

MORDUS D'IMMOBILIER

L'UNIQUE MAGAZINE DESTINÉ AUX INVESTISSEURS
EN IMMOBILIER RÉSIDENTIEL AU QUÉBEC

DE LA COURSE AUX FLIPS ALEX TAGLIANI

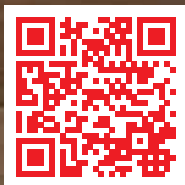
MARCHÉ ACHETEUR
OU VENDEUR?

PAR GHISLAIN LAROCHELLE

HABILE STRATÈGE :
ENGRANGER UN PROFIT
SUBSTANTIEL À LA REVENTE

PAR JOCELYN GRÉGOIRE

7,95 \$
Volume 1, Numéro 6



DANS CE NUMÉRO
SAVOIR QUAND
SORTIR DU MARCHÉ

LA FORMATION

QUI VOUS OFFRE UN APPRENTISSAGE

EN CLASSE ET SUR

LE TERRAIN !



LE COACHING DOUBLE IMMOFACILE, LA FORMATION POUR ATTEINDRE L'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE EN IMMOBILIER !

EN PETIT GROUPE DE 24 PERSONNES MAXIMUM :

- 8H COACHING INDIVIDUEL
- 40H FORMATION EN CLASSE
- 30H APPELS TÉLÉPHONIQUES MASTERMIND
- GROUPE FACEBOOK PRIVÉ
- ÉVÉNEMENTS EXCLUSIFS RÉSEAUTAGE 5@7
- 1 JOURNÉE VISITE D'IMMEUBLES
- PLUSIEURS TABLEURS DE RENTABILITÉ, EBOOK, DOCUMENTATION COMPLÈTE

OFFRE

D'UNE DURÉE LIMITÉE :
OBTENEZ UNE CONSULTATION
GRATUITE DE 30 MINUTES AFIN
DE VALIDER VOS OBJECTIFS
EN IMMOBILIER

WWW.IMMOFACILE.CA/COACHINGDOUBLE

APPELEZ SANS TARDER
AU **1.877.398.5071**

IMMOFACILE.CA

apprendre, comprendre, acquérir et s'enrichir

AVANT- PROPOS

Savoir quand et comment sortir du marché : *Vente / mise en marché / courtage*

Pour s'enrichir avec l'immobilier, il faut savoir être un stratège astucieux et pour ce faire, bien connaître le marché s'avère essentiel. Saisir la bonne occasion permet de faire du profit à l'achat et savoir quand et comment sortir du marché est tout aussi important.

Dans ce sixième numéro, nos experts abordent divers sujets pertinents s'articulant principalement autour de la vente, de la mise en marché et du courtage.

Ghislain Larochelle, coach et président d'Immofacile.ca, démontre différentes analyses possibles pour déterminer le type de marché : acheteur, vendeur ou équilibré. Mariève Marchand Chalifoux, de Gestion Vision 360, traite, quant à elle, des étapes clés d'une mise en marché pour une location réussie, incluant des notions de valorisation immobilière (*home staging*) et de courtage.

De son côté, Guillaume Dufour, surnommé « Le jeune millionnaire de l'immobilier », s'attarde aux éléments à mettre en place pour réaliser des *flips* à succès et Jocelyn Grégoire, de Cedma finance, illustre l'importance d'user d'habiles stratégies pour générer des revenus considérables rapidement.

Pour réussir une vente à profit, il faudra bien sûr savoir fixer le juste prix. Alexandre Lefrançois, de Gauthier Roy Huot Évaluateurs Agréés, partage ses secrets à ce sujet. Ce spécialiste en la matière dresse, entre autres, un comparable entre les coûts de rénovations et la plus-value qui en découle afin d'être en mesure de définir un prix de vente réaliste.

Vous pourrez découvrir également divers thèmes variés à propos de l'actualité immobilière par l'entremise de plusieurs intervenants reconnus du milieu, dont Hans Brouillette de la CORPIQ.

Ne manquez pas de lire l'article à la une mettant en lumière le coureur **Alex Tagliani** et sa passion insoupçonnée pour les *flips* immobiliers.

Bonne lecture!

La rédaction

MORDUS D'IMMOBILIER

L'UNIQUE MAGAZINE DESTINÉ AUX INVESTISSEURS
EN IMMOBILIER RÉSIDENTIEL AU QUÉBEC



DÉPÔT LÉGAL

Bibliothèque et Archives Canada :
ISSN 2368-9560 (Imprimé)
ISSN 2368-9579 (En ligne)

BAnQ 340826

MORDUS D'IMMOBILIER INC.

401-7750, boulevard Cousineau
Saint-Hubert (Québec)
J3Z 0C8

450 443.3225
info@mordusdimmobilier.com

MORDUS D'IMMOBILIER Numéro 6 · Volume 1 · Année 1 · **ÉDITION** Sébastien Gamache.
RÉDACTRICE PRINCIPALE Annie Comtois. **DIRECTEUR DE PRODUCTION** Jocelyn Grégoire.
COORDONNATRICE Amélie Blais. **SECRÉTAIRE DE PRODUCTION** Deborah Dicken.
PLACEMENT MÉDIA & PUBLICITÉ Cible Média. **IMPRESSION** Imprimeries Transcontinental.
TIRAGE 20,000 Exemplaires. **DISTRIBUTION EN KIOSQUE** Messageries Dynamiques.
MISE EN MARCHÉ Presse Commerce.



Groupe 
**Carrefour
Immobilier**
du Québec

AGENCE IMMOBILIÈRE

www.location-achat.ca/mordus
jacques@carrefour-immobilier.ca

**GÉNÉRER UN CASH FLOW POSITIF AVEC
LA LOCATION AVEC OPTION D'ACHAT**

UNE FAÇON ORIGINALE DE FAIRE DES FLIPS AVEC L'ARGENT DES AUTRES!

NOUS VOUS TROUVONS DES CLIENTS QUALIFIÉS AVEC PLUS DE 10%
DE DÉPÔT AUCUN FRAIS DE SERVICE !

BÂTISSEZ-VOUS UN PARC IMMOBILIER RENTABLE RAPIDEMENT !!!

800 Boul. St-Joseph Est, Montréal QC. H2J 1K4

514 993.2554

SÉMINAIRE GRATUIT : FLIP ET IMMEUBLES À REVENUS

- Comment obtenir les meilleures occasions ?
- Découvrez plusieurs trucs pour une rentabilité optimale
- Accédez aux meilleures conditions de financement
- Réseautez et bâtissez votre équipe pour vos projets d'investissements

Plus de 130 personnes étaient présentes au dernier évènement !

Soyez informé du prochain :
www.SeminaireInvestisseurs.com

Vous songez à vendre votre immeuble à revenu ?

Découvrez la valeur de votre immeuble en ligne, gratuitement !

Visitez le www.ValeurDeMonImmeuble.com

Liste gratuite de maisons pour flip

(ces occasions nécessitent au moins 80 000 \$ de comptant)

Visitez le : www.TrouvezUnFlip.com

Courtiers immobiliers recherchés !

- Plus de 1 vente par jour depuis le début 2016
 - Pour 2 courtiers ambitieux voulant atteindre de grands objectifs
 - Clientèle fournie, dépenses réduites drastiquement
- www.OpportuniteExceptionnelle.net



Francis Lavoie
Courtier immobilier agréé



Audrey Bien-Aimé
Courtier immobilier

VOTRE PROPRIÉTÉ VENDUE

 **GARANTIE**

OU JE L'ACHÈTE! *

* Pour obtenir d'une vente, appeler Francis au 450-635-0004 ou pour obtenir un rapport



450-635-0004



Notaire Baribeau

NOTAIRES ET CONSEILLERS JURIDIQUES



Achat / vente
Financement
Copropriété
Testament
Mandat de protection
Procuration
Règlement de succession
Succession déficitaire
Incorporation d'entreprise
Consultation juridique
Procédures non contentieuses
Célébration et contrat de mariage
Convention de vie commune

2 ADRESSES POUR MIEUX VOUS SERVIR

Saint-Hubert
3219, boul. Grande-Allée
Saint-Hubert QC J4T 2S6

Beloeil
914, rue Laurier,
Beloeil QC J3G 4K9

450. 445.1160

info@notairebaribeau.com

notairebaribeau.com



TABLE DES MATIÈRES



LA PÉRIODE DE PRESCRIPTION ET LES PRÊTE-NOMS EN IMMOBILIER

DEUX SUJETS DE LA FISCALITÉ QUE DOIT CONNAÎTRE TOUT INVESTISSEUR

Par **Marc-André Sauvé, CPA, CGA, M Fisc.**
Associé, service de la fiscalité chez Tétréault Sauvé CPA inc.

