendeur. Si, en vertu du contrat, l'acheteur est tenu de déposer des sommes supplémentaires en mains tierces après, par exemple, le délai d'inspection, il doit le faire en temps opportun pour éviter d'être en défaut en vertu du contrat.

Délai d'acceptation

Au moment de faire une offre, l'acheteur devrait préciser la date et l'heure auxquelles le vendeur doit accepter l'offre. Si le vendeur accepte l'offre après le délai précisé dans l'offre, celle-ci est considérée comme une contre-offre, et l'acheteur doit la signer, parafer toutes les modifications apportées et dater chacune d'elles pour que le contrat soit exécutoire. L'acheteur ou le vendeur peut retirer l'offre ou la contre-offre avant son acceptation.

Date d'entrée en vigueur

La date d'entrée en vigueur du contrat est la date à laquelle la dernière partie au contrat signe, parafe et date l'offre ou la contre-offre. Il convient de faire en sorte que toutes les parties paraferent et datent chaque modification faite à l'offre ou la contre-offre.

Financement

Le contrat d'achat-vente d'un immeuble doit clairement préciser les conditions de financement. Le fait de ne pas présenter des conditions de financement claires peut déboucher sur un litige.

Délai d'inspection

Pendant le délai d'inspection, l'acheteur a la possibilité de faire inspecter la propriété et il peut y faire vérifier les défaillances de structure ou électriques et si elle est infestée par des insectes qui ravagent le bois, comme des termites, ou si la propriété contient des moisissures.

Au moment de négocier un contrat, il est important de décider si l'on aura recours à un contrat type dans lequel l'acheteur aura droit à une déduction maximale de ses coûts de réparation ou à un contrat d'achat « tel quel » où l'acheteur prend la propriété dans l'état où il la trouve. Le contrat type comporte une section où l'on peut inclure le montant maximal des coûts de réparation pour les dommages causés à la structure ou par les termites, tandis que le contrat « tel quel » ne prévoit aucune déduction de réparation. Si un contrat type est utilisé, il convient d'inscrire le maximum des coûts de réparation autorisés, et les acheteurs doivent faire attention de ne pas laisser cette partie du contrat en blanc. Quel que soit le type de contrat utilisé, les lois de la Floride exigent que les vendeurs divulguent aux acheteurs les vices cachés, s'ils connaissent ces vices.

Divulgateion obligatoire

Il est obligatoire de divulguer certains points dans le contrat, comme les hausses de taxes, la présence de radon, la présence de peinture au plomb si la propriété a été construite avant 1978, les restrictions à l'utilisation et les déclarations de copropriété.

La FIRPTA

Aux termes de la *Foreign Investment in Real Property Tax Act (FIRPTA)*, les acheteurs sont tenus d'obtenir la preuve que le vendeur est exclu de la disposition relative aux retenues

fiscales prévue dans l'*Internal Revenue Code*. Si le vendeur n'est pas exempté et qu'il soit considéré comme un étranger par l'Internal Revenue Service, le courtier réalisateur de l'affaire doit alors retenir en mains tierces 10 % du prix brut de l'achat jusqu'à ce qu'une décision soit rendue par l'Internal Revenue Service sur les obligations fiscales du vendeur liées à la disposition de la propriété. Une faible exemption est prévue pour les achats de moins de 300 000 \$ si l'acheteur entend occuper la propriété.

Assurance titres

L'acheteur voudra une confirmation que le vendeur est le propriétaire en common law de la propriété, ce qui peut se faire de plusieurs façons. Premièrement, un avocat spécialisé en immobilier agréé en Floride peut donner un avis relatif à la propriété et se renseigner sur le titre en consultant différentes sources. Deuxièmement, un résumé de titre peut être acheté auprès d'une entreprise spécialisée en la matière ou obtenu auprès du précédent vendeur. Ce document est une compilation de tous les documents figurant au registre public en ce qui concerne la propriété de l'immeuble, lesquels sont ensuite examinés. L'avocat spécialisé en immobilier agréé en Floride donne un avis relatif au titre. La troisième méthode est la plus couramment utilisée. Il s'agit, pour l'acheteur, d'obtenir une assurance titres auprès d'un assureur, du genre du Attorney's Title Insurance Fund. Contrairement aux autres types d'assurance, l'assurance titres protège l'acheteur contre les pertes et les dommages à venir, qui découleraient d'actes ou d'omissions touchant à la propriété en common law de la propriété qui ont eu lieu ou non par le passé. Certains vices de titre sont difficiles à voir malgré une recherche approfondie et un examen des documents versés dans les registres publics. Parmi les différents vices de titres, citons la perte ou la contrefaçon de documents, le cas où un cédant ou un cessionnaire marié se déclare comme célibataire, ainsi que les fautes de transcription commises au palais de justice, les actes signés par des mineurs ou par des incapables mentaux, etc. L'assurance titres protège les assurés contre ces vices.

Frais de clôture

L'acheteur et le vendeur peuvent négocier quant à déterminer qui paie les frais de clôture. Ces frais comprennent des éléments, comme les frais d'apposition de timbre sur les documents, les honoraires de règlement et de clôture, la recherche du résumé de titre, l'examen du titre, l'assurance de titres et l'avenant, la recherche qui concerne les taxes et les privilèges, les frais de messagerie et les services de livraison le lendemain, ainsi que les frais d'archivage des documents. Dans les comtés de Miami-Dade et de Broward, les acheteurs paient habituellement leur assurance titres, tandis que dans le reste de l'État de la Floride, elle est à la charge du vendeur. Généralement, les acheteurs paient tous les frais de clôture se rapportant à l'acquisition du prêt pour acheter la propriété.

Assurance générale

L'assurance générale diffère de l'assurance titres et comprend les accidents, les inondations et les ouragans. Les prêteurs imposeront à l'acheteur de souscrire une ou plusieurs de ces assurances selon le lieu où se trouve la propriété. Les acheteurs devraient envisager avant tout de souscrire à une assurance générale avant la date de clôture pour s'assurer que la clôture aura lieu à la date envisagée par les parties.

Clôture

Le contrat devrait énoncer clairement les précisions sur la clôture à venir, y compris une date précise, la date de la remise prévue des documents de clôture, les frais qui seront répartis au prorata, et leur mode de calcul, leur mode d'imputation et le lieu où la clôture se fera. Le processus de clôture sera décrit en détail ci-après.

Les avenants sont souvent en annexe au contrat et modifient les stipulations du contrat, par exemple, l'avenant de communication à l'association des propriétaires, l'avenant général de la *FIRPTA*, l'avenant sur la présence de radon ou de peinture au plomb. Il est nécessaire que les deux parties parafent et datent les avenants.

Échéances critiques

Une fois le contrat signé, il existe peu d'exception permettant à l'acheteur ou au vendeur d'annuler le contrat sans être en défaut. Toutes les conditions au contrat doivent être strictement respectées, notamment les dates critiques, savoir : 1) la date d'entrée en vigueur, 2) la demande de prêt, 3) le délai d'approbation du prêt, 4) le dépôt en mains tierces, 5) la demande de certificat d'approbation de l'association des propriétaires, le cas échéant, 6) la remise de la preuve relative au titre, 7) l'obtention d'un levé, 8) l'examen du titre, 9) l'examen du levé, 10) l'avis de défaut de titre, 11) le délai pour corriger le vice de titre, 12) le délai d'inspection pour détecter des termites, 13) le délai pour estimer les réparations relatives à la présence de termites et pour l'aviser au vendeur sur les dommages, 14) le délai d'inspection de la structure, 15) l'avis de défaut de structure à la suite de l'inspection, 16) l'inspection directe et 17) la date de clôture.

Procédure de clôture

La clôture est la dernière étape de l'opération immobilière ; elle a pour effet de transférer légalement le titre sur l'immeuble du vendeur à l'acheteur. La clôture a lieu à la date et à l'heure prévues au contrat, une fois que toutes les éventualités et les conditions du contrat de vente ont été satisfaites ou ont fait l'objet d'une renonciation. La clôture est faite par le courtier réalisateur de l'affaire qui est souvent un avocat ou un employé d'une entreprise spécialisée dans les titres. L'avocat spécialisé en immobilier peut être l'avocat de l'acheteur ou du vendeur, ou un autre avocat qui n'a aucune obligation de fiduciaire à l'égard de l'acheteur ou du vendeur.

Le courtier réalisateur de l'affaire est choisi selon les coutumes locales, en vertu du contrat de vente négocié par les parties, selon la préférence du prêteur, du courtier en immeubles ou de l'agent immobilier, et il devrait s'agir d'une personne avec qui toutes les parties peuvent travailler étroitement. Il prépare, examine et dirige la signature des actes juridiques qui n'ont pas été autrement préparés par l'avocat de l'acheteur ou du vendeur pour la clôture, d'après les conditions du contrat de vente. Par ailleurs, le courtier réalisateur de l'affaire répartit les frais et les dépenses se rapportant à l'opération entre l'acheteur et le vendeur, comme il est énoncé au contrat de vente, dans un relevé de règlement, et il débourse les fonds en conséquence une fois que le transfert de titre est réalisé.

