

Floride du sud: Immobilier Sinistré !

BULLETIN D'INFORMATION, Vol. 2

PUBLIÉ PAR DEVCO SOUTH

FORT LAUDERDALE, FLORIDE



*COPROPRIÉTÉS EN COM-
PLÈTE DÉCONFITURE!
Dans chacun de ces im-
meubles, il y a nombre
d'appartements disponi-
bles en "vrac" à des prix
"cassés".*

LE GROUPE LÉPINE LANCE DEVCO SOUTH

Afin de tirer profit des opportunités exceptionnelles actuellement disponibles sur le marché immobilier américain en se focalisant sur le retournement d'actifs résidentiels en situation de détresse, le

Groupe Lépine (fondé en 1952) a récemment lancé une nouvelle filiale: Devco South, LLC.

La mission de Devco South est de mettre à profit plus de 30 ans d'expérience financière et pratique du groupe sur le marché résidentiel de la Floride du sud au bénéfice de ses investisseurs et partenaires.



Cette expertise permet à Devco South de négocier uniquement les opportunités d'acquisition les plus prometteuses parmi les nombreuses actuellement en situation de détresse.

Devco South tirera le meilleur profit de ce marché immobilier sinistré en se concentrant essentiellement sur la zone du sud de la Floride dénommée le "Gold Coast" – la Côte d'Or.

Son but est de viser les actifs immobiliers résidentiels à la fois trop petits pour attirer l'attention des grands fonds d'investissement spécialisés, et trop grands pour être à la portée de petites « boîtes » d'investissement sous-capitalisées ou d'investisseurs individuels privés.

Les propriétés ciblées sont celles dont les propriétaires ou les bailleurs de fonds sont les plus affectés par la situation actuelle de profonde correction de ce marché.

Devco South estime qu'étant donnée la croissance continue de la population et de l'activité économique en Floride, le marché immobilier va retrouver des couleurs dans un avenir proche et la valeur des biens va revenir à son étiage en ligne avec sa croissance historique naturelle des dernières années.

En l'occurrence de ce rebond des valeurs, les biens immobiliers acquis par Devco South et ses partenaires financiers seront revendus à des acquéreurs individuels privés dans le but de maximiser les profits.

Qui sont le Groupe Lépine et Devco South?

Page 2

Les références du Groupe Lépine

Page 3

Les services d'optimisation proposés par Devco South

Page 4



Qui est le Groupe Lépine?



Fondé en 1952, le Groupe Lépine est une compagnie de promotion immobilière privée, qui s'est spécialisé dans le secteur de l'immobilier résidentiel en multipropriété et copropriété.

Depuis 1978, le Groupe Lépine a été actif en Floride du sud avec nombre de projets immobiliers neufs ou restructurés.

Le Groupe Lépine a réalisé la plupart de ses projets en Floride pendant des périodes économiques difficiles, mais propices à l'émergence d'exceptionnelles opportunités à restructurer. Si l'on tient compte du temps nécessaire à la réalisation d'un projet depuis son repérage jusqu'à sa conclusion, il est en fait très grand temps de commencer à opérer dans ce nouveau cycle.

Sujet aux opportunités disponibles, ces projets ont couverts une grande variété de domaines, depuis des pro-

jets commerciaux, jusqu'aux maisons individuelles, en passant par ceux à usage mixte, mais surtout la multipropriété et la copropriété.

Le Groupe Lépine, et tout spécialement René H. Lépine, totalise plus de 30 ans d'expérience professionnelle en Floride intégrant toutes les facettes de leur métier, à savoir la conception, le financement, la construction, la promotion des ventes. La moitié de leur projets ont été acquis de vendeurs en situation de détresse, et la grande majorité était dans le secteur résidentiel.

Le Groupe Lépine n'agit pas en tant que courtier ou seulement en tant que fournisseur de services à des tiers, mais a développé tous ces projets pour son compte propre, le plus souvent en partenariat avec d'autres investisseurs.

Pour plus d'information, voyez le site Internet du Groupe Lépine:

www.GroupeLepine.com

ou celui de sa branche en Floride:

www.EurodevGroup.com



René H. Lépine est l'aîné des fils de René G. Lépine, fondateur et président du Groupe Lépine.