18

10 MARCHÉ ACHETEUR OU VENDEUR

Par Ghislain Larochelle, Immofacile.ca

14 ASTUCES POUR DEVENIR LE « ROI » OU LA « REINE » DE L'IMMOBILIER

Entrevue avec Jean-Philippe Després
cofondateur de Dupin + Després
Créateurs d'Espaces
Propos recueillis par Annie Comtois

26 FIXER UN JUSTE PRIX

Une collaboration de JLR

30 UNE LOCATION RÉUSSIE EN 6 ÉTAPES

Par Mariève Marchand Chalifoux
Gestionnaire immobilier chez
Gestion Vision 360

39 LE LIBERTAS : DEVENIR MILLIONNAIRE EN ACHETANT VOS LOCAUX

UN PUBLIREPORTAGE POUR INVESTISSEUR

42 LE COURTAGE

Par Jacques Lépine
Président du Club des investisseurs
immobiliers du Québec

44 VISEZ LE BON PRIX

Par Alexandre Lefrançois, B.A.A, É.A.
chez Gauthier Roy Huot Évaluateurs
agréés



SÉCURITÉ INCENDIE

QUELQUES CHANGEMENTS À VENIR SUR L'ÎLE DE MONTRÉAL

Une collaboration spéciale de Derry Spence et de Mélanie Drouin du Service de
sécurité incendie de Montréal ainsi que de la Régie du bâtiment du Québec

23

48 **10 SUGGESTIONS GAGNANTES
POUR RÉUSSIR SON FLIP**

Par Jean-François Tremblay
Le Chasseur de Maison

50 **VENDEZ VOTRE FLIP
RAPIDEMENT ET RETIREZ UN
MAXIMUM DE PROFITS**

Par Guillaume Dufour
Le Jeune Millionnaire de l'Immobilier

54 **HABILE STRATÈGE :
ENGRANGER UN PROFIT
À LA REVENTE**

Par Jocelyn Grégoire
Président de CEDMA Finance

62 **L'ENTREPRISE DU MOIS...**

64 **Y ÉTIEZ-VOUS?**

Les 5@7 des Mordus en photos

66 **PORTRAIT D'UN MORDU**

Faites la rencontre de l'homme d'affaires
visionnaire Elie Akoury, président de
Taje Akoury Construction



34

L'IMMOBILIER, DANS LA TRAJECTOIRE D'ALEX TAGLIANI

ENTREVUE EXCLUSIVE : UNE PASSION INSOUÇONNÉE POUR LES FLIPS!

Entrevue : **Annie Comtois**
Photos : **Sébastien Gamache**



58

HÉBERGEMENT TOURISTIQUE ILLÉGAL

Par Hans Brouillette, Corporation des propriétaires immobiliers du Québec
(CORPIQ)

Prêteur direct

PRÊT SUR ÉQUITÉ

Nous allons jusqu'à 75% de la valeur marchande

FINANCEMENT HYPOTHÉCAIRE

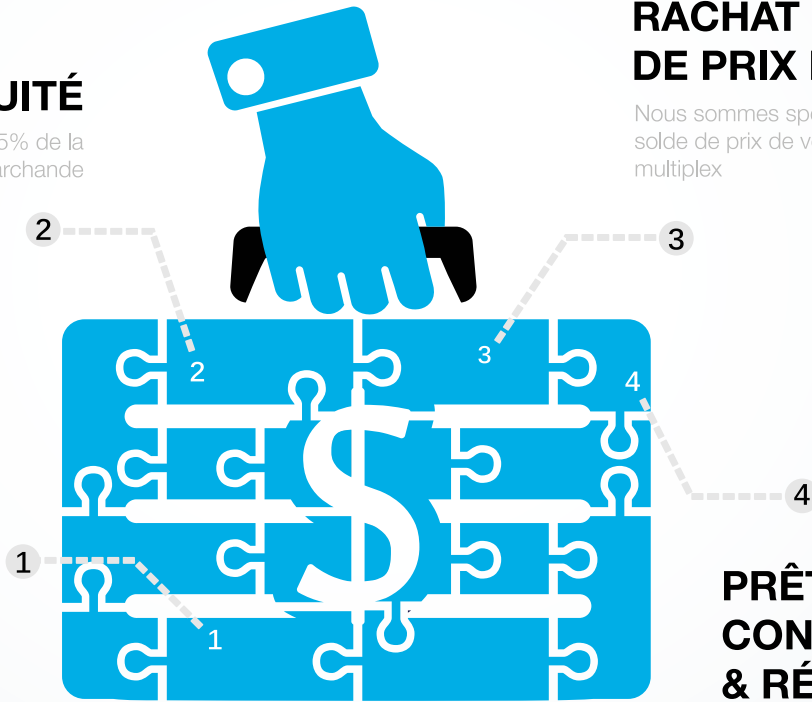
Pour consolider ou effacer une hypothèque légale de construction/impôts

RACHAT DU SOLDE DE PRIX DE VENTE

Nous sommes spécialisés en solde de prix de vente pour multiplex

PRÊTS POUR CONSTRUCTION & RÉNOVATION

Possibilité de prêt à court terme et transitoire.



solutions alternatives

Depuis plusieurs années CEDMA s'affaire à trouver des solutions créatives aux problèmes de financement. Nous avons participé à plusieurs centaines de transactions immobilières.

À chaque occasion nous avons su briller par l'inventivité des solutions que nous avons proposées. Il n'en coûte rien pour vous informer sur les solutions alternatives disponibles.

Contactez-nous sans plus attendre! Un de nos spécialistes se fera un plaisir de vous aider.

cedmafinance.ca
450.443.3225





L'équipe Geneviève Langevin
investissement immobilier
514 278-7170

RE/MAX®
DU CARTIER INC.

Confiez votre transaction à une équipe qui s'y connaît **réellement** en investissement immobilier

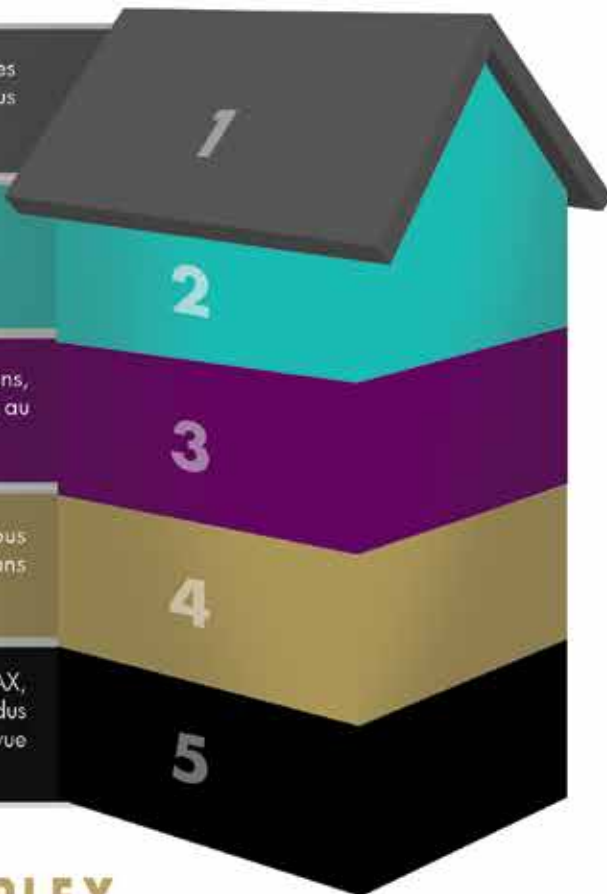
UN AVANTAGE EXCEPTIONNEL : Faites partie des membres bénéficiant de la priorité de multiplex non MLS et MLS en vous inscrivant sur www.GInvestisseurs.com.