Le courtier réalisateur de l'affaire reçoit aussi des instructions précises du prêteur en ce qui concerne les éventualités et les exigences à régler et à satisfaire avant de pouvoir utiliser les fonds transmis par le prêteur pour l'achat de la propriété. Dans le cadre de cette obligation, il

peut aussi être tenu d'examiner et de préparer des documents nécessaires qui n'ont pas autrement été préparés par le prêteur en vue de la clôture et imputer des frais et des coûts associés au prêt dans le relevé de règlement.

Bien que la clôture représente un événement heureux en théorie, des problèmes inattendus peuvent survenir à la dernière minute et faire en sorte que l'affaire soit retardée ou résiliée. La clôture est le moment où les compétences et les connaissances de tous les professionnels qui travaillent avec l'acheteur et le vendeur sont les plus mises à l'épreuve. Il n'est pas inhabituel que l'acheteur et le vendeur ne se rencontrent pas au moment de la clôture de manière à éviter des désaccords et des regrets de dernière minute.

Préparation et examen des documents

Malheureusement, ces derniers temps, de nouvelles exigences ont été imposées à la clôture en ce qui concerne l'identification des personnes qui signent les documents, et ce, pour empêcher les transferts frauduleux de titre et les activités de blanchiment d'argent. La fraude d'identité que permettent les technologies informatiques de pointe peut être difficile à détecter. Le courtier réalisateur de l'affaire a une très lourde charge, savoir de prendre les mesures raisonnables pour vérifier l'identité véritable des personnes qui signent les documents et leur source de financement. L'acheteur et le vendeur ne devraient pas s'offusquer du fait que le courtier réalisateur de l'affaire leur demande de produire différentes formes de pièces d'identité, notamment, mais sans s'y limiter, un passeport, un permis de conduire, des affidavits, etc., même si une relation professionnelle ou personnelle existe déjà entre eux et le courtier réalisateur de l'affaire.

Dans la foulée des événements du 11 septembre 2001, le courtier réalisateur de l'affaire doit aussi vérifier la [TRADUCTION] liste des citoyens et des personnes bloquées spécifiquement désignés que tient l'Office of Foreign Assets Control au département du trésor américain, pour s'assurer que les personnes en cause dans l'opération ne sont pas des terroristes connus ou des blanchisseurs d'argent. Pour plus de renseignements, veuillez consulter le site de l'Office of Foreign Assets Control à l'adresse suivante : <http://www.treas.gov/offices/enforcement/ofac/sdn/>.

Tout document consigné au registre officiel doit comporter une reconnaissance en annexe. Si les documents ont été signés dans un pays étranger et postés au courtier réalisateur de l'affaire, la loi actuelle de Floride impose des exigences précises à suivre pour que les documents soient enregistrés dans le comté où se trouve la propriété.

Une reconnaissance peut être établie dans un pays étranger par les personnes suivantes : 1) un commissaire aux actes formalistes nommé par le gouverneur de la Floride pour agir dans le pays étranger, 2) un notaire public du pays étranger ou un notaire de droit civil autorisé à agir en apposant son sceau, 3) un ambassadeur, un envoyé extraordinaire, un ministre plénipotentiaire, un ministre, un commissaire, un chargé d'affaires, un consul général, un consul, un vice-consul, un agent consulaire ou un autre agent diplomatique ou consulaire des États-Unis nommé pour résider dans le pays étranger ; ou 4) un militaire ou un officier de marine autorisé par les lois ou le code de justice militaire des États-Unis pour exécuter les fonctions d'un notaire public et qui est en mesure d'apposer un sceau officiel. Si la reconnaissance est rédigée dans une langue autre que l'anglais, une traduction certifiée exacte et complète par un traducteur doit être jointe avant que les documents ne soient enregistrés.

Lorsqu'il a affaire à des notaires de droit civil canadien, le courtier réalisateur de l'affaire doit vérifier si le notaire a signé une reconnaissance ou un constat d'assermentation. Dans les provinces de l'Ontario et de la Saskatchewan, aucune disposition n'est prévue en ce qui concerne la reconnaissance d'un acte formaliste en vertu du droit canadien. Par conséquent, un commissaire aux serments de l'une de ces provinces n'est pas autorisé à signer une reconnaissance aux fins de l'enregistrement en Floride des documents relatifs à l'opération.

La préparation du relevé de règlement est régie par les lois fédérales et par celles de la Floride. La *Real Estate Settlement Procedures Act* (« *RESPA* ») a été adoptée par le congrès en 1974 et elle exige la communication de tous les frais qui seront payés à la clôture. La *RESPA* impose la préparation et l'utilisation de la formule de règlement HUD-1 (HUD-1 Settlement Form). À l'instar de la *RESPA*, la loi de la Floride impose la communication des coûts spécifiquement liés à la prime de l'assurance titres et aux services liés au titre. Les deux lois interdisent les commissions occultes ou les pots-de-vin à l'intention des professionnels qui participent à l'opération immobilière en échange de leur recommandation.

L'acheteur et le vendeur devraient examiner, avec leurs avocats et le prêteur, tous les documents qui seront signés à la clôture pour éviter les retards à ce moment-là. Les documents suivants sont ceux qui sont les plus couramment examinés dans le cadre d'une clôture courante, mais il se peut que, selon les circonstances particulières de l'opération, d'autres documents soient exigés pour conclure l'opération.

1. Actes formalistes et formule DR-219

Un acte formaliste est utilisé pour transporter le titre juridique de propriété. Il existe plusieurs types d'actes formalistes. Bien que tous les actes formalistes puissent légalement opérer un transport de titre juridique, chaque type comporte des catégories différentes de garanties entre l'acheteur et le vendeur. Par exemple, un acte formaliste de garantie contient sept (7) catégories de garanties que le vendeur accorde à l'acheteur. En revanche, un acte de transport par renonciation ne vise que le transport de tout droit immobilier éventuellement détenu par le vendeur, même si le vendeur ne possède rien.

Selon la loi de la Floride, tous les actes formalistes doivent être signés par un cédant (vendeur) capable en faveur d'un cessionnaire (acheteur) capable. La désignation cadastrale de la propriété doit accompagner toute garantie de titre entre l'acheteur et le vendeur. En pratique, l'acte formaliste doit être signé en présence de deux parties désintéressées et reconnu par le vendeur en présence d'un notaire.

Deux copies de la formule DR-219 (DR-219 Form) doivent accompagner l'acte formaliste pour son enregistrement. Cette formule est émise par le Florida Department of Revenue et elle sert à administrer le paiement des frais d'apposition de timbre sur les documents et à répartir ces recettes entre les différents comtés en cause.

2. Acte de vente

L'acte de vente est utilisé pour transporter le titre juridique de propriété de biens personnels qui font partie de la vente sans être rattachés à la propriété de façon permanente, par exemple, des rideaux, des lustres, une balancelle de véranda, etc.

3. Affidavit de clôture

L'affidavit de clôture est signé par le vendeur. Comme pour tous les autres affidavits, l'affidavit de clôture est une déclaration sous serment. Pour remettre un titre négociable, le vendeur doit déclarer, sous peine de parjure, qu'il n'a commis aucun acte ou omission qui puisse vicier le titre.

4. Affidavit selon lequel le vendeur n'est pas un vendeur étranger

Comme il a été dit dans ce qui précède, le code de l'Internal Revenue Service (IRS) exige une déclaration sous serment afin de déterminer si le vendeur est un étranger ou une personne morale visée par l'impôt fédéral américain sur le revenu, et le vendeur doit signer un affidavit à ce sujet. Les déclarations du vendeur en vertu de la *FIRPTA* figurent souvent dans l'affidavit de clôture.

5. Formule 1099 de l'IRS

L'Internal Revenue Service américain impose la déclaration de toutes les ventes de biens réels par l'entremise de la formule 1099 (Form 1099). La formule doit être remplie et présentée à l'IRS par le courtier réalisateur de l'affaire. Une fois cette déclaration faite, le vendeur sera tenu, dans le cadre normal de la perception de l'impôt sur le revenu, de payer tout impôt sur le gain en capital lié à la vente qui sera exigible.

6. Hypothèque

L'hypothèque est une promesse d'utiliser le bien réel à titre de garantie pour le prêt monétaire utilisé pour l'achat de la propriété. En cas de non-paiement du prêt monétaire, le prêteur, que l'on appelle aussi le créancier hypothécaire, peut forclore les droits découlant de l'hypothèque. En dernier recours, en cas de forclusion, le prêteur peut devenir le propriétaire du titre juridique de la propriété. Pour cette raison, le prêteur exigera, comme protection, qu'une assurance titres soit souscrite pour assurer la priorité de rang de l'hypothèque et que le titre soit autrement négociable.

7. Billet à ordre

Un billet à ordre constitue la dette sous-jacente qui existe entre l'acheteur ou emprunteur et le prêteur ou créancier hypothécaire. Le remboursement de la dette est garanti par l'hypothèque. Les billets à ordre ne sont habituellement pas consignés dans les registres officiels. Au remboursement de la dette, le billet à ordre initial devrait être retourné à l'emprunteur, et une mainlevée d'hypothèque faisant état du remboursement de la dette devrait être enregistrée au registre officiel.

