

Floride du sud: La fin des soldes !

BULLETIN D'INFORMATION, Vol. 3 - NOV. 2009

PUBLIÉ PAR DEVCO SOUTH

FORT LAUDERDALE, FLORIDE



COPROPRIÉTÉS EN FAILLITE!

Dans chacun de ces immeubles, il y a nombre d'unités reprises par les banques à racheter au tiers de leur valeur de 2005

LA PÊCHE AU GROS EST TERMINÉE !

En l'espace de quelques semaines, le marché du condo en détresse "en vrac" ou "en gros" a quasiment disparu de la zone des trois comtés du Gold Coast.

Cette évolution fulgurante est due entre autres à trois groupes d'investisseurs qui ont acquis au cours du mois d'octobre dernier plus de 5,700 unités.

Ces acquisitions en gros ont parfois été effectuées à des prix dépassant \$200 le pied carré, ce qui n'a pas manqué de surprendre la plupart des observateurs avertis, mais surtout en dit long sur les prévisions de remonté des valeurs à court et moyen terme par ces acteurs importants.

Dans la foulée des mastodontes qui ont ouvert le bal, beaucoup d'autres

acheteurs se sont rués sur les rares opportunités encore disponibles. De fait, environ 70% de l'inventaire des nouveaux condominiums en gros en Floride du sud vient d'être racheté !

Cette ruée s'est faite à une telle vitesse que la fameuse base de données dédiée aux ventes en gros de Condo Vultures (firme de courtage spécialisée dans ce domaine) qui offrait encore quelque 95 propriétés à fin septembre, n'en offrait plus que 9 en date du 30 octobre dernier, certainement parmi les moins intéressants.

Dans ce même temps, les banques qui ont immédiatement senti le vent tourner, augmentent les prix ou carrément retirent leurs lots en gros du marché.

Pour ce qui nous concerne à Devco South, il en est de même, puisque

notre portefeuille d'opportunités en gros s'est littéralement volatilisé, ou presque. En effet, en l'espace de 3 semaines, nous avons perdu 6 des 7 dossiers que nous avons sélectionnés. Ils ont été vendus ou retirés de la vente.

Comme nous le laissons entendre clairement dès le début de l'été et comme nous l'avons écrit début septembre, le train des condos en gros a définitivement quitté la gare. Comme nous l'avons expliqué dans nos bulletins précédents, il n'y en aura pas d'autres. Même si, ici ou là, il se peut qu'il soit encore possible de trouver des affaires en gros, avec l'augmentation faramineuse du nombre d'acheteurs, à quel prix seront-elles ?

Pour ceux qui sont restés sur le quai, il est trop tard pour tirer profit de ce type d'affaires historiques...

"Quand on agit, on se trompe parfois...
mais quand on ne fait rien
on se trompe toujours !"

Albert Einstein

Achats en Gros en Septembre 2009

Starwood Capital (reprise de la Corus Bank de Chicago mise en faillite par le FDIC) 2,700+ unités
Le fonds opportuniste du magnat de l'immobilier Georges Peres (Related Group) 2,200+ unités
Le fonds The Everglades 800+ unités

Pour le gâteau, c'est fini... Mais il reste les cerises !

Pour les observateurs avertis, le marché de l'immobilier résidentiel en Floride du sud est tout sauf statique.

En effet, depuis un an, il évolue lentement mais sûrement vers une reprise probable à l'horizon du 3^{ème} trimestre de 2010.

À certains égards, cette reprise a d'ailleurs déjà commencée il y a plus d'un an, avec le redémarrage progressif et tendanciel du volume des ventes constaté par tous les instituts d'études.

De la même façon, la remontée encore douce des valeurs a débuté, dès juin dernier.

Aujourd'hui les ventes en gros ne sont plus vraiment d'actualité. En revanche, le moment est venu pour réaliser de très gros profits grâce aux incroyables opportunités d'affaires qui existent dans l'achat d'unités en faillite au coup par coup.

Ces « cerises sur le gâteau », véritables pépites d'or, sont malheureusement disséminées parmi des dizaines de milliers de produits sans grand intérêt, voire potentiellement désastreux...

De ce fait il convient d'être présent sur place à temps plein et surtout de très bien connaître ce territoire pour être capable de repérer à coup sûr les meilleures affaires.



Des aiguilles dans une botte de foin!

Bien qu'évidente, cette stratégie n'est pas si facile à exécuter, car il faut s'organiser pour tirer profit de cette situation sans investir trop de temps ni générer trop de frais.

Étant donné le nombre impressionnant de faillites individuelles qui affectent le sud de la Floride, le premier défi consiste à être capable de dénicher les bonnes opportunités.

En effet, les difficultés inhérentes à ce type d'acquisitions résultent à la fois du caractère disparate et dispersé des produits, de l'implémentation des étapes du processus de mise en faillite et de la vitesse d'exécution.

L'inventaire des produits disponibles est vaste et varié, aussi bien en termes d'emplacement que de type d'im-

meubles, de genre de plan et d'état des lieux.