UNE ÉQUIPE DYNAMIQUE À VOTRE SERVICE : 3,6 transactions par semaine en 2015. Geneviève Langevin, femme d'affaire experte en son domaine et leader de son équipe détient plus de 110 portes et flips payants à son actif.

PLAN D'ACTION : Nous faisons équipe! Nous élaborerons, ensemble, un plan d'action afin de vendre votre bien rapidement et au meilleur prix possible.

EN ÉQUIPE AVEC VOUS : Avec l'équipe Geneviève Langevin, vous pouvez choisir votre taux de commission à la carte avec ou sans engagement et l'évaluation est toujours gratuite!

PROMOTION EN CONTINUE : Annonce sur Kijiji, Craigslist, RE/MAX, MLS, YouTube, Daily Motion, La Presse +, Pré-visite, Centris, Mordus d'immobiliers, Facebook, Twitter et Google+. En plus de notre revue mensuelle Visez Plus Haut et nos sites web.



VENTE ET ACHAT DE MULTIPLEX

VENDU!

7700-7706 Av. De Gaspé
925 000 \$ + taxes
Semi commercial, Quintuplex
Montréal

VENDU!

7331 / 7333-39A St Hubert
599 000\$ +tx / 600 000\$ +tx
Semi commercial, Duplex /
Semi commercial, Quadruplex
Montréal

À VENDRE

6070 Boul. Gouin O.
1 250 000 \$
Résidentiel, 21 plex
Montréal
Revenu : 112 941\$

VENDU EN 1 JOUR!

6365 Papineau
525 000\$
Résidentiel, Quintuplex
Montréal

À VENDRE

5095 Av. Bourbonnière
1 175 000 \$
Résidentiel, 8 plex
Montréal
Revenu : 80 340\$

À VENDRE

7266-7288 Rue St-Hubert
2 295 000 \$
Semi commercial, 11 plex
Montréal
Revenu : 193 200\$



MARCHÉ ACHETEUR OU VENDEUR ?

PAR GHISLAIN LAROCHELLE
COACH ET PRÉSIDENT DE IMMOFACILE.CA

Trois conditions de marché existent au Québec : *marché **vendeur**, marché **acheteur** et marché **équilibré***. Que devrait-on savoir à ce sujet en tant qu'investisseur?

Aux États-Unis et au Canada, une des méthodes pour déterminer les conditions du marché immobilier consiste à calculer le nombre de mois d'inventaire.

Le calcul s'avère assez simple en fait; il faut prendre le nombre de propriétés à vendre par rapport au nombre de transactions en moyenne au cours

des 12 derniers mois. Nous pourrions utiliser une autre période mais, étant donné la fluctuation saisonnière au Québec, la SCHL et la Fédération des chambres immobilières du Québec utilisent la méthode sur douze mois.

De manière générale, le nombre de mois d'inventaire donne le rapport entre l'offre et la

demande sur le marché immobilier et cela s'illustre de cette façon :

$$\begin{array}{l} \text{NOMBRE DE MOIS} \\ \text{D'INVENTAIRE} \\ = \\ \text{INSCRIPTIONS} \\ \text{À VENDRE ET} \\ \text{LA MOYENNE} \\ \text{DES VENTES} \\ \text{MENSUELLES AU} \\ \text{COURS DES 12} \\ \text{DERNIERS MOIS} \end{array}$$

Par exemple, sur un total de 325 maisons vendues dans une ville sur une période de 12 mois, les ventes mensuelles sont donc de $325/12 = 27,08$.

Il y a présentement 255 maisons en vente dans cette ville, donc le nombre de mois d'in-

ventaire est de 9.4 mois. Cela signifie, si l'on regarde le tableau des conditions du marché, cette ville est en zone équilibrée.

On y retrouve autant d'acheteurs que de vendeurs et l'ambiance est plus détendue.

On peut interpréter le nombre de mois d'inventaire comme étant le nombre de mois que cela prendrait pour écouler tous les immeubles à vendre (si bien sûr aucun ne s'ajoute) en se basant sur les ventes de l'an dernier.

La SCHL considère ces critères pour qualifier

le type de marché :

**Moins de 8 mois
d'inventaire**

MARCHÉ VENDEUR

**8 à 10 mois
d'inventaire**

MARCHÉ ÉQUILIBRÉ

**Plus de 10 mois
d'inventaire**

MARCHÉ ACHETEUR

Si nous avons un nombre de mois d'inventaire peu élevé, cela signifie qu'il y a très peu d'immeubles à vendre pour la demande et l'inverse est vrai si le nombre de mois est élevé, la demande n'est pas là de la part des acheteurs.

Plus votre région est petite, plus précis sera le nombre de mois d'inventaire.

Il faut aussi regarder le type d'immeuble dans votre région donnée.

Un quartier peut être dans un marché acheteur pour les condos mais vendeur pour les plex.

Il faut donc s'assurer de bien comparer des pommes avec des pommes.

Bien que nous ayons tendance à décrire le nombre de mois d'inventaire pour des villes, il existe à l'intérieur des

villes des micros marchés également.

Le calcul du nombre de mois d'inventaire peut se faire pour des immeubles comme des maisons, condos, plex, mais on peut aller plus loin en divisant les plex en duplex, triplex, quadruplex, et même catégorisé par le prix de vente des maisons, par exemple, maison de 200-300k \$, 301-400k \$, etc.

Voyons maintenant l'information que transmettent les différents marchés :

1. UN MARCHÉ ÉQUILIBRÉ

- *Ne favorise ni l'acheteur, ni le vendeur en négociation.*
- *La croissance des prix est normalement modérée.*
- *Le nombre de vendeurs et d'acheteurs demeure équilibré.*
- *L'ambiance devient plus détendue pour les deux parties lors de la transaction.*

2. UN MARCHÉ VENDEUR

- *C'est la position idéale pour un vendeur!*

- *Le nombre de propriétés à vendre est plus réduit que le nombre d'acheteurs.*
- *La concurrence entre les acheteurs joue un certain rôle.*
- *Elle peut engendrer des guerres d'enchère qui feront monter les prix.*
- *Vous pouvez vous attendre à vendre votre propriété plus rapidement dans un marché vendeur.*
- *Moins de compromis lors de la négociation.*
- *Moins de conditions du vendeur que l'acheteur aura à accepter.*
- *La croissance des prix des propriétés est normalement élevée et les délais de vente sont courts.*
- *On se retrouve dans un contexte pour recevoir des offres d'achat multiples.*
- *Les propriétés peuvent se vendre en haut du prix demandé.*
- *Nécessairement, un marché vendeur comportera moins d'immeubles à vendre.*

3. UN MARCHÉ ACHETEUR

- *Concurrence accrue entre les vendeurs.*
- *Votre propriété peut rester plus longtemps sur le marché.*
- *Donne à l'acheteur une plus grande marge de manœuvre.*
- *Attendez-vous à vendre un peu moins cher et à faire des compromis*



Nicolas St-Cyr
É.A., Associé
nstcy@pcgcarmon.com

T 450.682.5317
C 514.246.9821
F 450.682.6183

www.pcgcarmon.com

ou à accepter des offres conditionnelles beaucoup plus facilement que vous ne le feriez dans un marché vendeur.

6 STRATÉGIES SI VOUS ÊTES DANS UN MARCHÉ ACHETEUR

Dans un marché d'acheteur, il faut absolument utiliser certaines stratégies pour se démarquer des autres vendeurs.

Une des stratégies que j'encourage est d'avoir un prix compétitif par rapport aux autres immeubles qui devra tenir compte de la condition de votre propriété.

Plusieurs personnes essaient de vendre trop cher leur propriété pour tester le marché se disant qu'ils baisseront le prix par la suite.

Une telle stratégie est à déconseiller car on

« brûle » cet immeuble et décourage les acheteurs. En affichant le juste prix, on place toutes les chances de son côté.

Rendre votre propriété attrayante sera un atout majeur que ce soit pour un *flip* ou un immeuble à revenus.

Parfois, de petites réparations ou une épuración de l'espace pourront aider à la vente en actualisant la propriété au goût du jour.