8. Non-coercition

Une déclaration de non-coercition est aussi exigée en vertu du droit fédéral. Il s'agit d'une déclaration selon laquelle le prêteur n'a pas contraint l'emprunteur à avoir recours à une compagnie d'assurance précise pour que le prêt soit approuvé et financé.

9. Relevé de clôture (HUD-1)

Comme il a été décrit précédemment, le relevé de clôture permet de répartir les frais de clôture. Ces frais comprennent le prix d'achat, le montant pour acquitter les hypothèques existantes, les taxes foncières, les frais d'enregistrement, la commission du courtier en immeubles ou de l'agent immobilier, les levés, les inspections de contrôle sanitaire, la prime d'assurance titres, les honoraires d'avocat, etc. Souvent, des calculs doivent être faits pour répartir les frais entre l'acheteur et le vendeur, sans que le paiement ne soit fait immédiatement à un tiers, comme dans le cas des taxes foncières. Le paiement des taxes foncières dues à la date de la clôture, ou la dette à ce titre, incombe au vendeur, et le paiement des taxes foncières dues à la date de la clôture et par la suite, ou le crédit au titre des taxes foncières à pareille date, incombe à l'acheteur. Les taxes foncières sont payées en arriérés. Ainsi, lorsque les taxes foncières sont dues et payables, l'acheteur paiera le montant total du fait que l'obligation du vendeur aura été satisfaite à la clôture.

10. Police d'assurance titres

Avant la clôture, un engagement d'assurance du titre est remis aux parties dans lequel l'état du titre est déterminé à une date précise. À la clôture, l'engagement relatif au titre est mis à jour, et toute question défavorable déclarée doit être réglée avant la clôture, de sorte que l'assureur puisse assurer un titre négociable à l'acheteur et la priorité de rang et la validité du privilège hypothécaire.

Perception et décaissement d'argent et documents

Avant que les fonds ne soient décaissés, les parties à l'opération doivent examiner et signer tous les documents. Si l'acheteur ou le vendeur sont tenus d'apporter des fonds au moment de la clôture, ces fonds sont combinés à ceux fournis par le prêteur, et les fonds sont décaissés conformément au relevé de règlement. Il ne faudrait pas apporter des espèces pour la clôture de l'opération. Généralement, les courtiers réalisateurs acceptent les chèques certifiés ou les virements électroniques à des fins de sécurité et pour éviter la fraude et le blanchiment d'argent. En plus des fonds, il convient de faire l'échange des clés, des cartes-clés et des ouvres-porte de garage.

Bien que la clôture soit terminée, du moins techniquement, les obligations du courtier réalisateur de l'affaire n'ont pas pris fin. Il doit enregistrer tous les documents nécessaires aux registres officiels du comté où se trouve la propriété, décaisser les chèques en faveur des tiers, comme l'arpenteur, qui figurent sur le relevé de règlement ou payer les commerçants, comme le messager qui transporte les documents. En Floride, l'ordre d'enregistrement détermine l'ordre de priorité d'un intérêt dans un immeuble. Autrement dit, c'est la règle du « premier arrivé, premier servi ». Il est donc important d'enregistrer les documents nécessaires immédiatement après la clôture de manière à protéger l'acheteur et le rang de l'hypothèque du prêteur. Une fois les documents retournés après la clôture, les originaux sont distribués aux parties respectives, et la police de titre leur est remise.

Recours

L'acheteur et le vendeur ont des recours assez limités advenant que l'une des parties soit incapable de remplir ses devoirs et obligations en vertu du contrat. C'est un cas de « défaut » et de violation du contrat. Si le vendeur est en défaut, l'acheteur peut résilier le contrat, demander la réalisation de la vente par une action en exécution en nature du contrat et

tous les frais, y compris les honoraires d'avocat, peuvent être récupérés. Si l'acheteur est en défaut, le vendeur peut résilier le contrat, conserver le dépôt de l'acheteur ou encore réclamer l'exécution en nature des conditions du contrat.

Les recours postérieurs à la clôture sont aussi restreints. Par exemple, les deux parties peuvent convenir de conclure l'opération, mais se réserver le droit de poursuivre l'autre partie en dommages-intérêts. L'acheteur et le vendeur devraient examiner attentivement la possibilité de restreindre leur droit de poursuite pour dommages-intérêts après la clôture. Les parties devraient aussi examiner les recours postérieurs à la clôture en vertu du contrat, comme l'annulation, l'injonction, ou l'exécution en nature d'une promesse non liée à la clôture. Par exemple, si l'acheteur a gain de cause dans le cadre d'une plainte pour assertion frauduleuse et inexacte et pour fraude liée à l'incitation, il peut demander l'annulation du contrat.

Selon la manière dont le cédant (vendeur) a transporté le titre au cessionnaire (acheteur), le cessionnaire peut avoir des recours juridiques supplémentaires. Si le cédant a transporté le titre au moyen d'un acte formaliste de garantie en vertu de la loi de la Floride, il a garanti 1) qu'il est le propriétaire en common law de la propriété, 2) qu'il a le droit de vendre la propriété et 3) qu'il défendra le titre en cas de réclamation de tiers quant à la propriété du titre. Autrement dit, en transportant le titre au moyen de l'acte formaliste de garantie en vertu de la loi de la Floride, le cédant garantit que ni lui ni ses prédécesseurs n'ont fait quoi que ce soit pour rompre la chaîne du titre, et qui empêche de transporter un titre négociable au cessionnaire. L'acheteur pourrait donc poursuivre le vendeur pour violation des garanties données dans l'acte formaliste et pour violation de l'exigence du contrat de vente d'un titre négociable.

En revanche, les actes formalistes de garantie spéciale n'offrent pas les mêmes garanties au cessionnaire que les actes formalistes de garantie en vertu de la loi de la Floride. Dans ce type d'actes, le cédant ne donne pas d'assurance quant aux actes de ses prédécesseurs qui auraient pu vicier le titre. De la même manière, l'acte de transport par renonciation n'offre pas au cessionnaire les garanties d'un acte formaliste de garantie en vertu de la loi de la Floride. Il n'offre absolument aucune garantie au destinataire du transfert et il est le plus souvent utilisé pour transférer un titre d'une personne à une personne morale entièrement détenue par elle ou par des membres de sa famille.

Advenant qu'une demande soit déposée pour contester les titres de l'acheteur sur l'immeuble, l'acheteur, à titre d'assuré, peut aviser l'assureur des titres qu'il a le devoir de le défendre. À la suite du décès de l'assuré, la couverture est maintenue en faveur de ceux qui jouissent maintenant de l'intérêt de cet assuré, et ce, en vertu de la loi. Par exemple, les héritiers de cet assuré deviennent les assurés. Lorsque l'assuré cède la propriété, la couverture est maintenue tant que l'assuré demeure propriétaire d'un bien ou qu'il a un intérêt dans le bien-fonds, qu'il détient une hypothèque en garantie du prix ou qu'il est responsable en vertu d'une garantie de jouissance paisible. Ainsi, si l'assuré cède le titre à un nouvel acheteur par le biais d'un acte formaliste de garantie, la garantie de la police d'assurance titres se maintient, et ce, en faveur de l'assuré, soit le vendeur actuel.

Conclusion

Pour se protéger contre la perte éventuelle de son dépôt, la mise en cause de sa responsabilité ou la violation du droit de l'État ou du droit fédéral, l'acheteur doit choisir son équipe de professionnels avec soin avant de faire une offre pour l'achat d'un immeuble. Les courtiers en immeubles, les agents immobiliers et les avocats spécialisés en immobilier jouent des rôles-clés qui se chevauchent souvent dans le cadre de l'opération immobilière. Les acheteurs étrangers profitent grandement des services de ces personnes.

Un contrat d'achat-vente d'un immeuble est une convention juridique complexe qui lie juridiquement l'acheteur et le vendeur. Ses conditions doivent être clairement énoncées à la suite des négociations survenues entre l'acheteur et le vendeur de manière à éviter les retards et les litiges. Les conditions du contrat d'achat-vente régissent leurs devoirs, obligations et droits avant la clôture, en cours de clôture et après celle-ci. Lorsqu'une opération immobilière est conclue dans les temps, sans retards et frais inutiles, chacun en tire profit et envisager avec optimisme la prochaine opération immobilière.

