



***Un style a nul
autre pareil***

miamire.com

Achat, vente, entretien Frais et location

ACHETER

Frais de clôture

En général, les frais de clôture varient entre 1,2 et 3,5 % du prix de vente total. Ces frais comprennent mais ne sont pas limités à : l'assurance de titres, la recherche de titres, les honoraires d'avocat, les frais d'entiercement, les frais de notaire, les frais de virement, les frais postaux, l'inspection technique des biens immobiliers, les droits d'enregistrement, la préparation des documents, les frais d'évaluation, les frais d'endos, les frais de transfert, les impôts fonciers, l'assurance contre les inondations (au besoin), ainsi que l'assurance des propriétaires occupants (au besoin).

Financement

Sur le marché actuel, la plupart des prêteurs américains exigent en général, entre 50 et 60 % d'acompte auprès des acheteurs étrangers qui veulent obtenir un prêt hypothécaire. Avec une baisse de 50 %, les taux d'intérêt hypothécaire deviennent plus attractifs et les termes diminuent (par exemple, réduction de la documentation, réduction des coûts et termes plus facilement émis).

Impôts fonciers

Dans le comté de Miami- Dade, le total des impôts fonciers varient généralement entre 1,8 et 2,7 % de la valeur imposable de la propriété, mais cela varie selon la municipalité et d'autres facteurs.

Taux de change de devises et paiement hypothécaire international Paiement d'hypothèque

Les frais commerciaux et de transfert peuvent être assez élevés lorsqu'on fait appel à une banque ou un prêteur hypothécaire. L'utilisation d'un spécialiste en taux de change de devises étranger et en paiement international, vous permettra d'obtenir les meilleurs taux possibles et de vous assurer que vos paiements arrivent bien quand et où vous en avez besoin.

VENDRE

Impôts sur les gains en capital pour les vendeurs

Les impôts sur les gains en capital s'appliquent seulement lorsque vous vendez et êtes couverts par la loi du FIRPTA (Loi sur l'imposition de l'investissement immobilier étranger), qui autorise le gouvernement américain / l'administration fiscale américaine (IRS) à appliquer un prélèvement à la source de l'impôt sur les étrangers

non-résidents et les sociétés étrangères qui vendent des intérêts immobiliers. Lorsqu'une personne ou une société achète un intérêt immobilier américain auprès d'étrangers non-résidents ou une société étrangère, ils sont redevables de 10 % du montant réalisé, mais il y a des exceptions, telles qu'une propriété utilisée à titre privé ayant un prix d'achat qui ne dépasse pas les 300 000 dollars américains. Les vendeurs doivent remplir un formulaire émanant de l'IRS N° 82888, qu'un conseiller fiscal peut remplir pour vous, avant de mettre le bien sur le marché. Les fiscalistes parlant plusieurs langues et possédant une expérience et des compétences importantes sont disponibles immédiatement.

ETRE PROPRIETAIRE

Frais de maintenance pour les condo ou l'Association des propriétaires (HOA)

Quand on prend en considération les frais de maintenance, il est important de se rappeler que les condominiums américains et les Associations de propriétaires offrent beaucoup plus de services que ceux proposés dans les autres pays. Les propriétés en Floride du sud offrent beaucoup plus de commodités que dans la plupart des endroits aux Etats-Unis, comme les piscines, les salles de gym, les courts de tennis, les garages, la sécurité et plus. Ces commodités deviennent toutes des actifs et des bénéfiques pendant l'accès à la propriété et au moment de la vente. Les frais de condominium ou de HOA peuvent inclure de nombreux ou tous les frais suivants et variant en fonction des commodités offertes, l'âge de la propriété, et le nombre de propriétaires partageant les coûts : l'assurance, l'électricité des parties communes, l'eau, les égouts, le ramassage des ordures, les services en commun, l'entretien de la salle de gym/l'équipement, les réparations/la maintenance : construction, plomberie, terrains, piscine, hygiène, parking et/ou service de nettoyage, ensemble de services, service d'étage, concierge, disponibilité du service d'étage, groom, restaurants sur place, et magasins.

Evaluations spéciales

Si les fonds ne sont pas disponibles pour l'entretien des gros appareils (par exemple, le toit, la climatisation) ou pour la rénovation et l'amélioration de la propriété, alors le coût peut être fixé en plus des frais de condominium et de HOA habituels, à tous les propriétaires en fonction de leur pourcentage de propriété.