Une mise en marché adéquate est très importante autant en publicité pour attirer les acheteurs qu'en service *home staging*.

Le *home staging* permet de dépersonnaliser la maison à la vente, la rendant plus attrayante par un ameublement et un décor sobre mais de bon goût.

Faites affaire avec un photographe professionnel pour obtenir

les meilleures photos possibles. Il m'arrive de consulter des fiches descriptives dont les photos ont été prises sur des cellulaires.

N'oubliez pas de donner beaucoup d'informations sur vos fiches descriptives afin que les gens puissent analyser le plus possible votre maison avant de se déplacer.

Soyez disponible pour répondre aux appels.

Certains acheteurs n'aiment pas laisser de messages ou ne peuvent tout simplement pas répondre aux retours d'appels étant au travail.

Essayez d'identifier les motivations de votre acheteur pour pouvoir mieux négocier par la suite.

CONSEILS DE GHISLAIN...

1. *Si vous faites un flip, apprenez*

à connaître le nombre de mois d'inventaire et les délais de vente de votre type de propriété et de votre région; cela vous permettra de pouvoir ajuster vos calculs et de connaître à l'avance les profits potentiels.

2. *Il y a de bons immeubles à acheter dans toutes les conditions de marché. N'hésitez pas à déposer des offres d'achat.*

3. *Bien connaître le nombre de mois d'inventaire pour votre gamme de prix d'un flip vous aidera à bien cibler votre achat au départ.*

4. *Utilisez centris.ca/fr/outils pour trouver les données dont vous avez besoin pour effectuer vos calculs.*

Aussi unique que vous!



manoirrouvillecampbell.com | 450-446-6060 | Mont-St-Hilaire



GAGNEZ SUR TOUTE LA LIGNE EN DEVENANT **PROPRIÉTAIRE** DE *VOS BUREAUX!*

OBTENEZ :

- Le contrôle de votre espace de bureau
- Un levier financier
- Le *standing* que votre entreprise mérite

PROFITEZ :

- D'une localisation exceptionnelle (à 400 pieds de la 30)
- Des avantages d'un bâtiment ultra-moderne d'inspiration LEED





ASTUCES POUR DEVENIR LE « ROI » OU LA « REINE » DE L'IMMOBILIER

ENTREVUE AVEC JEAN-PHILIPPE DESPRÉS, « CHASSEUR D'AUBAINES » ET COFONDATEUR DE DUPIN + DESPRÉS CRÉATEURS D'ESPACES
PROPOS RECUEILLIS PAR ANNIE COMTOIS

Pour s'assurer de faire une bonne mise en marché, plusieurs aspects importants doivent être considérés. Jean-Philippe Després, jeune promoteur, comptant plus de 400 unités de copropriétés réalisées en moins de cinq ans avec son partenaire Guillaume Dupin, partage quelques astuces lui ayant permis d'atteindre de hauts sommets rapidement.

1 BIEN CONNAÎTRE LE MARCHÉ

En immobilier, pour engranger des revenus, il faut au départ s'assurer d'acheter un

produit au fort potentiel grâce à une bonne étude de marché. Selon Jean-Philippe Després, souvent, les gens ne regardent que les prix inscrits sans égard aux comparables vendus et au temps écoulé pour les vendre. « C'est ce qui fait toute

la différence entre quelqu'un qui gagne et quelqu'un qui perd », s'exclame-t-il.

Il faut opter pour un produit en adéquation avec la demande pour être en mesure de vendre à profit avec une bonne mise en marché le temps venu. « Par exemple, on a souvent vanté des conversions condos, ça marche quand un marché de condos est vraiment actif, mais présentement, ça ne marche pas », explique le dirigeant de Dupin + Després créateurs d'espaces.

Pour effectuer un achat judicieux, il est important de connaître

en profondeur son marché. Il est possible ainsi de développer un radar pour repérer les aubaines. « On a payé 450 000 \$, je n'ai pas visité l'immeuble, j'ai fait l'offre par courriel, sans condition, avec 50 000 \$ de dépôt, car je savais que c'était une aubaine, et l'évaluation de l'immeuble est arrivée à 1 million », relate ce jeune entrepreneur à succès.

2 NE PAS TOMBER AMOUREUX DE SON PROJET

Il pourrait être tentant en cours de pro-

jet d'augmenter le nombre de rénovations ou d'opter pour des matériaux plus dispendieux puisqu'on s'est attaché à la propriété. Jean-Philippe Després mentionne : « Il faut rester proche de sa grille Excel. Tu as ton budget, tu le tiens. Au début, tu as analysé le marché, ton produit, tu as fait tes calculs, c'est ce qui tenait la route. Il faut maintenir sa ligne directrice. »

Si l'entrepreneur se laisse transporter par la passion, plusieurs problèmes peuvent alors survenir : manque de liquidités et la non-rentabilité du projet en raison du nombre démesuré d'améliorations pour le produit choisi.

Il faut s'assurer de ne pas utiliser l'expression « tant qu'à y être » en cours de processus. « *Le tant qu'à y être* a causé beaucoup de faillites », lance-t-il avec humour.

3

COLLABORER AVEC LE BON COURTIER

Jean-Philippe Després a vendu en début de carrière lui-même 200 unités. Maintenant, il n'hésite pas à déléguer

à un courtier. Il prévient par contre d'être vigilant. « Je fais affaire avec des courtiers. Ça dépend du genre et de la complexité du projet; il faut comprendre que des courtiers, il y en a beaucoup, des bons et des mauvais, il faut bien les choisir », avance-t-il.

Certains excellent dans le financement et la prospection de multi-logements, tandis que d'autres sont spécialisés en vente de condos neufs.

Il faut trouver un professionnel de confiance qui connaît bien son marché. « La plupart du temps la commission vaut la peine d'être payée quand on collabore avec des gens de qualité », précise ce dirigeant d'entreprise.

M. Després conseille de faire affaire avec divers spécialistes en courtage, ciblés selon les projets, vente ou achat.

Avoir tissé un réseau avec des collaborateurs fiables et compétents semble porter ses fruits. « Un bon coup par rapport à la mise en marché? C'est qu'on a mis en vente 135 maisons dans une même journée et on a vendu 9 maisons la première journée. On espère tourner les pro-

jets en 18 mois », mentionne le cofondateur de Dupin + Després créateurs d'espaces.

A

BÉNÉFICIER DE LA TECHNIQUE DE VENTE LA PLUS EFFICACE

La technique du bouche-à-oreille est l'un des outils les plus efficaces en marketing. Plus de « 66 % des ventes de Prével, l'un des meilleurs promoteurs immobiliers du Québec, proviennent de références de leurs anciens acheteurs et ça ne leur empêche pas d'en vendre environ 400 par année.

C'est le rêve de tout promoteur.

Tu n'as plus besoin de mettre de pub, ça vient tout seul », lance Jean-Philippe Després. Pour y parvenir, il

faut établir un lien de confiance. La réputation se bâtit au fil du temps et la bonne vieille technique du bouche-à-oreille fait son œuvre. « Dans mes projets, les gens n'ont pas de difficulté à faire un bon profit parce que j'ai toujours vendu des produits en bas de la valeur marchande.

« C'est ce qui m'a permis de faire 400 unités dans les cinq dernières années », précise ce dirigeant d'entreprise.

« Dans le fond, à qualité égale, on était moins cher que les autres. Évidemment, on faisait moins de profit sur chaque unité, mais on en a fait trois fois plus que les autres en période de récession.

Les gens savaient qu'ils faisaient une bonne affaire », ajoute-t-il. ■



INTELLIGENCE
HYPOTHÉCAIRE™
Agence immobilière hypothécaire



Stéphane Guérard
Courtier hypothécaire

C 514.238.3642

F 514.666.0725

stephane.guerard@groupeih.ca

www.pret-hypothecaire-montreal.ca

3800 Boul. Le Carrefour, Bureau 100B, Laval, QC H7T 2R5

*L*e parcours de Rosemère fut construit en 1922 par l'architecte concepteur James Buchanan.

Bordé d'arbres centenaires, d'une surface de jeu exceptionnelle et ses verts dont la réputation n'est plus à faire, le Club de Golf de Rosemère offre une expérience de jeu et un défi agréable pour tous les niveaux de golfeurs.