Le financement d'une acquisition immobilière aux États-Unis : le rôle des banques

Par M^e THOMAS BAUR et M^e FREDERICK WOODBRIDGE

BAUR & KLEIN, P.A.
Avocats

WOODBIDGE & SALAZAR LLP

BAUR & KLEIN, P.A.
AVOCATS
100 NORTH BISCAYNE BOULEVARD
21ST FLOOR – NEW WORLD TOWER
MIAMI, FL 33132
TÉLÉPHONE : 305-377-3561
TÉLÉCOPIEUR : 305-371-4380
COURRIEL :
TBAURER@WORLDWIDELAW.COM
WWW.WORLDWIDELAW.COM

WOODBIDGE & SALAZAR LLP
7700 N. KENDALL DRIVE, BUREAU 809
MIAMI, FL 33156
TÉLÉPHONE : 305-388-5331
TÉLÉCOPIEUR : 305-402-0163
COURRIEL :
FWOODBRIDGE@BELLSOUTH.NET
WWW.MIAMICLOSINGS.COM

INTRODUCTION

Les acheteurs étrangers d'immeubles aux États-Unis se trouvent devant les mêmes questions à résoudre que les acheteurs américains lorsqu'il s'agit de déterminer la manière de régler le prix d'achat. Si l'acheteur dispose de fonds suffisants sous une forme immédiatement accessible, son souci premier sera d'obtenir un titre valide. Si l'acheteur n'est pas capable de payer intégralement le prix d'achat en liquide, alors en plus de la question du titre, il aura le souci majeur d'obtenir un financement à des conditions adéquates et acceptables.

Dans le présent article, nous étudierons une opération immobilière du point de vue d'un acheteur étranger qui a besoin de financement. Nous verrons d'abord quels sont les types d'institutions financières qui offrent du financement aux emprunteurs étrangers. Nous analyserons ensuite les conditions types de l'hypothèque et du billet à ordre, soit les actes qui attestent du prêt hypothécaire. Enfin, nous verrons les points dont l'emprunteur-acheteur doit avoir connaissance à la clôture et par la suite.

OBSERVATIONS PRÉLIMINAIRES : LA NÉCESSITÉ DE CONSULTER UN CONSEILLER PROFESSIONNEL

Les étrangers qui sont intéressés par des immeubles aux États-Unis ne devraient pas chercher à faire un achat dans ce pays sans obtenir une aide professionnelle adéquate de la part d'un courtier en immeubles et d'un avocat. Il est essentiel pour les acheteurs éventuels d'immeubles aux États-Unis de comprendre, dès le départ, que cette acquisition doit se faire correctement et qu'ils ne peuvent éviter le danger que s'ils s'entourent d'experts. L'expérience a depuis longtemps montré que les acheteurs européens et latino-américains ne peuvent se fier à l'expérience acquise dans leur pays d'origine pour mener une opération aux États-Unis. Autrement dit, la théorie et la pratique d'ici en matière immobilière diffèrent largement de ce qui se fait ailleurs.

Au départ, il convient de consulter et d'écouter les professionnels de l'immobilier. Ils sont en mesure d'expliquer la situation actuelle du marché aux acheteurs étrangers : quelles régions sont en croissance, quel est le rapport qualité-prix dans les différents quartiers, si le marché est plus favorable aux acheteurs ou aux vendeurs, et d'autres renseignements pratiques.

Lorsqu'une propriété précise a été trouvée et analysée, il est recommandé de consulter un avocat pour bon nombre de raisons. À titre d'exemple, les États-Unis n'ont pas de registre foncier au sens strict du terme, soit un registre comme le régime Torrens dans lequel chaque parcelle aurait sa propre « page » à consulter pour déterminer l'état de la propriété sans erreur. Par conséquent, la question de savoir si le vendeur est véritablement le propriétaire de la propriété transférée exige une expertise que le profane ne possède souvent pas. En parallèle, les États-Unis sont dotés d'un régime d'assurance de titres qui vise à corriger les problèmes de titres éventuels, et un avocat est en mesure d'aider l'acheteur à comprendre ce système.

Par ailleurs, l'ensemble des documents exigés aux États-Unis pour une acquisition immobilière tend à être plus volumineux qu'à l'étranger, et les points que l'acheteur doit vérifier sont plus nombreux qu'en Europe ou en Amérique latine. Nous avons là une autre raison pour consulter des experts, qu'ils soient des avocats ou des agents immobiliers qualifiés. Enfin, les subtilités de l'opération sont encore plus grandes s'il y a du financement. Quoiqu'il soit possible de comprendre les conditions d'un prêt hypothécaire sans l'intervention d'un avocat, cette tâche est largement facilitée par une assistance professionnelle.

Il convient de mentionner en passant que les subtilités du régime fiscal américain en ce qui concerne les acheteurs étrangers sont telles qu'une aide professionnelle est pratiquement obligatoire en matière fiscale. Les incidences fiscales, combinées aux complications de la common law en ce qui concerne la manière dont le titre est pris, imposent la consultation d'un avocat fiscaliste. Par exemple, les titres de propriété d'immeubles aux États-Unis sont souvent acquis au nom de personnes morales étrangères pour des motifs fiscaux, et il serait pratiquement impossible pour un acheteur étranger de réaliser une pareille opération sans recourir à des experts.

Pour ce qui est du coût de l'aide professionnelle, il convient de prendre note de ce qui suit. Les courtiers immobiliers reçoivent une commission, habituellement du vendeur, mais parfois de l'acheteur. On suggère à l'acheteur éventuel d'aborder la question de la commission avec le courtier immobilier dès le départ. Comme dans le cas des avocats, ils peuvent être embauchés aux États-Unis à un prix forfaitaire ou à un tarif horaire. L'avantage lorsque l'on engage un avocat à prix forfaitaire, c'est de s'éviter les surprises au moment de régler la facture. Les commissions forfaitaires pour l'acquisition d'immeubles se situent entre 0,5 et 1 pour cent du prix d'achat brut de la propriété, selon les circonstances. Il est utile de mentionner que, dans la pratique, les avocats américains estiment qu'il faut, dans bon nombre de cas, accorder plus de temps aux acheteurs étrangers qu'à leurs concitoyens, pour les aider, simplement parce que ces clients ne sont pas familiers avec le système et parce qu'il leur faut donc de longues explications.

En bref, dans l'intérêt éclairé de l'étranger qui participe à une opération immobilière aux États-Unis, il vaut mieux faire affaire avec des professionnels et des avocats spécialisés en immobilier.

FINANCEMENT

TYPES D'ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS

En théorie, l'acheteur étranger qui exige du financement en vue d'acheter un bien réel aux États-Unis pourrait obtenir un prêt d'une banque ou d'une société de financement étrangère. Le droit en vigueur en Floride permet à un établissement financier étranger de prêter de l'argent pour l'acquisition d'immeubles en Floride et de prendre une hypothèque de financement du paiement initial sur les immeubles afin de garantir le remboursement du prêt. Toutefois, les banques et les sociétés de financement étrangères sont souvent réticentes à accorder des prêts à l'extérieur de leur pays (en l'occurrence, aux États-Unis) pour des raisons de méconnaissance du régime, avec l'augmentation des coûts qui en résulte (elles doivent aussi embaucher un avocat !), sans oublier la situation fiscale. En réalité, les acheteurs étrangers doivent généralement consulter un prêteur local. Ces prêteurs sont normalement représentés par les deux catégories suivantes : les sociétés de prêts hypothécaires, ou de « financement », et les banques.

SOCIÉTÉS DE PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

À Miami, plusieurs sociétés de prêts hypothécaires et de financement se spécialisent dans le financement des achats d'immeubles en Floride par des acheteurs étrangers. Le contexte est comparable dans les autres États qui comptent une forte présence étrangère. La plupart des avocats spécialisés en immobilier peuvent diriger les acheteurs vers des sociétés de prêts hypothécaires de leur région qui font affaire avec les emprunteurs étrangers. Par ailleurs, bon nombre de consulats étrangers tiennent des listes de ces institutions. Les courtiers représentent aussi une bonne source de renseignements à cet égard. À ce sujet, les acheteurs étrangers doivent connaître la règle élémentaire en matière de pratiques commerciales aux États-Unis : toujours obtenir plusieurs soumissions, quelle que soit l'opération. Cette habitude est particulièrement importante lorsque l'on cherche un prêt hypothécaire immobilier. Les écarts considérables qui existent entre les conditions des prêteurs sont souvent étonnants.

D'entrée de jeu, il faut remarquer que ces sociétés exigent généralement que l'acheteur fournisse 30 pour cent du prix total à titre de mise de fonds, quoique certaines financeront jusqu'à 80 pour cent du prix, ce qui revient à une mise de fonds de 20 pour cent. D'autres ne financeront pas plus de 60 pour cent du prix. Qui plus est, la plupart de ces sociétés spécialisées prennent des taux d'intérêt légèrement plus élevés que les banques locales qui prêtent aux citoyens américains. Enfin, elles demandent à l'acheteur de fournir des renseignements exhaustifs sur sa solvabilité : ses références bancaires, ses états financiers, des recommandations, etc.

Au risque de sauter des étapes, nous tenons à souligner le fait que les acheteurs étrangers à la recherche de financement, et qui envisagent de prendre un titre au nom d'une personne morale étrangère (non américaine), devraient demander à tout prêteur éventuel, dès la première rencontre, s'il finance les acquisitions faites par des personnes morales étrangères. La plupart le font, mais elles exigent habituellement une garantie personnelle de la part du commettant de l'entreprise.