Il faut également comprendre la situation financière de la copropriété, et savoir s'il existe un plan de relance. Si des réparations deviennent nécessaires, tel un toit qui commence à couler après l'achat, est-ce que l'association aura les fonds pour le réparer ?

Bien souvent le pire côtoie le meilleur ! Très souvent, les meilleures aubaines sont celles qui ont besoin de travaux importants, mais qui s'occupera de leur exécution ?

Les faillites sont toutes à des stades différents de leur processus d'accomplissement avec des propriétaires ou des acteurs impliqués, plus ou moins disposés à coopérer !

Compte tenu de ces caractéristiques, il est vraisemblable que seul un nombre relativement réduit d'offres d'achat aboutiront par rapport à toutes celles qui seront déposées.

Par ailleurs c'est un marché qui bouge plus vite que celui du gros et la volatilité des bonnes affaires y est encore plus élevée !

De ce fait, les facteurs clés du succès sont la capacité de décision, la disponibilité de l'argent et la rapidité d'exécution.

Tous ces facteurs combinés font que tirer profit de ce genre de placement constitue un défi même pour un professionnel vivant en Floride. À plus forte raison, pour un étranger qui n'a pas la maîtrise des lois locales et ne dispose pas d'un réseau à qui faire appel, ce genre d'investissement fait en « solo » comporte des risques élevés.

Ainsi pour qui vit à l'étranger et dispose de \$250,000 à placer, comment tirer profit de la manne des faillites diffuses et opérer avec efficacité ?

Cet objectif représente un travail très complexe et très vite trop onéreux, à moins de pouvoir en amortir les coûts sur un plus grand nombre d'unités.

La recherche, la sélection, l'achat, la rénovation et la gestion de plusieurs dizaines d'unités éparpillées sur un territoire relativement vaste demande une organisation différente, conçue pour répondre à un nouveau type de besoins.



L'UNION FAIT LA FORCE !

Une solution idéale pour s'emparer des meilleures opportunités :

Le « **POOL** »

Pour adresser ce marché dans les plus brefs délais et avec la réactivité indispensable pour mettre en œuvre avec succès ce type de plan d'affaires, Devco South, une compagnie affiliée du Groupe Lépine, lance une société immobilière de placements en fonds commun.

Cette stratégie de « pool » permet à chaque investisseur d'acheter en partenariat avec d'autres investisseurs, un plus grand nombre d'unités. Chaque investisseur sera donc copropriétaire des biens immobiliers du portfolio. Le pool en outre permet d'amortir les coûts d'opération, tout en diversifiant les investissements. Le pool, minimise enfin le risque lié à d'éventuelles acquisitions malencontreuses de propriétés problématiques en les diluant dans un portfolio.

Cette nouvelle activité stratégique visera spécifiquement le marché du diffus afin de constituer

rapidement un portfolio de propriétés pour profiter de la très probable reprise imminente des valeurs.

Une organisation professionnelle sera dédiée au traitement des spécificités de ce segment de marché. L'objectif de cette structure consiste à investir le montant total de ses liquidités dans la constitution d'un portefeuille d'actifs immobiliers résidentiels, acquis à l'unité selon des critères de sélection définis préalablement et soumis à l'approbation de son conseil d'administration.

Ces unités seront achetées au détail de façon stratégique dans la région s'étendant de Boca Raton à Hollywood en fonction des opportunités disponibles.

La fortune a pour habitude de sourire aux audacieux !

Virgile

OBJECTIFS D'INVESTISSEMENT

Horizon d'investissement:
De 2 à 4 ans

Objectif de levée de fond:
\$5,000,000 USD

Objectifs d'achat:
De 60 à 100 unités individuelles (propriétés)

Objectifs de rentabilité:
Bien qu'aucune garantie ne puisse être donnée sur ce genre d'investissement, il est hautement probable que les propriétés acquises pourront être revendus entre 50% et 100% de plus que leur coût d'achat, et ce à l'intérieur de l'horizon d'investissement prévu.

Stratégie d'achat

- ✓ Acheter principalement en synergies avec les gros achats en « bulk »,
- ✓ Acheter des propriétés qui se vendent entre 25% et 50% de leur prix de vente à la pointe du boom,
- ✓ Acheter des propriétés qui seront jugées aptes à être louées à des loyers supérieurs à leurs coûts d'opération annuels après dépenses,
- ✓ Acheter des propriétés dans des communautés où le promoteur a connu des difficultés importantes entraînant une chute des prix plus fortes qu'ailleurs, mais où il y a un plan de relance,
- ✓ Acheter des propriétés endommagées qui sont normalement évitées par les acheteurs non-locaux.

Stratégie de gestion

- ✓ Aussitôt les propriétés achetées, elles seront rénovées, améliorées s'il y a lieu, et mises en location,
- ✓ Les baux prévoient une clause de terminaison prématurée en cas de revente.

Stratégie de vente

Parallèlement à la mise en location, les propriétés seront mises en vente sur des marchés étrangers tel que le Québec, l'Ontario, la France, l'Angleterre, l'Amérique latine et les autres marchés traditionnels pour la Floride.