Vivez l'excellence. Vivez le Club de Golf de Rosemère.



Club de Golf de Rosemère



Avec toujours plus de fonctionnalités ...celles que vous avez demandées!

Recevez les demandes de vos locataires par internet.

sideManager.com est le **1^{er} logiciel de gestion immobilière entièrement Web**

SUPER FACILE D'UTILISATION!

- Facturation des locataires
- Historique des paiements
- Gestion des baux et renouvellements
- Gestion des demandes de services
- Rapports
- et bien plus

Votre représentant sideManager.com

1-888-282-8318 poste 209

info@sideManager.com

ESSAYEZ **sideManager.com** dès aujourd'hui
VOUS AUSSI ALLEZ GÉRER COMME UN **pro**

Alliance Web-Commerce, concepteur de sideManager.com
a servi plus de 30 000 clients depuis 1997

PROMOTION

Utilisez le "code partenaire"

MORDUS et profitez d'un rabais
de 15 % pour les 6 premiers mois.

* Offre valide pour un temps limité

Visitez : **sideManager.com**



DEUX SUJETS DE LA FISCALITÉ QUE DOIT CONNAÎTRE TOUT INVESTISSEUR

Par Marc-André Sauvé, CPA, CGA, M. Fisc.

Associé, service de la fiscalité, Tétreault Sauvé CPA inc.

Ce n'est pas un secret : ne pas remplir adéquatement une déclaration de revenus peut mener à des frais substantiels à payer plusieurs années plus tard. Pour s'assurer d'une démarche sans failles, il est important de maîtriser plusieurs notions. La compréhension de la période de prescription et de l'utilisation en bonne et due forme des prête-noms en font partie.

LA PÉRIODE DE PRESCRIPTION

La plupart des investisseurs aguerris savent que la période normale de nouvelle cotisation, communément appelée la période de prescription par les fiscalistes, dure, la plupart du temps, trois ans.

LA PÉRIODE DE PRESCRIPTION & LES PRÊTE-NOMS EN IMMOBILIER

Il importe maintenant d'examiner plus en profondeur son fonctionnement. Selon 152(2) LIR, après avoir reçu une déclaration de revenus, le ministre envoie un avis de première cotisation au contribuable. Le jour de la mise à la poste de l'avis de cotisation initial marque le point de départ de la période normale de nouvelle cotisation ou si vous préférez, le délai de prescription.

Selon 152(4) LIR, le ministre peut cotiser plus d'une fois un contribuable qui a produit une déclaration de revenus à l'intérieur de la période normale de nouvelle cotisation applicable à ce contribuable pour l'année d'imposition en question.

Lorsque le ministre établit un nouvel avis de cotisation dans le cas où celui-ci était erroné, d'autres avis de cotisation pour la même année d'imposition pourront être émis à l'intérieur de la période normale de nouvelle cotisation (soit une période maximale de trois ans dont le point de départ correspond à l'envoi de l'avis de cotisation initial).

Selon la Cour, en conclure autrement permettrait au ministre de proroger la période de nouvelle cotisation indéfiniment.

Il y a cependant des exceptions où le ministre peut établir une nouvelle cotisation à l'extérieur de la période normale de nouvelle

cotisation, en voilà quelques exemples :

- En cas de présentation erronée des faits par négligence, inattention, omission volontaire ou fraude.
- En cas de renonciation au délai de la part du contribuable.

LES PRÊTE-NOMS EN IMMOBILIER

Démystifions maintenant un deuxième point méconnu de plusieurs personnes en matière de fiscalité : l'utilisation de mandats ou de prête-noms.

Remettons d'abord les pendules à l'heure. Une entente de prête-nom est légale et généralement reconnue par les autorités

fiscales dans la mesure où le contribuable ne cherche pas à tirer un avantage fiscal indu dans les circonstances.

Effectivement, certains actionnaires choisiront d'utiliser un prête-nom afin de ne pas apparaître sur le Registre foncier du Québec, des données rendues publiques.

Des hauts dirigeants ou personnalités connues, par exemple, pourraient demander à une tierce partie de prêter son nom en échange d'une rémunération afin de garder l'anonymat publiquement quant à la détention de certains immeubles.

Il faudra par contre fournir le nom réel du propriétaire dans la documentation transmise au Gouvernement.

Quelques précautions doivent être prises. Il est recommandé que ce type d'entente soit notariée ou réalisée à l'aide d'un avocat et qu'une copie du contrat soit envoyée aux deux paliers gouvernementaux pour divulguer la situation le jour même de la signature.

Comme mentionné plus haut, il faut savoir que la conformité fiscale du ou des contribuables doit s'effectuer en faisant abstraction de l'entente de prête-nom, reflétant ainsi la situation réelle existant entre les parties (exemples : vente, dividendes, etc.).

N.B. Dans le cas où l'entente n'est pas divulguée et/ou que les autorités fiscales

Groupe Ultimmo
www.groupeultimmo.com

UNE ÉQUIPE FIABLE QUI OFFRE
DES SERVICES DE GESTION
COMPLÈTE OU PARTIELLE, ADAPTÉS
À VOS BESOINS, À DES PRIX
COMPÉTITIFS.

Groupe Ultimmo
Gestion immobilière
5800 boulevard Cavendish
C.P. 66533
Montréal (Québec)
Canada H4W 3J6

514 972.5500
info@groupeultimmo.com
www.groupeultimmo.com

considèrent qu'il y a simulacre, elles pourront appliquer les règles selon la situation qui pourrait lui être la plus avantageuse.

À retenir! Il est important d'être attentif dans les situations de prête-noms. Les recommandations suivantes devraient être analysées :

- Consigner l'acte secret par écrit, considérer la divulgation au fisc, particulièrement lorsque celui-ci est concerné, **surtout que des informations sensibles ne peuvent pas être divulguées à des tiers par les autorités fiscales.**
- Aviser le prête-nom de sa responsabilité possible vis-à-vis des tiers de bonne

foi et vis-à-vis des autorités fiscales si l'acte n'est pas bien appuyé (ou rédigé).

- Considérer une clause d'indemnisation pour le prête-nom dans le cas où il soit tenu responsable des impôts ou dommages.
- Considérer que la divulgation de l'entente de prête-nom auprès des autorités fiscales les oblige à en tenir compte et limite ainsi considérablement leurs recours.

Avec cette nouvelle information en main, l'investisseur à succès sera encore mieux outillé pour effectuer des transactions gagnantes sur toute la ligne. ■

REPRISE DE FINANCE

Gratuit, obtenez une liste avec photos des propriétés en reprise de finance.

www.RepriseDeFinanceMontreal.com

1-800-948-9912 ID#1045

Message enregistré sans frais

GROUPE MACKAY Agence immobilière



Dupin + Després

Créateurs d'espaces

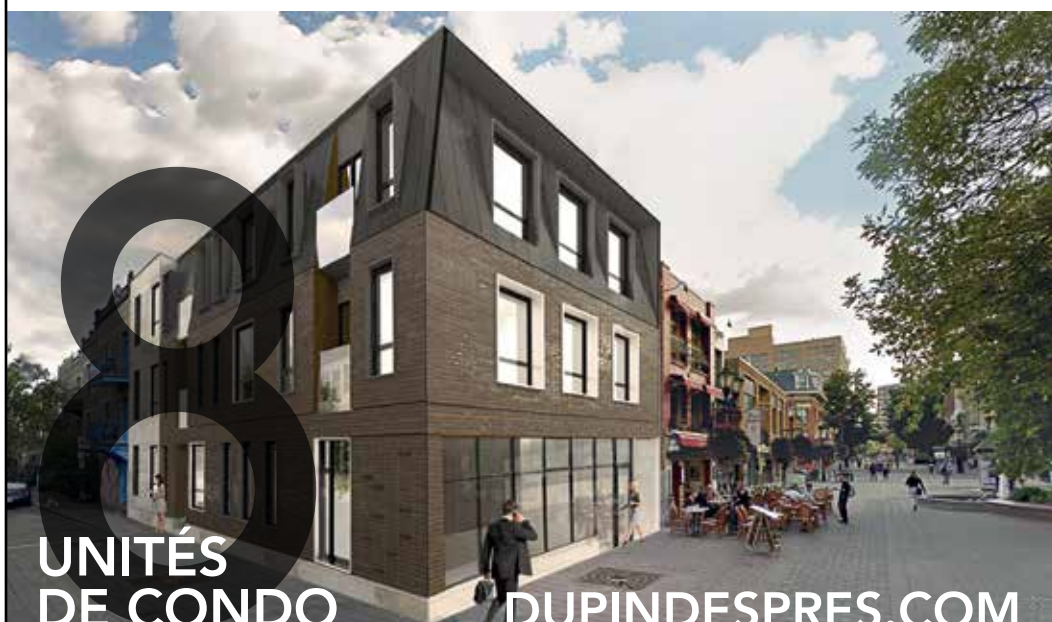
Le Groupe Dupin+Després est formé par Guillaume Dupin et Jean-Philippe Després, deux jeunes entrepreneurs immobiliers qui cumulent à leur actif plus de 400 unités de condos réalisées depuis leurs débuts.