Une fois que la société de prêts hypothécaires a été trouvée, le processus de demande est généralement direct. Une formule de demande doit être remplie, et la clôture même doit être préparée. Bien que directe, la formule de demande susmentionnée est habituellement

assez approfondie et exige des références personnelles et professionnelles, surtout de la part des banques, ainsi que des données personnelles et professionnelles. À titre d'exemple, une société de prêt hypothécaire de Miami exige les éléments suivants dans le cas d'un emprunteur étranger : une lettre du comptable de l'emprunteur, deux références bancaires, trois références de crédit (avec l'historique des paiements), les documents constitutifs si l'emprunteur est une personne morale, un historique de crédit aux États-Unis, une copie du passeport où figure le visa d'entrée, et une évaluation du bien réel.

Les sociétés de prêts hypothécaires, comme les banques, aident les acheteurs dans le processus d'acquisition, entre autres, parce que leur garantie dépend de la valeur du titre obtenu par l'acheteur. Lorsqu'une société de prêts hypothécaires accorde du financement, le processus d'acquisition en soi est pratiquement identique à celui d'une acquisition financée par une banque, et les remarques qui suivent s'appliquent à toutes les opérations, sans égard au type d'institution qui finance l'acquisition.

BANQUES ET ASSOCIATIONS D'ÉPARGNE IMMOBILIÈRE

Les acheteurs étrangers à la recherche de financement veulent parfois communiquer avec les banques américaines ; certaines d'entre elles sont prêtes à prêter à des étrangers qui achètent un bien réel aux États-Unis. Il est utile d'avoir une idée générale de la manière dont fonctionne le secteur bancaire américain. Le système bancaire américain est extrêmement complexe, beaucoup plus que dans la plupart des pays étrangers, et il n'est pas facile à comprendre. Il existe plusieurs catégories de banques qu'il convient de connaître, puis il existe bon nombre d'organismes de réglementation.

ASSOCIATIONS D'ÉPARGNE IMMOBILIÈRE ET BANQUES COMMERCIALES

La première distinction à signaler est la différence entre les associations d'épargne immobilière et les banques commerciales. Il s'agit des deux grandes catégories de banques qui accordent des prêts immobiliers. En règle générale, il peut s'avérer plus difficile pour un acheteur étranger d'obtenir du financement d'une association d'épargne immobilière, même dans des villes comme Miami où bon nombre de ces institutions financières ont un service « étranger ». La raison de cette réticence des associations d'épargne immobilière à accorder des prêts aux étrangers est souvent la difficulté qu'il semble y avoir à vérifier adéquatement la solvabilité de l'acheteur éventuel et à recouvrer toute dette dans un pays étranger si l'emprunteur ne rembourse pas le prêt. Cela dit, bon nombre de banques commerciales de Miami et des banques dans d'autres grandes villes peuvent accorder des prêts immobiliers aux étrangers, et elles le font. Là encore, il est nécessaire de consulter des avocats, des courtiers et d'autres spécialistes en la matière pour trouver des prêteurs potentiels.

LES CHARTES DE L'ÉTAT ET LES CHARTES FÉDÉRALES : LE RÉGIME BANCAIRE MIXTE AMÉRICAIN

Par ailleurs, chaque type de banque peut fonctionner comme une institution qui relève du gouvernement fédéral ou comme une institution relevant de l'État. En fait, le régime bancaire américain est un système mixte ; tant le gouvernement de chaque État que le gouvernement fédéral peut accorder des chartes aux banques commerciales et aux associations d'épargne. En règle générale, le pouvoir de prêter ne dépend pas du caractère fédéral ou étatique d'une banque.

BANQUES ÉTRANGÈRES

Selon la tradition, les banques étrangères peuvent établir leur présence dans le secteur bancaire américain de plusieurs manières. Bien entendu, elles peuvent faire l'acquisition d'une banque américaine, qu'elles détiennent une charte de l'État ou une charte fédérale. Quoique compliquées, ces acquisitions sont courantes. La plupart des acheteurs étrangers savent quelles sont les banques locales détenues par des personnes de leur pays d'origine. Les banques étrangères peuvent aussi créer une institution nouvelle en vertu du droit américain. Négocier un prêt avec une banque américaine détenue par des intérêts dans le pays d'origine de l'acheteur éventuel est souvent plus facile qu'avec une banque américaine qui n'a pas de lien étranger, bien que les règles qui régissent les prêts hypothécaires immobiliers soient les mêmes, de toute évidence.

BUREAUX DE REPRÉSENTATION ÉTRANGERS

Banques régies par la *Edge Act* : Dans le secteur des banques étrangères en activité aux États-Unis, mentionnons tout d'abord les bureaux de représentation et les banques constituées conformément à la *Edge Act*. Les bureaux de représentation sont des entreprises de relations publiques créées par les banques étrangères. Ils n'ont pas le droit de se livrer à une activité bancaire et, bien entendu, ne peuvent pas faire de prêts, quels qu'ils soient. Les banques régies par la *Edge Act* sont des banques internationales dotées d'une charte américaine qui ne peuvent financer que des activités de commerce international. Pour des raisons évidentes, ces banques ne financent pas les opérations immobilières locales.

Agences bancaires étrangères et succursales : On trouve aussi les agences bancaires étrangères, dotées d'une charte de l'État ou d'une charte fédérale. En général, les agences ne peuvent pas accepter les dépôts de résidents américains, mais elles peuvent faire des prêts à tout emprunteur. Certaines agences bancaires étrangères financent l'acquisition d'immeubles locaux par des acheteurs étrangers. Enfin, les banques étrangères peuvent créer des succursales. Généralement, les succursales de banques étrangères peuvent accepter des dépôts de citoyens américains et de ressortissants étrangers et elles peuvent accorder des prêts à tout le monde. La plupart des banques étrangères à Miami qu'un emprunteur étranger pourrait avoir intérêt à contacter sont des agences étrangères dotées d'une charte de l'État de la Floride.

Régime réglementaire étatique ou fédéral : Le régime de réglementation des banques américaines est tout aussi complexe que peut l'être la structure administrative qui régit la création des banques. Nous le mentionnons en passant car cette réalité fait partie du contexte financier du pays. Il existe quatre grands organismes de réglementation qui surveillent les banques américaines, qu'elles relèvent de l'État ou du gouvernement fédéral. D'abord, chaque État a son propre département consacré essentiellement aux banques. En Floride, il s'agit du Department of Banking and Finance, et son haut dirigeant est le contrôleur des comptes. Le gouvernement fédéral possède trois grands organismes de réglementation dont la compétence se chevauche dans une large mesure : il s'agit de l'Office of the Comptroller of the Currency, qui se rattache au Treasury Department (Finance Ministry) (l'« OCR »), de la Federal Reserve Bank (la « FED », qui agit par l'entremise de son conseil des gouverneurs (la FED est souvent appelée la « banque centrale » des États-Unis) et de la Federal Deposit Insurance Corporation (la « FDIC »).

OCC

L'Office of the Comptroller of the Currency (OCC) est le principal régulateur des banques nationales, c.-à-d. les banques commerciales à charte fédérale, qui sont aussi surveillées par la FED et par la FDIC. Aux États-Unis, les banques nationales (soit les banques à charte fédérale) portent le titre de « banque nationale » accolé à leur nom ou utilisent l'abréviation « N.A. » (association nationale).

Réserve fédérale

Toutes les banques nationales (banques commerciales fédérales) doivent adhérer au système de la Réserve fédérale, et la plupart des États exigent que les banques commerciales à charte étatique y adhèrent aussi. La Réserve fédérale surveille toutes les banques membres, qu'elles soient de charte fédérale ou étatique.

RÉSERVE FÉDÉRALE

Toutes les banques nationales (banques commerciales fédérales) et pratiquement toutes les banques commerciales dotées de charte étatique doivent assurer les comptes des déposants auprès de la Federal Deposit Insurance Corporation (la FDIC). Comme, en principe, la FDIC a un intérêt dans la sécurité et la santé des banques qu'elle assure, elle détient un pouvoir de réglementation sur toutes les banques assurées; les dépôts bancaires sont assurés pour un montant maximal de 100 000 \$ par compte, sous réserve de règles assez complexes qui régissent les cas précis. Il est important de remarquer que la plupart des bureaux des banques étrangères ne sont pas assurés par la FDIC.

MARCHÉ HYPOTHÉCAIRE SECONDAIRE : TITRISATION DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES ET RÉGLEMENTATION FÉDÉRALE EN MATIÈRE D'OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES

Plusieurs institutions fédérales aux États-Unis achètent auprès de banques américaines (à charte étatique ou fédérale) des prêts hypothécaires pour des acquisitions aux États-Unis et émettent des titres fondés sur ces prêts. Les principales institutions qui le font sont la Federal National Mortgage Association (Fannie Mae), la Federal Home Loan Mortgage Corporation (Freddie Mac) et la Government National Mortgage Association (Ginnie Mae). Les titres immobiliers qu'elles émettent sont négociés sur le marché. Les institutions qui achètent et groupent ces prêts suivent un règlement strict quant à la solvabilité de l'emprunteur, aux documents relatifs au prêt et aux autres aspects de l'opération. Ces institutions n'ont pas le droit d'acquiescer des opérations qui ne respectent pas ces règles. Comme bon nombre de banques souhaitent vendre leurs prêts dans le cadre de ce régime de titrisation, les règles et règlements de ces institutions sont suivis par les prêteurs.