Depuis qu'il a rejoint le groupe en 1972, Mr Lépine a été impliqué

dans tous les aspects de la promotion et de la direction de projets immobiliers et ce, depuis l'acquisition de terrains et le financement de projets, en passant par la conception, la construction, la gestion à long terme et la revente.

Alternant son lieu de résidence entre le Canada et la Floride du sud à plusieurs reprises en fonction des cycles économiques, il a passé au total plus de 20 ans à travailler dans la région du « Gold Coast ».

À ce titre, il a l'expérience d'avoir traversé plusieurs cycles immobiliers, depuis leur apogée jusqu'à leur déclin, et connaît autant les imprévisibles renversements de tendance, que les extra-ordinaires opportunités lors du déroulement de chacune des phases de ces cycles.

Ayant établi le premier bureau du Groupe Lépine en Floride dès 1978, René Lépine a été partie prenante de tous les types de projets menés à bien par le groupe dans cette région.

En parallèle avec les promotions neuves, Mr Lépine a eu à gérer de nombreux autres projets dans des domaines aussi divers que les condominiums, les conversions et réhabilitations résidentielles, les programmes en « time sharing », les conversions d'entrepôts industriels et l'assemblage de terrains à bâtir.

Pour l'essentiel, le succès de ces projets a été lié à la mise en œuvre de stratégies innovantes destinées à redonner de la valeur à des propriétés existantes de façon à les transformer en opérations immobilières « juteuses ».

Avec autant de cordes à son arc et avec un savoir-faire couvrant tous les aspects de l'immobilier résidentiel en Floride, Mr Lépine apportera à Devco South cette « vista » unique qui permet aux grands professionnels de déceler des potentiels de profits insoupçonnés dans des situations chaotiques.

Ses 31 années d'expérience en Floride contribueront à augmenter la valeur ajoutée de chaque investissement et surtout aideront à sélectionner à coup sûr des opportunités gagnantes.

Qui est Devco South?



Afin de profiter des opportunités actuellement disponibles en Floride, le Groupe Lépine a constitué Devco South comme sa filiale américaine consacrée spécifiquement au traitement des ces transactions. Cette dernière s'appuiera sur ses ressources, son expérience, ses réseaux et son expertise locale afin de générer à court/moyen termes des profits substantiels pour ses partenaires financiers et actionnaires.

Dirigée par René H. Lépine (Directeur Général), son équipe est composée de professionnels confirmés totali-

sant plus de 60 années d'expérience en entreprise dans l'ensemble des domaines qui relèvent de la promotion immobilière et de l'investissement.

Norma J. Wathey,

Directeur Administratif

Philippe P. Olivier,

Directeur Relations Investisseurs



Pour plus d'information, voyez le site Internet de Devco South:

www.DevcoSouth.com

Réalisations en Floride du Sud

Au cours des trois dernières décennies, le Groupe Lépine a été amené à promouvoir de nombreux projets immobiliers dans le cadre de différentes communautés disséminées dans les comtés de Broward et de Palm Beach. Sont cités ci-dessous par ordre géographique, les projets les plus significatifs.

COMTÉ DE PALM BEACH	VILLE	PÉRIODE
Lantana Plaza , Développement Commercial et Construction	Lantana	1991 à 1993
Berkshire-on-the Ocean , Conversion en Time-Sharing	Delray Beach	1980 à 1981
Luxury Beach Home , Développement Uni-familial	Highland Beach	1990 à 1992
Boca House , Conversion en Condos	Boca Raton	1979 à 1980
The Patrician , Conversion en Condos	Boca Raton	1980 à 1982
La Paz At Boca Pointe , Développement de Condos	Boca Raton	1983 à 1985