Les marchés immobiliers de Miami et de Floride du sud ont connu de grands changements au cours des dernières années, y compris un boom immobilier record suivi par une correction nécessaire du marché et une reprise actuelle évidente.

Impact international

La puissance des acheteurs internationaux sur le marché local est restée forte malgré les divers changements. Les acheteurs étrangers, qui représentent environ 60 % des ventes locales, ont joué un rôle majeur dans le renforcement actuel et la stabilisation du marché immobilier de la Floride du sud et continuent à tirer profit des opportunités du marché actuel, de taux de change de devises favorables, et de l'immobilier côtier de renommée internationale le plus abordable au monde.

Augmentation subite des ventes

Le nombre des ventes de maisons existantes a augmenté depuis août 2008, les niveaux d'inventaire continuent de baisser, et les prix continuent à se stabiliser sur le marché de la Floride du sud, qui n'a pas connu une si longue période d'augmentations élevées et continues depuis une décennie. Malgré l'expiration du crédit d'impôt pour les acheteurs de maisons, le marché local continue de dépasser les autres marchés américains. Les acheteurs américains continuent à profiter des taux d'intérêt historiquement bas, d'une capacité financière record et d'un large choix de résidences.

Les prix se stabilisent

Alors que les prix des ventes médians et moyens ont légèrement chuté en raison des ventes à découvert et des forclusions, ils se sont maintenant stabilisés et sont même en augmentation dans certaines villes et zones locales d'un mois sur l'autre et sur douze mois. Le nombre de ventes en attente, une indication des ventes à venir, continue également d'augmenter.

Propriétés en difficulté

Les forclusions, les ventes à découvert, et les REO (biens détenus par les banques) constituent environ 2/3 du total des ventes immobilières à Miami et dans les zones environnantes. Localement, il y a une forte occurrence de propriétés en difficulté en raison de l'exposition élevée aux prêts hypothécaires à risque (subprime) pendant le réel boom immobilier de la dernière décennie. La part de marché des propriétés en difficulté qui sont plus importantes dans certaines parties du comté à Miami, est restée à peu près la même tout au long

de l'année dernière.

Période propice à l'achat

Parmi les choses qui n'ont pas changé à Miami, il y a les attributs naturels qui ont attiré les résidents migrants américains, les acheteurs de résidences de vacances et secondaires, les immigrants et les investisseurs depuis plus d'un siècle.

- Situation stratégique entre l'Amérique latine et l'Europe
- Culture internationale et réseau de services multilingue, ainsi qu'un environnement comme nulle part ailleurs aux Etats-Unis.
- Style de vie huppé enviable, avec des plages magnifiques, loisirs, shopping, restaurants, et quartiers des affaires
- Temps parfait toute l'année pour les activités sportives à l'extérieur et la relaxation

Ce sont les caractéristiques qui ne changeront pas en dehors de la performance du marché, et aideront à renforcer l'économie locale et le marché de l'immobilier même pendant une récession. Miami devrait dépasser d'autres marchés américains maintenant et dans le futur. L'absorption rapide des inventaires de constructions existantes et nouvelles et témoin d'une demande évidente.

Quelque chose pour tous

Miami offre des biens immobiliers pour tous les types d'acheteurs, qu'ils soient de nouveaux résidents, des acheteurs de résidences de vacances / secondaires, des acheteurs internationaux ou des investisseurs. Tous les seuils de prix, les situations, et les types de propriété sont couverts!

Miami and Ft. Lauderdale Real Estate Sales - 2009 and 2010

Single Family Home Sales						
	Number of Sales			Median Sales Price		
	2010	2009	Change	2010	2009	Change
Miami	7,997	8,816	-9%	\$206,200	\$205,700	0%
Ft. Lauderdale	7,308	6,685	9%	\$189,400	\$195,300	-3%
Condo/Apartments						
	Number of Sales			Median Sales Price		
	2010	2009	Change	2010	2009	Change
Miami	9,778	6,854	43%	\$116,900	\$142,500	18%
Ft. Lauderdale	10,773	9,894	9%	\$73,400	\$82,600	-11%

Mise à jour du marché résidentiel de Miami

Le marché de l'immobilier aux Etats-Unis peut être décrit comme l'un des contrastes en 2010. De nombreux consommateurs ont profité de la capacité financière record, des conjonctures favorables et des rares initiatives lors des achats de nouvelles maisons alors que l'économie et le marché du travail ont continué à faire face à des défis.