Propriétés ciblées

- ✓ Les propriétés seront surtout des condominiums achetés à l'unité,
- ✓ Les propriétés qui sont mises en liquidation par les banques les ayant saisies,
- ✓ Des propriétés dans des communautés où il y a eu, ou aura une transaction en gros,
- ✓ Des propriétés dans des quartiers traditionnellement à forte demande,
- ✓ Des propriétés où la location est en demande.



UNE FORMULE GAGNANTE !

Rejoindre un **Pool** d'investisseurs avertis en partenariat avec un opérateur implanté localement de longue date, un groupe canadien qui offre toutes les garanties de professionnalisme et de probité, c'est opter pour une **Formule Gagnante** pour tirer profit des opportunités exceptionnelles de ce marché.

Une **Formule Gagnante** dans la mesure où le gestionnaire du **Pool** est lui-même impliqué financièrement en tant qu'investisseur.

Une **Formule Gagnante** dans le sens où les investisseurs sont à toute fin, propriétaires des actifs immobiliers sans aucun fardeau hypothécaire.

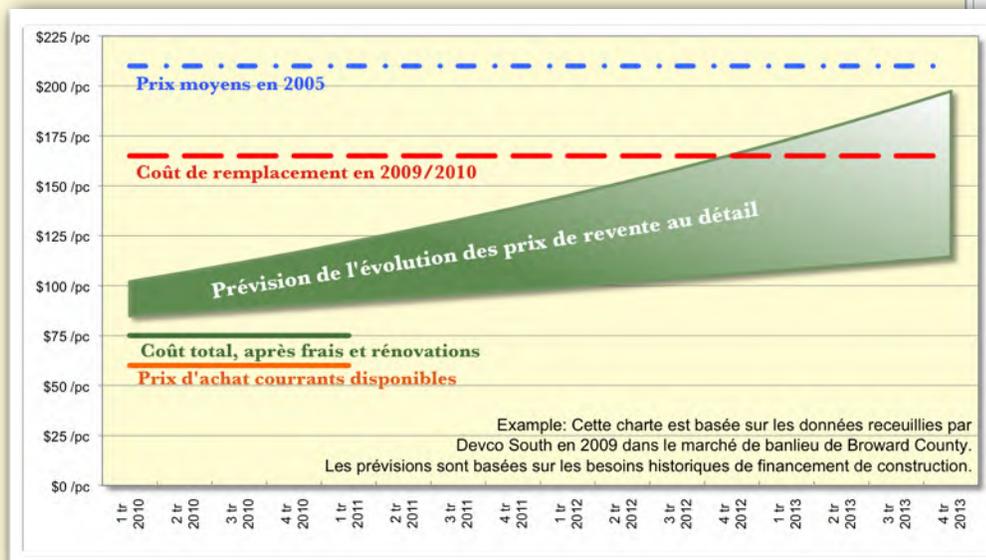
Une **Formule Gagnante** dans la mesure où les bonis versés au titre d'incitatif à la performance, ne le sont que par paliers en fonction de la performance réalisée.

Une **Formule Gagnante** où les détenteurs du capital contrôlent le gestionnaire en termes d'allocation de ressources et de prise de décision finale d'allocation des bénéfices.

Une **Formule Gagnante** en terme d'amortissement des risques dans un panier d'actifs diversifiés par leur nature et leur emplacement.

Une **Formule Gagnante** enfin dans la mesure où les risques sont minimisés, les investissements sécurisés et les performances optimisées par un gestionnaire dont les états de services ne sont pas sujet à caution après plus de 50 ans d'activité, dont 32 sur le territoire des opérations du **Pool**.

Pour ceux qui pensent que cette formule de **Pool** avec *Devco South* et le *Groupe Lépine* peut correspondre à leurs objectifs d'investissement, il faut rapidement prendre plus d'information avant que cette opportunité ne disparaisse, ou que le **Pool** soit fermé. Cette **Formule Gagnante** n'est disponible que pour ceux qui peuvent passer immédiatement à l'action!



www.DevcoSouth.com

La mission de Devco South consiste à valoriser plus de 30 ans d'expérience financière et opérationnelle dans le marché immobilier résidentiel de la Floride du sud au bénéfice de ses investisseurs et partenaires financiers.

715 NW 1st Avenue
Fort Lauderdale FL 33311
USA

Téléphone: +1 (954) 634-0100
Télécopieur: +1 (954) 634-0105

Avis

Ce document est un bulletin d'information édité par Devco South LLC. À ce titre, son seul objet est d'informer sur la situation d'un marché et sur les opportunités d'affaires qui pourraient en découler. Ce document ne constitue en aucun cas une offre de vente ou une invitation formelle à investir.

Toute personne potentiellement intéressée est invitée à effectuer ses propres recherches et à vérifier l'exactitude des informations communiquées par Devco South LLC. Ce document n'est pas et ne doit en aucun cas être considéré comme une publicité pour une vente publique de titre et/ou une offre d'investissement.