Il est aussi utile de mentionner que, parmi les organismes qui visent les opérations immobilières, on trouve le bureau du Housing and Urban Development (l'« HUD »). Entre autres attributions, cette autorité a adopté des règles sur la forme des relevés de clôture des opérations résidentielles. De plus, la *RESPA (Real Estate Settlement Procedures Act)* prévoit que les prêteurs doivent fournir aux emprunteurs des estimations faites de bonne foi quant aux frais de clôture et qu'un emprunteur est en droit d'examiner les documents et le relevé de clôture au moins jusqu'à la veille de la clôture.

CONDITIONS VISANT LES EMPRUNTEURS QUI FONT FINANCER L'ACHAT D'UN BIEN RÉEL AUX ÉTATS-UNIS

Bon nombre des institutions de financement précitées peuvent accorder des prêts immobiliers aux acheteurs étrangers et le font. Les conditions de ces prêts méritent d'être analysées en ce qui concerne les acheteurs étrangers. Nous soulignons que les aspects de fond d'une acquisition immobilière par un étranger, comme le transfert de titre au moyen d'un acte formaliste et les documents se rapportant à l'opération (affidavit relatif à l'absence de privilèges, acte de vente de biens personnels, inspections, acquisition d'une assurance titres) sont pratiquement les mêmes que si l'acheteur payait en liquide. Autrement dit, il existe un tronc commun de procédures et de documents que l'on trouve dans le cas de toutes les opérations immobilières, que l'acheteur soit étranger ou non et que l'opération soit réalisée entièrement au comptant ou grâce à un prêt hypothécaire. Ce qui est différent dans le cas des acquisitions financées constitue le sujet de la discussion ci-après.

L'acheteur qui finance l'acquisition d'un bien réel doit examiner les éléments suivants :

- Le montant financé et les conditions du financement, savoir surtout :
- Le montant de la mise de fonds
- Les taux d'intérêt
- Le billet à ordre : conditions
- L'hypothèque : conditions
- Les frais et coûts du financement
- L'assurance-titres
- Les éléments postérieurs à la clôture.

OCTROI DE FINANCEMENT : GÉNÉRALITÉS

Disons que l'acheteur étranger trouve un prêteur prêt à financer son acquisition d'un immeuble aux États-Unis. On lui demandera de remplir une demande, de donner des références et de satisfaire toute autre exigence éventuelle du prêteur. Certains acheteurs se rendent admissibles à un prêt hypothécaire avant de signer un contrat d'achat. Cette pratique est recommandée. D'autres acheteurs signent le contrat et commencent ensuite à chercher du financement. Pour des raisons évidentes, l'acheteur qui a l'intention de financer l'acquisition doit veiller à ce que le contrat d'achat prévoie un délai raisonnable pour lui permettre de trouver un prêteur et de recouvrer son dépôt si, après avoir consenti de bonne foi les efforts nécessaires pour obtenir un prêt, il a échoué en dernier ressort.

Une fois que l'acheteur a rempli la demande de prêt et que le prêt a été approuvé, le prêteur donnera à l'acheteur une estimation de bonne foi des frais et des dépenses à engager relativement à l'opération, du reste de la mise de fonds et de la somme au comptant qu'il sera tenu de fournir à la clôture. La « clôture » en question est la deuxième étape de l'opération d'acquisition « à l'américaine ». Elle commence avec la signature du contrat d'achat et prend fin avec la clôture, le moment officiel où le paiement du prix d'achat est fait par l'acheteur en échange de la remise par le vendeur de l'acte formaliste, titre attestant de la propriété du bien.

MISES DE FONDS, TAUX D'INTÉRÊT, DURÉE DU PRÊT

MISES DE FONDS

Au cours de l'examen préliminaire des conditions du prêt, l'acheteur doit vérifier que le montant financé est correctement énoncé et que les conditions de financement sont celles convenues avec le prêteur. Le montant de la mise de fonds à verser doit surtout être correctement précisé, et la durée du prêt ainsi que le taux d'intérêt doivent être ceux qui ont été convenus. En ce qui concerne la mise de fonds en général, les banques et les autres institutions financières qui prêtent à des étrangers exigeront qu'un pourcentage du prix payé au comptant par l'acheteur (sous la forme d'une « mise de fonds » qui figure au contrat d'achat et qui, dans le relevé de clôture figure comme un « dépôt », ou des « dépôts » s'il y en a plusieurs) soit de quelque 30 pour cent, voire 40 pour cent, par contraste avec le pourcentage classique de 10 pour cent, voire de 5 pour cent (parfois moins !) pour les citoyens et les résidents américains.

TAUX D'INTÉRÊT

Les taux d'intérêt peuvent être fixes ou variables (c'est le cas des « hypothèques à taux révisable »). Les acheteurs étrangers peuvent connaître les taux en vigueur en consultant, entre autres, le *Wall Street Journal* ou d'autres publications traitant d'information financière, voire même Internet. Cette fois encore, nous recommandons fortement à tout acheteur étranger de tenter d'obtenir des taux auprès de plusieurs prêteurs et de se rappeler que les prêts consentis aux acheteurs étrangers le sont souvent à des conditions moins favorables que celles qui régissent les prêts consentis aux résidents américains.

L'emprunteur éventuel se rendra vite compte que les taux d'intérêt variables (ou réglables) sont, en règle générale, inférieurs aux taux d'intérêt fixes pendant les premières années. Toutefois, comme leur nom l'indique, ces taux peuvent, par la suite, varier par rapport à un taux directeur comme le taux préférentiel. Les acheteurs qui demandent un prêt à taux variable effectuent généralement des versements mensuels inférieurs au début du délai de remboursement, ce qui leur fait croire que, lorsque le taux d'intérêt augmentera, leur situation financière sera meilleure et qu'ainsi, ils auront accès à plus d'argent qu'au moment de l'achat.

Enfin, s'il opte pour un prêt hypothécaire à taux variable, l'acheteur étranger devrait demander au prêteur de lui expliquer les divers scénarios possibles, notamment en ce qui concerne les hausses et les baisses de plusieurs points de pourcentage du taux préférentiel. De plus, si l'acheteur a recours à des moyens d'emprunt plus exotiques, notamment un prêt hypothécaire assorti d'un versement forfaitaire et final (auquel cas les versements sont inférieurs au début du délai de remboursement, mais le prêt doit être remboursé intégralement à la fin de cette période qui, en règle générale, est relativement courte), il est primordial qu'il obtienne des explications complètes de la part du prêteur et de son propre avocat.

FRAIS DE CONCLUSION DE LA VENTE DIVERS EN RAISON DU FINANCEMENT PAR DES PRÊTEURS

Le prêteur hypothécaire remettra à l'acheteur-emprunteur éventuel une estimation, de bonne foi, de tous les frais qui seront engagés par l'acheteur jusqu'à la conclusion de la vente. Cette estimation prend, en règle générale, la forme d'un relevé de clôture pro forma. Ce relevé doit être examiné attentivement par l'acheteur et son avocat. Les dépenses et les frais figurant sur ce relevé de clôture que l'acheteur peut s'attendre à devoir payer lorsqu'une banque ou une société de prêts hypothécaires finance le projet sont entre autres :

« **Pourcentage** » : Les prêteurs facturent souvent un certain pourcentage (1 pour cent, 1,5 pour cent) du montant du prêt à titre de « frais de constitution de dossier », soit les coûts afférents au prêt. Le montant réel de ces frais peut faire l'objet de négociations et, selon toute vraisemblance, il doit être pris en compte au moment de fixer le taux d'intérêt qui sera imputé. Le terme « pourcentage » renvoie également au pourcentage de rabais que les prêteurs utilisent pour rapprocher le rendement du prêt consenti le plus possible du taux du marché. Pour l'emprunteur, il s'agit simplement d'autres frais à payer.

FRAIS D'ÉVALUATION

Les prêteurs hypothécaires exigent qu'une évaluation de la propriété soit effectuée par un professionnel qualifié. Les frais d'évaluation qui s'élèvent, en règle générale, à plusieurs centaines de dollars, sont souvent facturés à l'emprunteur, bien que des négociations soient possibles à ce sujet.

PAIEMENT ENTIÈREMENT DES TAXES ET PRIMES D'ASSURANCE DOMMAGES

Les créanciers hypothécaires (prêteurs) ne veulent pas prendre le risque que l'emprunteur, à titre de nouveau propriétaire, omette de payer les taxes foncières ou les primes d'assurance dommages à l'échéance. Les créanciers hypothécaires exigent donc que l'acheteur paie une partie de ces frais à l'avance, ce paiement entier pouvant servir par la suite au moment opportun.