Le marché immobilier de Floride du sud a aussi montré des contrastes l'année dernière, en particulier en surclassant le marché national et d'autres marchés à travers le pays même après l'expiration d'un crédit d'impôt sur l'achat d'une maison en avril. Le marché local s'est renforcé comparé à la mi 2008, lorsque les ventes ont commencé à augmenter et les niveaux d'inventaires à baisser. Cette tendance a continué en 2011, comme nous l'avons se renforcer par la suite depuis le début de l'année.

Ventes en augmentation

Le total des ventes de résidences a augmenté localement tout au long de l'année dernière et ont été beaucoup plus élevées que les deux années précédentes. Comparé aux maisons familiales individuelles, il y a eu un nombre élevé de ventes de condominiums en raison d'une demande accrue de la part des acheteurs et des investisseurs.

Stabiliser les prix

Après plus d'un an d'augmentation des ventes, le prix des maisons familiales individuelles a atteint une stabilité basée principalement sur la location. Tandis que les ventes de condominiums ont continué d'augmenter subitement, les prix des condominiums devraient mettre plus longtemps à se stabiliser. Cependant, les ventes à découvert et les forclusions ont un impact sur les valeurs de tous les types de propriété, qui devraient rebondir étant donné que l'excédent d'inventaire en difficulté continue d'être absorbé.

Les propriétés en difficulté

En octobre, plusieurs services d'emprunts hypothécaires (banques) ont bloqué les ventes des biens immobiliers détenus (REO) pour réviser l'exactitude des informations fournies dans les documents remplis au cours du processus de forclusion. Comme un marché élevé pour les propriétés en difficulté, le blocage a eu un impact temporaire sur les ventes locales, qui a maintenant repris et fonctionne bien.

Données du marché et statistiques

Voici un aperçu du nombre total des ventes existantes de maisons fermées dans le comté de Miami-Dade, y compris les jours sur le marché et l'analyse des prix.

Ventes totales

Le total des ventes fermées de condominiums ont atteint les 29 %, en passant de 11 439 en 2009 à 14 756 en 2010. Le total des ventes de maisons familiales individuelles a augmenté d'1 % en passant de 10 386 en 2009 à 10 480 l'année dernière.

Jours sur le marché

Le nombre total moyen de jours pendant lesquels une maison familiale individuelle est restée sur le marché avant d'être liée par un contrat a baissé de 10,4 % en passant de 111,39 jours à 99,79. Les propriétés qui ont été liées par un contrat en moins de 30 jours représentaient 40,2 % du total des ventes en 2010 contre 32,1 en 2009.

Pour les condominiums, le nombre moyen total de jours sur le marché a baissé de 10,89 % en passant de 125,49 en 2009 à 114,6 en 2010. Les condominiums qui ont été liés par un contrat en moins de 30 jours représentaient 35,1 % des ventes totales en 2010 contre 30,71 en 2009.

Analyse des prix

En 2010, 40 %, ou 4 228 sur 10 480 de ventes de maisons familiales individuelles, étaient de 149 999 dollars ou moins contre 38,8 % en 2009. Dans le segment de marché de haut de gamme, le nombre total de ventes de maisons familiales individuelles qui ont été vendues à plus d'1 million de dollars a augmenté de 15 %. Le nombre de maisons familiales individuelles qui ont été vendues pour plus de 500 000 dollars a augmenté en passant de 10,2 % en 2009 à 11,4 % en 2010. Du total des ventes de condominiums, 3,3 % ont été vendus pour plus d'1 million de dollars.

Le prix moyen des ventes pour le total des maisons familiales individuelles a augmenté de 5 % en passant de 286 644 dollars en 2009 à 301 020 dollars en 2010. Le prix de vente médian a baissé légèrement en passant de 176 000 dollars en 2009 à 175 000 dollars en 2010.

Les prix de vente moyens et médians pour les condominiums ont baissé de 8 % en passant de 241 226 dollars à 221 330, et de 16,3 % en passant de 16,3 % en passant de 135 000 dollars à 113 000 dollars respectivement.