Détenant également un portefeuille immobilier de 80 logements locatifs à Montréal, les deux associés partagent un but commun: faire partie de l'élite des entrepreneurs immobiliers du Grand Montréal.

dupindespres.com | 514-419-9381



pod
Prince-Arthur



**UNITÉS
DE CONDO**

154, RUE PRINCE-ARTHUR EST
BUREAU DES VENTES

DUPINDESPRES.COM
514.627.2422

AVEC LE POD,
CONCEPT D'HABITATION
NOVATEUR, LE DESIGN
EST INTELLIGENT, LES
ESPACES SONT PENSÉS
ET OPTIMISÉS ET LES
TECHNOLOGIES SONT
INTÉGRÉES.

À PARTIR DE

189 900\$

TAXES INCLUSES

UNE RÉALISATION DE
Dupin + Després
Créateurs d'espaces

SÉCURITÉ INCENDIE

QUELQUES CHANGEMENTS À VENIR SUR L'ÎLE DE MONTRÉAL

*UNE COLLABORATION SPÉCIALE DE
DERRY SPENCE ET DE MÉLANIE DROUIN
DU SERVICE DE SÉCURITÉ INCENDIE DE MONTRÉAL
AINSI QUE DE LA RÉGIE DU BÂTIMENT DU QUÉBEC*

Le Service de sécurité incendie de Montréal procède actuellement à la révision et à la bonification de la réglementation en sécurité incendie actuellement en vigueur sur le territoire de l'agglomération de Montréal afin que celle-ci soit conforme à la Loi sur le bâtiment.

Le cadre de référence sera le nouveau chapitre Bâtiment du Code de sécurité (CBCS) de la Régie du bâtiment

(RBQ) entré en vigueur le 18 mars 2013.

Afin d'être fin prêt à faire face à ces nouvelles obligations réglementaires, un tour d'horizon du CBCS vous est proposé.

POURQUOI UN NOUVEAU CHAPITRE BÂTIMENT DU CODE DE SÉCURITÉ?

Le CBCS complète la réglementation dans le domaine du bâtiment, permettant ainsi aux

inspecteurs de faire corriger des situations problématiques pour des constructions récentes en obligeant le propriétaire, en plus de l'entrepreneur, à faire les corrections pour rendre le bâtiment conforme au Code de construction en vigueur lors de la construction.

Le CBCS permet la mise à niveau de certains éléments de sécurité dorénavant jugés insuffisants pour assurer une sécurité minimale pour

les occupants. En outre, il intègre des exigences de sécurité incendie par l'introduction du Code national de prévention des incendies, qui regroupe les exigences liées à l'utilisation du bâtiment.

Il intègre aussi des exigences particulières d'entretien et de vérification de certaines façades (cinq étages ou plus) et de certains parcs de stationnement (dont la surface de roulement ne repose pas sur

le sol) pour prévenir les accidents. Il oblige également les propriétaires d'immeubles dotés de tours de refroidissement à l'eau de procéder à leur entretien régulier.

En faisant du CBCS la norme de référence pour la réglementation des municipalités, ces modifications apportent une solution à une situation ambiguë qui prévalait depuis longtemps quant au partage de ce champ de compétences entre la RBQ et les municipalités.

En résumé, le CBCS est constitué de six volets

principaux. Trois d'entre eux sont directement liés à la sécurité incendie, soit :

- les normes applicables en fonction de l'année de construction et qui visent la sécurité, la santé ou la protection des bâtiments contre l'incendie et les dommages structuraux;
- les dispositions plus contraignantes que les exigences initiales lors de la construction pour les lieux de sommeil et les établissements de soins, avec des exigences

particulières pour les résidences privées pour aînés;

- les dispositions liées à la protection incendie (Code national de prévention des incendies modifié pour le Québec).

QU'EST-CE QUI DIFFÉRENCIE LE CBCS DE CELUI DU CODE DE CONSTRUCTION?

Le chapitre Bâtiment du Code de construction, implanté en l'an 2000, regroupe les exigences concernant la construction et la transformation des bâtiments.

Le Code de construction vise les concepteurs et entrepreneurs.

Le nouveau CBCS complète les exigences de construction pour assurer la sécurité des gens tout au long de la vie du bâtiment.

Le CBCS vise les propriétaires, locataires, occupants, syndicats de copropriété des bâtiments et équipements assujettis.

QUELS SONT LES BÂTIMENTS VISÉS PAR LES EXIGENCES PLUS CONTRAIGNANTES QUI IMPLIQUENT UNE MISE À NIVEAU DES ÉLÉMENTS DE SÉCURITÉ, ENTRE AUTRES, AU SUJET DU SYSTÈME D'ALARME ET DE LA SÉPARATION COUPE FEU?

Pour certaines habitations abritant des lieux de sommeil, soit les édifices à logements, les maisons de chambres, les hôtels, les motels, les résidences privées pour aînés accueillant une clientèle autonome et les édifices à logements détenus en copropriété.

À cela s'ajoutent les établissements de soins, soit les hôpitaux, les centres hospitaliers de soins de longue durée (CHSLD), les résidences supervisées, les résidences privées pour aînés accueillant une clientèle semi-autonome ou non autonome.

Bien sûr, d'autres types de bâtiments sont aussi assujettis au nouveau CBCS comme le sont également certains équi-

LE LEADER EN PROTECTION INCENDIE



Alarme incendie • Extincteurs • Gicleurs •
 Boyaux d'incendie • Systèmes automatique •
 Éclairage d'urgence • Intercoms • Appel de garde •
 Caméras de surveillance • Détection de gaz •
 Formation aux gestionnaires

75 ans d'expérience au service de votre sécurité incendie à Montréal et au Québec.

514-277-2128 | service 24h | www.guard-x.com

pements (voir la liste disponible en ligne sur le site de la RBQ).

RESPECT DES EXIGENCES : UNE RESPONSABILITÉ PARTAGÉE PAR LES MUNICIPALITÉS ET LA RBQ

La RBQ et les municipalités qui adoptent le CBCS travailleront en partenariat et utiliseront les mêmes outils.

Rappelons que sur l'île de Montréal, c'est le Service de sécurité incendie

de Montréal qui veillera à ce que la nouvelle réglementation soit respectée une fois qu'elle aura été adoptée par les instances municipales de l'agglomération.

Depuis l'arrivée du CBCS en mars 2013, certaines normes plus contraignantes sont par la suite entrées en vigueur progressivement.

À titre d'exemple, à compter de mars 2016, certaines dispositions liées à des composants de sécurité incendie tels les systèmes d'alarme

incendie entreront en vigueur et exigeront des propriétaires des bâtiments visés une conformité de leurs installations.

Pour en savoir davantage sur le CBCS, visitez le site de la Régie du bâtiment, section : www.rbq.gouv.qc.ca/securite.

Surveillez également les modifications qui seront apportées au site Internet du Service de sécurité incendie de Montréal au cours des prochains mois à :

ville.montreal.qc.ca/sim/reglements.

Soyez un investisseur ou un propriétaire averti, renseignez-vous adéquatement sur vos obligations en matière de sécurité incendie. ■



L'équipe Geneviève Langevin
investissement immobilier
514 278-7170

RE/MAX[®]
DU CARTIER INC.