INSPECTIONS (TERMITES) ET ASSURANCE

Le prêteur hypothécaire exige souvent de l'acheteur qu'il fasse inspecter la propriété, surtout pour déceler la présence de termites (du moins en Floride), et qu'il assure cette propriété. Les frais de cette inspection et de cette assurance sont, en règle générale, facturés à l'emprunteur. Bien entendu, l'acheteur qui paie comptant devra également assurer pleinement la propriété.

Frais d'avocat du prêteur : Il n'est pas rare que l'emprunteur ait à acquitter les frais d'avocat du prêteur hypothécaire. En règle générale, les prêteurs hypothécaires ont recours aux services d'avocats très spécialisés dans le domaine de la vente d'immeubles. Par conséquent, ces frais d'avocat sont généralement raisonnables. Néanmoins, il s'agit d'un autre élément à prendre en compte pour l'emprunteur.

Assurance titres du créancier hypothécaire : L'emprunteur-acheteur devra, en règle générale, payer la prime pour ce qui est de l'assurance titres du créancier hypothécaire.

Comme il a déjà été mentionné, l'assurance titres offre une plus grande certitude au propriétaire et aux autres parties, notamment le prêteur hypothécaire qui a un intérêt dans la propriété, parce qu'ils savent ainsi que leurs intérêts sont tels qu'ils devraient l'être et qu'en cas de problème, ils ne subiront aucun préjudice économique. L'État de la Floride a publié les taux de prime minimums pour ce qui est de l'assurance titres. L'agent d'une compagnie d'assurances titres, qui agit souvent à titre d'avocat du prêteur, peut facturer plus que le taux minimum, bien que certains agents ne facturent que le strict minimum. Ces agents reçoivent une partie de la prime à titre de commission. Cette fois encore, nous recommandons à l'emprunteur-acheteur d'examiner attentivement le relevé de clôture pro forma pour connaître le montant de la prime brute.

ASSURANCE TITRES DU PROPRIÉTAIRE

Parce que les risques couverts sont presque les mêmes que ceux de la police d'assurance du créancier hypothécaire, la compagnie d'assurances titres établira, en règle générale, la police d'assurance titres du propriétaire en même temps que celle du créancier hypothécaire, mais avec une prime beaucoup moins élevée. Cette police figure également au relevé de clôture pro forma et est aussi payée par l'acheteur. Elle protège le titre de propriété de l'acheteur d'un immeuble aux États-Unis et est visiblement très importante pour la tranquillité d'esprit de cet acheteur.

TAXE SUR LES BIENS INCORPORELS POUR LES HYPOTHÈQUES

L'État de la Floride impose une taxe sur les biens incorporels, soit pour toute preuve « immatérielle » d'endettement, notamment une hypothèque. Le taux est de 2 millièmes par dollar (0,002 pour cent) pour la dette principale. Cette taxe est, en règle générale, payée par l'emprunteur-acheteur.

CONSIDÉRATIONS STRATÉGIQUES

La banque ou la société de prêts hypothécaires sera en faveur de l'acheteur pour ce qui est du titre, puisque la validité de la garantie en faveur de la banque, soit l'hypothèque, est liée au fait que le débiteur hypothécaire (acheteur) soit le véritable propriétaire du bien grevé d'une hypothèque. Ainsi, les avocats de la banque, ceux de la société de prêts hypothécaires ou le courtier de cette dernière qui a effectué la vente, examineront en profondeur tous les documents pour s'assurer qu'ils ne comportent aucune faille ou erreur.

DOCUMENTATION JURIDIQUE NÉCESSAIRE AU FINANCEMENT : BILLET ET HYPOTHÈQUE

BILLET ET HYPOTHÈQUE : GÉNÉRALITÉS

Les principaux instruments nécessaires dans le cadre d'une opération de financement sont les hypothèques et les billets à ordre ou « billets ». Un billet à ordre atteste des dettes et fait état de l'engagement de l'emprunteur à rembourser le prêt. L'hypothèque garantit le billet : en cas de manquement de la part de l'emprunteur, c'est-à-dire si celui-ci ne fait pas le paiement auquel il s'était engagé (ou ne respecte pas, de toute autre manière, les exigences et conditions prévues dans l'hypothèque), le prêteur, ou créancier hypothécaire, peut forclore ses droits découlant d'une hypothèque, prendre possession du bien et le vendre. Grâce au produit

de la vente, le prêteur récupère (heureusement) le montant du prêt. Tout surplus est remis aux autres créanciers et à l'emprunteur. Toute différence devra être remboursée par l'emprunteur si le prêt en question est un prêt avec recours, comme le sont la plupart des prêts.

ÉLÉMENTS À VÉRIFIER DE L'HYPOTHÈQUE ET DU BILLET

Comme le billet et l'hypothèque régissent l'intégralité de l'opération de financement, l'emprunteur doit être extrêmement prudent lorsqu'il examine ces actes. En règle générale, l'avocat de l'emprunteur examinera les documents et négociera toute modification nécessaire avec l'avocat du prêteur. Étant donné qu'un acheteur renseigné est davantage en mesure de discuter de l'opération avec les autres parties, nous avons inclus ci-après quelques-uns des principaux points à vérifier, et ce, pour chaque document.

BILLET À ORDRE

Le billet à ordre consacre l'engagement de l'emprunteur à rembourser, à un taux d'intérêt précis, un certain montant au cours d'une période donnée. Les billets à ordre sont des instruments négociables. À la différence des billets à ordre remis dans bon nombre de pays étrangers, les billets remis par des emprunteurs aux États-Unis peuvent prévoir un remboursement échelonné sur plusieurs années (15 ou 30 ans étant des délais très courants) pour un même instrument. Au moment d'examiner les conditions du billet à ordre, il faut vérifier attentivement les éléments suivants :

Montant en principal : Il s'agit du montant du prêt hypothécaire.

Taux d'intérêt : Tous les détails sur le taux d'intérêt doivent être clairs. Il faut savoir si le taux est fixe ou variable. S'il est variable, il faut savoir comment il est calculé et comment il sera payé.

Calendrier de remboursement : Le billet doit prévoir un calendrier de remboursement, précisant en quoi consiste chaque versement (en règle générale, il s'agit du capital et des intérêts). Si le prêt comprend un versement forfaitaire final, ceci doit être inscrit bien en évidence sur le billet même. Il faut également inscrire le lieu des versements.

Délai de grâce : En règle générale, un emprunteur préfère ne pas être jugé en défaut si le remboursement est effectué un ou deux jours en retard. Le billet doit prévoir un délai de grâce d'au moins cinq à dix jours, ce qui signifie que si le remboursement est exigible le premier jour du mois, l'emprunteur a jusqu'au dixième (10^e) jour, par exemple, pour effectuer le paiement et qu'il ne peut être jugé en défaut que dix (10) jours après la date prévue du remboursement.

Droit au remboursement anticipé : Il faut vérifier si le prêteur permet ou non le remboursement anticipé du solde impayé exigible dans le cadre du prêt hypothécaire et si le remboursement anticipé entraîne ou non une pénalité.

Cas de défaut : Le principal « cas de défaut » est, bien entendu, le défaut de paiement d'un versement. En règle générale, il y a toutefois d'autres « cas de défaut », notamment l'insolvabilité de l'emprunteur ou le dépôt d'un jugement à son endroit, et l'emprunteur devra les connaître.

Paiement anticipé : La plupart des billets prévoient un paiement anticipé de la dette en cas de défaut de la part de l'emprunteur, ce qui signifie que si l'emprunteur omet de faire un versement lorsque celui-ci est exigible, le prêteur peut exiger le remboursement intégral du montant du prêt, et que si l'emprunteur ne rembourse pas le montant total du prêt, le prêteur peut forclore ses droits découlant d'une hypothèque. Il est important que l'emprunteur connaisse les conséquences de tout manquement aux obligations applicables.

HYPOTHÈQUE

L'hypothèque est un contrat conclu entre un emprunteur et un prêteur. Il vise à donner au prêteur une garantie pour ce qui est de toute perte afférente au montant du prêt en cas de défaut de la part de l'acheteur. Dans l'État de la Floride ainsi que dans bon nombre d'autres États, une hypothèque permet de grever un bien. Dans certains États axés sur la théorie de l'assurance titres, le créancier hypothécaire, c'est-à-dire le prêteur, devient le propriétaire véritable inscrit pour ce qui est du bien grevé d'une hypothèque, mais l'incidence et les méthodes sont les mêmes que dans le cas d'une forclusion et ne sont pas différentes de celles qui prévalent dans les États axés sur le privilège, notamment la Floride.

La convention d'hypothèque est signée par l'emprunteur et inscrite aux registres fonciers du comté où se trouve l'immeuble. Avant que la convention d'hypothèque ne puisse être enregistrée, certaines taxes doivent être payées (en Floride, par exemple, il y a la taxe sur les biens incorporels). Comme l'hypothèque comprend des exigences qui touchent l'utilisation du bien grevé d'une hypothèque et qu'elle régit également le processus de forclusion, l'emprunteur éventuel devra demander à son avocat d'examiner le document. L'emprunteur devrait surtout interroger son avocat sur les points suivants et les étudier :

Désignation cadastrale : Toute erreur dans la désignation cadastrale constitue davantage un préjudice pour le prêteur que l'acheteur. Par conséquent, il est essentiel que cette désignation soit, d'entrée de jeu, la bonne.