Les propriétés en difficulté continuent d'avoir un impact sur les prix de vente moyens et médians à la fois pour les maisons familiales individuelles et les condominiums en particulier, dans certaines zones du comté.

Les propriétés en difficulté fournissent des opportunités aux acheteurs

Le marché actuel de l'immobilier propose des propriétés à des meilleurs prix jamais vus en huit ans. Les propriétés en difficulté, ventes à découvert et forclusions, fournissent des opportunités aux acheteurs qui veulent acheter des propriétés à des prix extrêmement bas

La même propriété qui était vendue à 500 000 dollars en 2006, se vend maintenant à 35 % de moins à un prix offert de 325 000 dollars. Les acheteurs européens obtiennent un rabais encore plus important en raison des taux de change de devises. Les acheteurs européens pourraient acheter la même propriété pour environ 228 000 euros ou 199 000 livres Sterling.

Les listes de forclusion détenues par les banques extrêmement basses, les REO (biens immobiliers détenus par les banques) sont offerts bien en-dessous des valeurs actuelles du marché, générant ainsi de multiples offres et étant rachetées rapidement.

Propriétés en difficulté du comté de Miami-Dade sur le marché:

	Familles individuelles	Condos	Total	Variation en % depuis 2010
Total Listes	7,433	12,655	20,088	-19%
REO	521	600	1,121	4%
Ventes à découvert	2,472	3,795	6,267	-31%

Allez sur MIAMIMLSOnline.com pour rechercher des listes de propriétés en difficulté disponibles en 19 langues.

Pourquoi un REO est-il une si grande opportunité pour les acheteurs?

Les banques et les autres prêteurs ne sont pas des propriétaires de métier et ne sont donc pas intéressés par la gestion et le paiement des dépenses liées à ces REO. Cela signifie qu'ils veulent se débarrasser de ces biens le plus vite possible, ce qui donne lieu à de grandes opportunités pour les clients pour les racheter à des prix en dessous de la valeur actuelle du marché. Un autre énorme avantage à prendre en compte avec les REO, c'est le fait que la plupart des prêteurs souhaitent financer leur rachat de REO pour les acheteurs qualifiés.

Qu'est ce qui détermine les prix discountés?

Comme la plupart des propriétés en vente, le prix des REO est principalement déterminé par : la condition de la propriété, sa situation, et des prix et des valeurs comparables.

Les pour et les contre des REO

En général, les acheteurs des REO, sont moins concernés par les nuages sur le titre, les impôts rétroactifs, ou autre dernière minute, les surprises de clôture, étant donné que le prêteur s'en occupe généralement avant la clôture. En même temps, les REO sont traditionnellement vendus « tels quels », c'est-

à-dire que le prêteur qui possède le bien ne répare ou ne réparera pas les dommages ni ne corrigera les violations de code qui peuvent se produire. Cependant, dans l'environnement actuel de l'immobilier où les leaders veulent disposer des biens aussi vite que possible, de plus en plus de leaders souhaitent faire un compromis sur les achats « tels quels » d'un REO . . . demandez à votre agent d'exiger que ces concessions fassent partie de votre offre.

Les pour et les contre des ventes à découvert

Une vente à découvert est un processus difficile à la fois pour les vendeurs et les acheteurs. La plupart des gens ne sont pas conscients de tous les détails auxquels donne lieu le processus. Les acheteurs devraient veiller à consulter les professionnels qui ont du succès avec les ventes à découvert. Les prêteurs sont connus pour prendre du temps pour approuver les ventes à découvert. Si une résidence a des liens, des secondes hypothèques ou une marge de crédit hypothécaire, chaque partie applicable doit être consultée pour approbation, ce qui peut prendre un temps considérable prolongeant ainsi le processus. La transaction réussie dépend aussi d'une bonne offre de la part d'un bon acheteur.

Ressources pour les acheteurs internationaux

Aller sur http://www.miamire.com/international_buyers

Global Listing Exchange et recherche de propriétés en 19 langues

Ce service sert de point de repère et donne aux consommateurs un accès facile aux listes de propriétés établies en 19 langues destinées à tous les membres de MIAMI et les listes de tous les agents dans leur réseau mondial sur les pages Internet des membres. Les consommateurs du monde entier peuvent rechercher des propriétés, en Floride du sud ou sur d'autres marchés mondiaux.