VENTE ET ACHAT DE MULTIPLEX



2035+2045, Bourbonnière
Montréal
4 500 000\$
Revenu effectif : 259 092\$

6365, Papineau
Montréal
525 000\$

VENDU EN 1 JOUR!



7331 St-Hubert
Montréal, avec terrain
695 000\$
Revenu potentiel : 36 000\$

7393 de la Roche
Montréal
650 000\$

VENDU!



FIXER UN JUSTE PRIX DE VENTE

UNE COLLABORATION DE JLR

Vous désirez vendre votre immeuble? Comment allez-vous déterminer le prix affiché? Les ventes de multiplex sont moins nombreuses que celles des propriétés unifamiliales, alors il est parfois ardu de déterminer le juste prix. Voici quelques trucs et astuces pour vous aider dans cette démarche.

CONSULTEZ LES TENDANCES DU MARCHÉ

Les statistiques sur l'évolution du marché des multiplex peuvent vous aider à déterminer l'augmentation de valeur de votre propriété. Au Québec, les deux principaux marchés pour le multiplex (6 logements et +) sont dans les RMR de Montréal et de Québec, avec respectivement 737 et 165 ventes en 2014. Dans ce secteur, il y a une grande variance dans les prix et dans le nombre de loge-



ments, ce qui rend la comparaison des prix difficile. Afin de contrer ce problème et donc obtenir un meilleur portrait du marché, il est préférable d'utiliser un prix par porte.

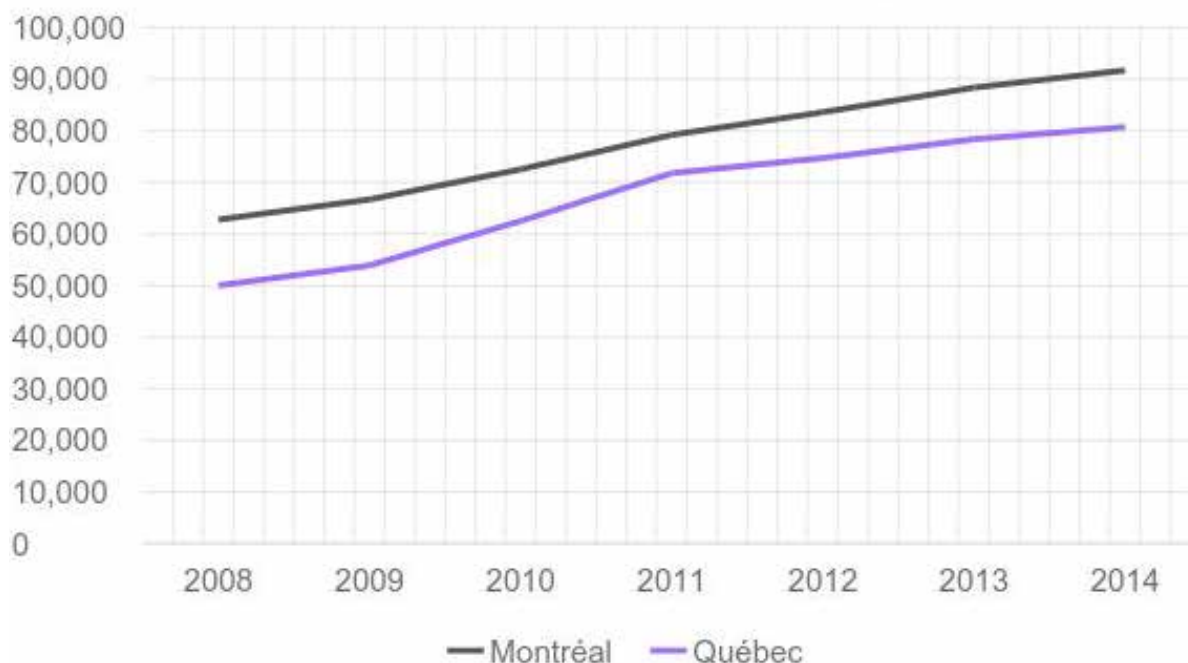
Selon les données de JLR, le prix médian par porte a progressé de 46 % dans la RMR de Montréal entre 2008 et 2014 pour atteindre 91 667 \$.

À Québec, le prix atteignait 80 667 \$ en 2014, soit 12 % de moins qu'à Montréal. Cependant, à Québec, l'augmentation par rapport à

nombreuses études sont disponibles sur le blogue de JLR, n'hésitez pas à les consulter (blog.jlr.ca).

ANALYSER LE MARCHÉ AVEC DES OUTILS

En vous abonnant aux services de JLR, vous accédez à une multitude de services en ligne utiles pour les propriétaires d'immobilier, particulièrement au moment de la mise en



2008 a été plus forte avec une croissance de 61 %. Le prix par porte des multiplex de votre secteur est un indicateur qui peut vous aider à fixer le prix de votre immeuble.

Toutefois, il faut être vigilant puisque la taille des logements, la localisation et la qualité du bâtiment influenceront certainement l'évaluation. Un autre calcul important est celui du ratio entre les dépenses (hypothèque et entretien) et les revenus de location. De

vente. La base de données comprend toutes les ventes (par courtier, entre particuliers et les constructions neuves).

Pour une vue d'ensemble d'un secteur

Le Radar immobilier est un outil très intuitif qui vous offre une vision du marché précise et adaptée à vos besoins. Consultez en tout temps les statistiques de votre ville sur les ventes de votre catégorie de bâtiments, par

exemple, les propriétés de six logements et plus (disponible dans la version complète du Radar immobilier).

Il vous indiquera le prix médian, le prix versus l'évaluation (en %), ainsi que le prix par porte.

Vous aurez une multitude de graphiques pour vous aider à visualiser les différentes tendances.

Finalement, vous obtiendrez de l'information sociodémographique à propos du secteur.

Un quartier plus fortuné permet généralement des ventes à plus haut prix puisque le potentiel de revenu pour l'immeuble est généralement meilleur.

Être tenu informé des nouvelles transactions de votre secteur

Avec JLR, il est possible de recevoir quotidiennement par courriel un fichier comprenant les transactions résidentielles ou commerciales de votre région, publiées au Registre foncier.

Ainsi, vous aurez une meilleure idée du dynamisme du marché.

Courtierendirect.com INC Cabinet en assurance de dommages		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Immeubles locatifs & commerciaux ■ Bâtiments vacants et/ou en rénovation ■ Entrepreneurs généraux et risques de chantier ■ Condos loués et/ou vacants ■ Risques spécialisés : cautionnement, wrap up, pollution, etc. 	Josée Saulnier Présidente, courtier en assurance de dommages josee.saulnier@courtierendirect.com	
		450 905.1217 1 866 625.9880
206, rue Principale, bureau 203, Saint-Basile-le-Grand (Québec) J3N 1M7		

Obtenir le prix de vente autour de votre immeuble

Non seulement vous avez accès au prix de vente d'un immeuble et à son historique de transactions depuis 1986 avec le « Profil de propriété », mais vous pouvez aussi créer un rapport de « Recherche de propriétés vendues ».

Plusieurs caractéristiques peuvent être définies afin de filtrer les résultats (nombre de logements et d'étages, année de construction, etc.).

Cela vous permettra de bien cibler les propriétés similaires à la vôtre et de les identifier sur une carte.

Analysez le prix de vente des immeubles versus leur évaluation

Avec le « Générateur de comparables », vous pourrez visualiser sur une carte les prix de vente des propriétés des deux dernières années dans un rayon de 500 m à 10 km autour de votre immeuble.

Cet outil vous indiquera l'information de base ainsi que les prix de vente versus leur évaluation municipale, un bon indicateur pour évaluer la justesse des prix.

Afin d'obtenir le plus grand succès possible, cherchez à bien vous informer avant de fixer votre prix de vente.

En ce sens, plusieurs outils existent pour vous faciliter la vie, il faut donc en profiter.

Une bonne connaissance du marché vous permettra de mieux promouvoir les avantages de votre propriété auprès d'acheteurs potentiels et donc d'obtenir un meilleur prix! ■

✦ ✦ SEULEMENT 64 TERRITOIRES DISPONIBLES ✦ ✦

FINANCEMENT DISPONIBLE

UN NOUVEAU CONCEPT D'AFFICHAGE PUBLICITAIRE EXPLOSE AU QUÉBEC!