COMTÉ DE BROWARD

	VILLE	PÉRIODE
Fairways Condominium , Construction de Condos	Coral Springs	1979 à 1980
Mediterranea On Hillsboro Mile , Dével. de Condos	Hillsboro Beach	1996 à 1999
Driftwood Beach Club Hotel , Dével. de Time-Sharing	Lauderdale-BTS	1981 à 1982
Powerline Warehouse , Conversion en Condos-Bureau	Fort Lauderdale	1979 à 1980
Drake Towers , Conversion en Condos	Fort Lauderdale	1978 à 1979
Venezia Las Olas , Développement de Condos	Fort Lauderdale	1999 à 2000
Old Progresso Village , Développement de Maisons de Ville	Fort Lauderdale	2002 à 2005
Progresso Lofts , Développement de Condos	Fort Lauderdale	2004 à 2005



SERVICES D'OPTIMISATION

La façon la plus sûre de tirer le meilleur profit de la situation actuelle de détresse du marché immobilier résidentiel en Floride est de joindre ses forces à celles d'une équipe professionnelle locale aguerrie ayant les compétences, l'expérience et les références adéquates pour définir et mener à bien un programme immobilier réussi.

Comme le montre leurs états de services au cours des 30 dernières années les dirigeants de Devco South ont acquis une réputation sans faille sur ce marché immobilier. Dans chaque transaction, Devco South amène à ses partenaires et à ses investisseurs le savoir faire et les connaissances indispensables pour prendre en charge un projet d'acquisition en Floride du sud et le mener à sa réussite.

PENDANT LA PHASE D'ACQUISITION

- ✓ Recherche et validation des opportunités
- ✓ Analyse de marché
- ✓ Analyses et projections financières
- ✓ Élaboration de la stratégie d'acquisition
- ✓ Conception de la structure de financement
- ✓ Conduite des négociations
- ✓ Gestion du processus d'acquisition
- ✓ Identification et sélection des co-investisseurs
- ✓ Organisation des modalités du partenariat
- ✓ Gestion du cadre et des documents juridiques de l'acquisition
- ✓ Gestion des inspections et contrôles préalables à l'achat
- ✓ Gestion du cadre juridique du partenariat

PENDANT LA PHASE D'OPÉRATION

- ✓ Promotion immobilière
- ✓ Positionnement et/ou re-positionnement du produit
- ✓ Stratégie de création de valeur ajoutée
- ✓ Gestion locative
- ✓ Embauche, supervision et coordination de l'équipe de gestion de la propriété
- ✓ Gestion de la comptabilité
- ✓ Rapports de gestion
- ✓ Relation avec les investisseurs
- ✓ Démarches auprès de l'administration des impôts
- ✓ Gestion de l'association des copropriétaires
- ✓ Gestion des affaires légales (incluant la révision de la Déclaration de Copropriété telle que requis en Floride)

PENDANT LA PHASE DE VENTE

- ✓ Élaboration et mise en oeuvre des stratégies de sortie
- ✓ Gestion de la comptabilité, rapports, remboursement aux actionnaires du capital investi, distribution des profits, déclarations d'impôts

DANS LES PROJETS OÙ LES CONDOS SONT VENDUS À L'UNITÉ

- ✓ Sélection, recrutement et direction de l'équipe de vente et/ou du courtier
- ✓ Supervision et mise en oeuvre d'un programme de mise en marché
- ✓ Détermination de la politique de prix de vente
- ✓ Négociation de chaque contrat en relation avec l'équipe de vente
- ✓ Prise en charge du juridique spécifique à chaque contrat de vente, unité par unité
- ✓ Gestion des documents légaux de clôture unité par unité
- ✓ Gestion de l'après-vente et l'application des garanties
- ✓ Gestion des relations avec l'association des copropriétaires après la vente, transfert de contrôle et des effectifs



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

Coûts garantis

La solution traditionnelle consiste à recruter et diriger une équipe locale de gestion des opérations et à prendre en charge des frais de gestion et dépenses annexes diverses difficilement prévisibles au fur et à mesure de l'avancement des opérations.

Comme alternative, Devco South propose à ses partenaires une option qui intègre la totalité des services pour un coût forfaitaire basé sur un pourcentage fixe.

Cette approche non seulement garantit les investisseurs contre tout dépassement de coûts, mais leur donne également l'assurance que ces frais ne seront payables qu'une fois les objectifs atteints.