Recherché du marché international

Améliorez vos connaissances sur les tendances du marché et obtenez des informations grâce aux études nationales, fédérales et locales sur les acheteurs internationaux. MIAMI a coopéré avec la National Association of Realtors (NAR) (Association de courtiers) afin d'émettre une NOUVELLE étude internationale sur la zone de Floride du sud afin de fournir des statistiques puissantes sur l'une des premières zones des Etats-Unis en termes d'activité d'achat immobilier étranger. Allez sur <http://www.miamire.com/international/international-resources> pour télécharger les trois études: nationale, Floride, MIAMI / Floride.

Investir en Floride du sud

Enterprise Florida fournit des informations sur les avantages et les incitations à se réimplanter ou à investir dans l'état de Floride, comme : Les 10 raisons de se réimplanter ou se développer en Floride, les données commerciales internationales sur la Floride, les innovations en Floride, les incitations à l'investissement en Floride, les avantages fiscaux en Floride et la stratégie sectorielle ciblée.

Pourquoi Miami

Le Beacon Council fournit des données et des chiffres sur Miami en termes d'investissements commerciaux et de promotion à Miami et au niveau local parmi lesquels : le placement de Miami parmi les premiers, les industries ciblées, les histoires à succès, la sélection de sites, l'aide à l'obtention des permis de construire, les mesures d'incitations et le financement.

Miami: Voyez-la comme si vous y étiez né

Le Greater Miami Convention and Visitors Bureau offre des informations utiles à l'attention des résidents à Miami et aux visiteurs voisins. Pour Accéder à un Calendrier local des événements, Déterminer les endroits où séjourner et les activités, Trouver des restaurants et faire des réservations, et Voir la ville de Miami vivre et vivante, allez sur <http://www.miamiandbeaches.com/Index.asp>.

Acheter le "Guide des investisseurs étrangers de Miami"

Ce guide présente des mines de renseignements réunis par les avocats sur l'immigration et les visas à destination des investisseurs immobiliers, les formes de propriété, le financement, et comment démarrer une affaire aux Etats-Unis. La plupart des articles sont disponibles en anglais, espagnol, français, russe, portugais, italien et allemand. Pour acheter le Guide complet dans les sept langues ou acheter et télécharger les sections dans certaines langues en particulier : allez sur: <http://www.miamire.com/products/63/foreign-investors-guide>

Et plus. . .

Locations

Comment j'achète une propriété...et la loue toute ou partie du temps?

1. Trouver un MIAMI REALTOR®
2. Faire appel à un MIAMI Realtor pour trouver votre bien ne vous coûte rien : les commissions des ventes sont payées par les vendeurs dans le cadre du relevé de clôture.
3. Faire appel à une société membre du MIAMI pour louer votre propriété : et même pour la gérer quand elle est en location. MIAMI a de nombreuses sociétés qui sont spécialisées dans la gestion des propriétés et offre des services tels que: commercialiser votre propriété pour la louer, trouver, rechercher et sélectionner les locataires, collecter tous les dépôts et les loyers du premier et dernier mois. Les services de gestion de la propriété peuvent aussi comprendre des services tels que la collecte des loyers, organiser et superviser la maintenance, obtenir des offres, programmer et superviser les améliorations apportées à la propriété, traiter avec les locataires pour le propriétaire, optimiser l'occupation, optimiser le revenu de location, positionner votre propriété sur le marché local, répondre aux questions de propriété et aux urgences.

Remarque: les Agents de location et les Gestionnaires immobiliers peuvent être rémunérés selon l'une des manières suivantes : un commission sur les paiements de loyer et/ou des honoraires fixes et /ou un éventail d'honoraires selon les services rendus

Miami se situe au 1er rang en termes d'acheteurs internationaux

L'activité d'achat international au cours de ces dernières années place la zone de Miami parmi les premières aux Etats-Unis. La zone de la Floride du sud, continue de représenter un point névralgique pour les acheteurs internationaux comme aucun autre aux Etats-Unis. En 2010, la Floride a été à nouveau placée au premier rang parmi les états prisés par les acheteurs étrangers aux Etats-Unis. En fait, environ 60 % des ventes immobilières existantes et 90 % des transactions portant sur de nouvelles constructions en Floride du sud, sont faites par des acheteurs provenant du monde entier, la plupart payant comptant.