Montant du prêt : Il faut s'assurer que la description de la dette qui est garantie par l'hypothèque est exacte et complète, notamment en ce qui concerne les taux d'intérêt et les taux de défauts de remboursement, le cas échéant.

Exigences particulières : Si le prêteur exige que l'emprunteur assure le bien grevé, par exemple, ou qu'il s'acquitte de d'autres obligations (conserver le bien en bon état, etc.), ces exigences devront figurer à la convention d'hypothèque et être examinées par l'emprunteur.

Stipulations sur les cas de défaut et le paiement anticipé : L'emprunteur devra examiner les stipulations portant sur les « cas de défaut » et les recours mis à la disposition du prêteur advenant un cas de défaut (paiement anticipé de l'encours de la dette, forclusion, etc.). Il faut examiner les stipulations portant sur les délais de grâce afférents au paiement des versements et si aucun délai n'est accordé, il faut en faire la demande.

Hypothèques de deuxième rang (hypothèque de rang postérieur) : Certains prêteurs autorisent l'emprunteur, à titre de propriétaire du bien, à contracter un nouvel emprunt auprès d'autres prêteurs et à garantir cet emprunt par une hypothèque de

deuxième rang sur le bien. D'autres interdisent toute hypothèque de rang postérieur ou charge. L'emprunteur devra vérifier les règles qui régissent les hypothèques de rang postérieur si de telles hypothèques sont prévues dans la convention d'hypothèque.

ÉLÉMENTS À PRENDRE EN COMPTE APRÈS LA VENTE

L'acheteur d'un immeuble qui paie comptant a moins de choses à penser que celui qui finance cette acquisition par le biais d'un prêt consenti par un établissement financier. L'emprunteur qui achète un immeuble grevé d'une hypothèque devrait prendre conscience de plusieurs problèmes susceptibles de survenir.

Paiement des versements hypothécaires : Il est sûr que l'emprunteur étranger devra prendre les mesures nécessaires pour s'assurer que les versements hypothécaires sont faits en temps opportun et en dollars américains. Le moyen le plus simple d'y arriver pour l'emprunteur est de faire en sorte que la succursale de sa banque, située aux États-Unis, se charge des paiements préautorisés. Il est également très important que le propriétaire étranger vérifie, le cas échéant, que les ententes de paiement sont respectées de façon effective. Certains emprunteurs étrangers ont eu à se défendre contre des actions en forclusion intentées par des prêteurs parce que les versements hypothécaires n'étaient jamais effectués par la personne qui devait les faire. Enfin, les propriétaires étrangers doivent s'assurer d'obtenir le nom du dirigeant de la banque ou de la société de prêts hypothécaires à qui ils auront affaire dans le cadre de l'hypothèque. En cas de problème, le représentant américain du propriétaire étranger aura besoin de cette information avant toute autre chose.

Paiement de l'impôt et de la prime d'assurance : Bon nombre de prêteurs hypothécaires exigent que le paiement de la prime d'assurance et de l'impôt foncier soit fait à l'avance et conservé en mains tierces, et ce, pour s'assurer que le paiement sera fait en temps opportun. Si tel n'est pas le cas, l'emprunteur devra s'assurer que l'impôt et les primes d'assurance sont payés à temps. Le danger de cette option est évident : l'absence de paiement de l'impôt foncier constitue, par exemple, non seulement un cas de défaut en vertu de la convention d'hypothèque (en plus du danger concomitant de forclusion), mais il donne également lieu à une charge administrative sur le bien et, en fin de compte, à la vente éventuelle du bien pour régler les impôts en souffrance.

État du bien : Le propriétaire étranger qui ne vient pas souvent aux États-Unis devrait faire en sorte que quelqu'un inspecte le bien de manière périodique pour s'assurer que rien ne contrevient aux ordonnances ou aux lois locales visant toute structure qui se trouve sur le bien. Les systèmes électriques et la plomberie devraient également être vérifiés.

Acheminement du courrier : Il est important que le courrier portant sur le bien soit transmis rapidement à une personne responsable. Dans bon nombre de villes américaines, les administrations locales font parvenir au propriétaire des avis administratifs concernant le bien, et ce, à l'adresse inscrite dans les archives publiques. Ces avis peuvent être extrêmement importants, dans la mesure où il est question du statut de propriétaire. Les propriétaires étrangers doivent prendre toutes les mesures possibles pour s'assurer que le courrier est envoyé au propriétaire, à l'avocat américain du propriétaire ou à toute autre personne responsable.

CONCLUSION

Les immeubles situés aux États-Unis ont souvent été reconnus comme un excellent placement, et il existe en fait du financement qui est mis à la disposition de tout acheteur étranger éventuel qui ne réside pas aux États-Unis.

Le financement de l'achat d'un immeuble aux États-Unis demande, surtout pour les emprunteurs qui ne vivent pas aux États-Unis, beaucoup de travail et la signature de nombreux documents et actes. L'article qui précède met en évidence les mesures importantes à prendre pour un acheteur étranger qui obtient du financement pour l'achat d'un immeuble. Il y a, bien entendu, d'autres questions. Par conséquent, nous concluons de la même manière que nous avons commencé, à savoir en recommandant aux investisseurs étrangers d'obtenir des conseils auprès d'un professionnel qualifié pour ce qui concerne toute opération menée aux États-Unis. Les frais afférents à l'obtention de ces conseils sont, la plupart du temps, minimes par rapport aux dangers et aux pièges qu'ils permettent à l'investisseur d'éviter.

CONFÉRENCIÈRE INVITÉE

Kim Kirschner, CIPS

**2005 VAN BUREN STREET
HOLLYWOOD, FL. 33020
TÉLÉPHONE : 954-924-4107
TÉLÉCOPIEUR : 954-924-4108**

Kimberly Kirschner est la personne qui a conçu le guide intitulé *The Foreign Investors Legal Guide to Purchasing Real Property and Doing Business in the United States*. Elle a recueilli les données et publié la version originale du guide, ainsi que ses mises à jour. Sans son leadership, son orientation et son soutien hors pair, cette publication n'aurait pas vu le jour.

Kimberly Kirschner a déjà été directrice de la National Association of Realtors® (NAR), de la Florida Association of Realtors® (FAR) et de la Realtors® Association of Greater Miami and the Beaches (RAMB). Elle a été, en 2000, présidente du conseil d'administration de la RAMB, et elle est l'ancienne présidente du Residential Board. Elle a été présidente du conseil international de la RAMB et de la FAR.

Parmi ses autres responsabilités et réalisations au sein de la NAR, on retrouve les éléments suivants : elle a été vice-présidente du forum international de la NAR en 2001, membre du comité des opérations internationales de la NAR et elle est l'actuelle présidente de l'unité chargée des liaisons avec l'Espagne.

Kimberly Kirschner a écrit et publié de nombreux articles dans le domaine de l'immobilier. En 1998, elle a reçu le prix d'excellence pour un éditorial pour son article intitulé « How to Expand Your International Business », qui a été publié dans la revue « *Florida Realtors® Magazine* » en avril de la même année.

Kimberly, qui parle parfaitement l'anglais et l'espagnol, a obtenu un baccalauréat ès arts avec grande distinction de la Drew University en 1981. Elle est actuellement membre du conseil consultatif du Jerome Bain Real Estate Institute à la Florida International University.

Sur le plan communautaire, elle est directrice de la Downtown Hollywood Business Association et a été nommée membre du comité de zonage et d'aménagement de Hollywood en juillet 2003. Elle est également directrice du conseil d'administration de la Sunny Isles Beach Resort Association et directrice exécutive de la Southern Regional Model United Nations de 1995 à 2001, en plus d'être membre du groupe de discussion pour le Comprehensive Plan for Sunny Isles Beach Development et membre du Latin Builders Committee pour la Builders Association of South Florida.

Son leadership au sein de la Fédération Internationale des Professions Immobilières (FIABCI) a été reconnu en 2002 lorsqu'elle a reçu la médaille d'honneur de la FIABCI pour services hors pair rendus à la Fédération Internationale des Professions

Immobilières, médaille qui lui a été remise au congrès mondial tenu en Malaisie. Son rôle au sein de la FIABCI a notamment été celui de vice-présidente mondiale des Amériques de 2000 à 2002 ; présidente de la FIABCI pour la région de Miami ; membre du conseil local de la Fédération Internationale des Professions Immobilières, dont le siège social est à Paris, pour un mandat de trois ans qui s'est terminé en 1999 ; vice-présidente et membre du conseil d'administration pour la division américaine de la FIABCI ; co-présidente du comité pour la mondialisation de la FIABCI ; ambassadrice extraordinaire du comité organisateur de la FIABCI pour l'Uruguay (Cono Sur) en septembre 1998 et au congrès mondial de la FIABCI tenu en Argentine en 2001, et présidente coordonnatrice pour la participation de la FIABCI au Marché International des Professionnels de l'Immobilier pour les Amériques, le plus grand événement immobilier commercial international.