Pourcentage des Realtors (courtiers) travaillant avec des clients internationaux

En raison de la prééminence du marché immobilier de Miami parmi les acheteurs étrangers, l'Association des courtiers américains à Miami (MIAMI) s'est associée à la NAR (National Association of Realtors) pour mener une étude similaire à celle qu'ils font nationalement avec des informations détaillées au sujet des acheteurs étrangers dans la zone de Miami. Comme on peut s'y attendre, un pourcentage écrasant de courtiers de la zone de Miami, travaillent avec des clients étrangers. 74 % de ceux ayant été interrogés, ont affirmé avoir travaillé avec des clients internationaux l'année dernière. Pour les besoins de l'étude, un client international est défini soit, comme un client non résidant aux Etats-Unis et qui achète une propriété américaine soit, comme un nouvel immigrant. Une majorité de ces clients étaient des clients étrangers versus des nouveaux immigrants.

Pays d'origine des clients

Le Venezuela se situe parmi les premiers pays d'origine des acheteurs internationaux dans la zone de Miami au

Le détail et le multifamilial conduisent à la reprise commerciale en Floride du sud

L'horizon est clair pour l'immobilier commercial et l'immobilier de placement en Floride du sud, étant donné que la reprise en continu devrait se produire courant 2011. Des taux d'inoccupation bas et une demande accrue ont ouvert la voie à un marché fort en Floride du sud, où les transactions commerciales représentent 7 % des ventes auprès des acheteurs internationaux.

Au quatrième trimestre de l'année dernière, les taux d'inoccupation du détail, des bureaux, industrielle et multifamiliale à Miami se situaient tous en dessous de la moyenne nationale. En particulier, les secteurs du détail et du multifamilial ont surclassé la plupart des marchés majeurs du pays.

Miami enregistre la plupart des meilleurs marchés multifamiliaux des Etats-Unis.

Miami a enregistré un taux d'inoccupation multifamilial de 4 %, le deuxième taux le plus bas aux Etats-Unis parmi les 53 marchés majeurs suivis par l'Association des courtiers américains la NAR, au troisième trimestre. La moyenne nationale est de 6, 4 % mais la NAR et les

cours de l'année dernière à 28 %, le Canada: 10 %, le Brésil: 9 %, l'Argentine: 8 %, la Colombie: 7 %, la France: 6 %, le Mexique: 5 %, .27 % provenaient de divers autres 80 pays.

La distribution des prix des achats étrangers

Les achats ont été distribués de façon égale parmi toutes les fourchettes de prix au niveau des acheteurs internationaux de la zone de Miami, mais le pourcentage de distribution le plus élevé est tombé dans la fourchette des prix allant de 300 000 à 400 000 dollars. 20 % des achats ont été chiffrés à 500 000 dollars ou plus tandis que 56 % ont été chiffrés à 300 000 dollars ou moins. Le prix de vente médian de tous les achats était de 272 000 dollars, tandis que le prix de vente moyen était de 376 000 dollars.

Types de propriétés achetées

La plupart des acheteurs internationaux de la zone de Miami: 72 %, ont acheté soit, un condominium soit, une maison de ville soit, un appartement. Les maisons individuelles familiales isolées représentaient 21 % des achats.

conseillers en économétrie de la CBRE prévoient une baisse de 5 % avant la fin de l'année. Nationalement, le loyer moyen d'un appartement devrait augmenter de 3,4 % cette année et de 4,2 % en 2012 alors que Miami continue d'être un marché stellaire.

Le détail ; un point brillant

Le détail à Miami, met également en évidence la reprise. Avec un taux d'inoccupation de 8,3 % au troisième trimestre, il est de presque 5 % inférieur à la moyenne nationale. Les marques nationales ont toutes ouvert ou annoncé des plans pour ouvrir des magasins localement en 2011. Le manque d'un développement nouveau et l'inexistence de projets planifiés, contribueront aussi à baisser la disponibilité alors que la demande augmente.

Les 20 meilleures raisons de visiter et d'acheter à Miami

- 1. Immobilier abordable :** Le marché local offre une capacité financière record, des commodités et des mesures incitatives à l'initiative des vendeurs; l'immobilier a été 50% plus abordable au cours de ces cinq dernières années; un dollar US faible donne lieu à des réductions plus importantes pour les acheteurs étrangers.
- 2. Le meilleur marché pour les acheteurs étrangers :** Meilleur état des Etats-Unis, Miami est aussi le meilleur marché pour les acheteurs internationaux. Il devrait dépasser la performance des autres marchés américains sur le long terme.
- 3. Un temps enviable :** une ville en majeure partie « subtropicale » dans un pays continental, avec une température moyenne de 23°C.
- 4. De belles plages :** Le comté de Miami- Dade s'étend sur 84 Kms de côte de l'océan atlantique et 67 m² de voies navigables arbore plus de 15 Kms de plages mondialement célèbres
- 5. Sports et activités aquatiques :** Profitez de la plongée en apnée, de la voile, de la navigation de plaisance, du kayak, de la natation, et de la plongée sous-marine, ainsi que d'autres sports aquatiques toute l'année durant.
- 6. Style de vie :** Un style de vie excitant pour tous: les jeunes adultes, les familles, les baby boomers, les retraités, les célébrités, les visiteurs: musées, lieux de représentation, galeries d'art, sports professionnels, et endroits pour faire du shopping hors du commun.
- 7. Vie nocturne fabuleuse :** Océan Drive et plus : meilleurs restaurants, discothèques, bars, endroits vivants à la mode mondialement célèbres
- 8. Restaurants :** À Miami, vous pouvez savourer une cuisine mondiale comme nulle part ailleurs aux Etats-Unis.
- 9. Industrie du divertissement :** Centre de mode principal, meilleurs agences de mannequins au monde, semaine de la mode et plus de 2 400 productions cinématographiques et industries du film.
- 10. Immobilier commercial et de placement :** Les taux d'occupation pour tous les secteurs commerciaux à Miami se situent en dessous de la moyenne nationale; l'immobilier particulier et résidentiel surclasse les principaux marchés des Etats-Unis.
- 11. « Passerelle pour les Amériques » :** situation stratégique entre l'Amérique latine et l'Europe, « Capitale des Amériques ».
- 12. La ville internationale des Etats-Unis.** : environ 50% des habitants sont d'origine étrangère et parlent plus de 100 langues différentes.
- 13. Centre d'affaires mondial :** pour les affaires, la finance, le commerce, les medias, les loisirs, les arts et le commerce international; pas d'impôt sur le revenu fédéral; accueil presque 1 200 sociétés multinationales de 6 nations différentes; plus de 100 consulats internationaux, bureaux commerciaux et chambres de commerce binationales
- 14. Hôtels :** au cinquième rang des Etats-Unis en termes d'occupation après New York, Oahu Island, San Francisco, et Boston
- 15. Meilleur destination touristique :** 12, 6 millions de visiteurs par jour : 6 millions d'entre eux sont des visiteurs internationaux.
- 16. Plateforme aviatrice mondiale :** 3eme aux Etats-Unis avec 33,5 millions de passagers par an; plus de 80 compagnies aériennes pour 120 destinations : meilleur aéroport de fret des Etats-Unis avec 1, 8 millions de tonnes : 19 milliards de dollars de revenu commercial par an
- 17. Port de Miami :** « Capitale de la croisière mondiale » avec plus de 4 millions de passagers par an; il sert aussi 240 ports de mer; 9 millions de tonnes de cargo de mer; meilleurs marchés: Chine, Italie, Hong Kong, Honduras et Brésil
- 18. Etablissements scolaires :** 4eme plus grand district scolaire des Etats-Unis; 5 collèges et universités; 3 écoles de droit
- 19. Hôpitaux :** 33 hôpitaux; le Jackson Memorial est l'un des 25 meilleurs hôpitaux des Etats-Unis et l'hôpital des enfants de Miami est considéré comme le meilleur hôpital pédiatrique du pays.
- 20. Meilleurs classements**
 - Miami a la plus grande concentration de banques internationales des Etats-Unis.
 - La silhouette de Miami se situe à la troisième place aux Etats-Unis derrière New York City et Chicago et à la 18^{ème} dans le monde (Almanach de l'architecture et du design.)
 - Miami est la seule ville des Etats-Unis entourée de deux parcs nationaux, le Everglades National Park à l'ouest, et le Biscayne National Park à l'est.