CRACKBOOM
CRACKBOOM
CRACKBOOM
CRACKBOOM.CA




514 312.9567

RENDEZ-VOUS SUR NOTRE SITE WEB
POUR CONAÎTRE TOUS LES DÉTAILS,
À L'ADRESSE SUIVANTE : ✦ ✦
crackboom.ca/territoires

ATTEIGNEZ RAPIDEMENT
L'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE EN
ACHETANT UNE LICENCE D'EXPLOITATION
À TERRITOIRE PROTÉGÉ

- ✦ SEULEMENT 64 TERRITOIRES DISPONIBLES.
- ✦ FINANCEMENT RAPIDE AU BESOIN.
- ✦ COMMERCE CLÉ EN MAIN, TOUT INCLUS.
- ✦ ACCOMPAGNEMENT PAR NOS SPÉCIALISTES SUR VOTRE TERRITOIRE.

CRACKBOOM
CRACKBOOM.CA



UNE LOCATION REUSSIE EN

ÉTAPES

Par Marieve Marchand Chalifoux
Gestion Vision 360

Au moment de déléguer une tâche liée à la gestion de vos immeubles locatifs, sentez-vous une tension dans la poitrine? Peut-être en raison de votre vaste expérience en immobilier, cette étape vous permettant, entre autres, d'économiser du temps vous fait peur? Certes, mandater un expert en la matière, gestionnaire immobilier (ou courtier) chevronné, représente une dépense supplémentaire, mais le retour sur investissement en vaut le coup.

Voici les six étapes pour tirer profit d'une telle collaboration et vous assurer d'une location réussie :

1. Le choix du gestionnaire immobilier/courtier

L'étape la plus importante est assurément le choix du gestionnaire/courtier. Si vous voulez éviter de perdre votre temps, choisissez judicieusement votre allié.

Afin de poser les bonnes bases, il est primordial de vous associer avec le courtier et lui expliquer clairement vos besoins. Ceci l'aidera à créer des outils de location pertinents et efficaces.

Il évaluera avec vous les éléments devant être mis de l'avant. Avec ce collaborateur,

il sera plus facile de fixer un prix représentatif du marché. En effectuant une analyse comparative, le courtier est en mesure d'établir un prix de location pour le logement qui correspond exactement au marché actuel du secteur.

2. Mise en valeur du logement

Afin de donner un coup d'éclat au logement, osez utiliser les bienfaits de la valorisation immobilière (*home staging*) afin de maximiser vos chances de vous démarquer.

Cette nouvelle tendance fait de plus en plus ses preuves en accélérant le processus de location de 36 %.

Assurez-vous aussi de soigner la présentation du logement.

Un extérieur attrayant invite l'acheteur à visiter l'intérieur de l'immeuble. À l'intérieur, l'élément principal est la propreté.

Faites le grand ménage et dégagez l'espace le plus possible pour éviter que les visiteurs se sentent à l'étroit.

3. Mise en place de la campagne marketing

Tout bon courtier sait qu'une annonce bien conçue est l'élément clé de départ pour vous démarquer du lot.

Ce professionnel assurera ensuite la publication de celle-ci sur une multitude de plateformes à une fréquence optimale. Mais qu'est-ce qu'une bonne annonce?

Avant de répondre à cette question... Petit rappel : souvenez-vous que le locataire vous magasine aussi. Vendre son immeuble et son logement, c'est comme se faire valoir à un premier rendez-vous!

Afin de réussir à démontrer les meilleurs aspects de l'espace à louer, le courtier mettra en relief les avantages marketing pour vous démarquer de la

concurrence tels que : l'emplacement stratégique, l'acceptation des animaux (de plus en plus rare), les remises, le ou les stationnements, etc.

Conseils pratiques : connaissez les atouts de votre logement et mettez-les de l'avant afin d'attirer rapidement l'attention du lecteur.

Les photos aideront certainement le courtier à cette étape de la démarche.

De nos jours, les gens lisent de moins en moins et veulent avoir un coup de cœur au premier regard. Si vous possédez des photos de bonne qualité, transmettez-les à votre courtier.

4. Gestion des appels et sélection du bon candidat

Si vous manquez de temps ou d'organisation, vous apprécierez d'autant plus l'aide d'un professionnel. Celui-ci s'assurera de gérer les appels et l'horaire des visites.

En raison de votre emploi du temps chargé, programmer des rendez-vous de visite peut devenir un vrai casse-tête.

Une annonce bien rédigée permettra de filtrer les candidats ne correspondant pas à votre recherche (une économie de temps importante).

Après avoir diffusé votre annonce sur différents supports, votre courtier fera une pré-sélection parmi les appels reçus. Dans un monde parfait, l'analyse devrait avoir restreint votre choix à un ou deux locataires potentiels.

Rappelez-vous : plus vous êtes précis dans votre recherche, plus

les candidats se rapprocheront de votre idéal.

Toute bonne sélection passera évidemment par une demande de location.

Celle-ci permettra au courtier d'aller chercher de plus amples informations sur le candidat afin de faire un choix judicieux.

À cette étape, différents choix sont possibles. L'option préconisée par la plupart des gens est la vérification du dossier de crédit de base.

Une institution reconnue telle que la Corporation de propriétaires immobiliers du Québec (CORPIQ) offre ce service à des tarifs très avantageux.

La CORPIQ s'assurera de vérifier l'analyse de crédit, le pointage global de crédit, les habitudes de paiement ainsi que le niveau d'endettement.

Vous pouvez, si vous le désirez, creuser un peu plus loin.

Des options telles que : la vérification du dossier à la Régie du logement, la vérification de dossier judiciaire au civil et au criminel, les références locatives ainsi que la confirmation d'emploi pourront être envisageables si vous préférez prendre plus de précautions.

5. Une bonne impression

Au moment des visites, les experts ont en main une myriade de trucs pour s'assurer que votre logement se démarque du lot.

Plusieurs petits détails feront en sorte que le locataire potentiel puisse s'imaginer vivre dans le logement.

Par exemple, l'éclairage est un élément important.

Durant le jour, ouvrez les rideaux pour laisser entrer un maximum de luminosité. Le soir, allumez les lampes et ajoutez-en au besoin. Lors de la visite, priorisez les moments où le locataire n'est pas sur place, le client se sentira plus libre de livrer ses commentaires.

En utilisant les techniques de *home staging* dont nous avons parlé un peu plus tôt, il sera plus facile de faire valoir la valeur du logement.

6. Récolte des profits

Une fois le candidat idéal sélectionné, il ne reste plus qu'à préparer la rédaction de la promesse de location et celle du bail avec le locataire. Vos six étapes sont réussies.

Maintenant, récoltez les loyers et profitez du temps libéré pour faire fructifier vos gains! ■



Groupe Ultimmo
www.groupeultimmo.com

UNE ÉQUIPE FIABLE QUI OFFRE
DES SERVICES DE GESTION
COMPLÈTE OU PARTIELLE, ADAPTÉS
À VOS BESOINS, À DES PRIX
COMPÉTITIFS.

Groupe Ultimmo
Gestion immobilière
5800 boulevard Cavendish
C.P. 66533
Montréal (Québec)
Canada H4W 3J6

514 972.5500
info@groupeultimmo.com
www.groupeultimmo.com



PROGRAMME DE COACHING ET MENTORAT SUR 10 MOIS

Régulier et avancé

Inscrivez-vous pour nos prochains
coaching immobilier

Montréal : 17 Septembre 2016

Quelques-unes de nos formations

- Les Flips : Apprenez comment vivre rapidement de l'immobilier
- Faites de l'argent en immobilier avec l'argent des autres
- Comment calculer votre profit à l'achat
- La fiscalité immobilière simplifiée
- Comment devenir prêteur privé avec l'argent des autres
- Initiation à l'immobilier commercial
- La caravane de l'inspection
- Le processus des reprises bancaires
- Comment devenir prêteur privé avec l'argent des autres.

Nos prochains événements mensuels

4

Octobre

Événement mensuel de
réseautage à Montréal

📍 Endroit : MONTRÉAL
🕒 Heure : 18h30



26

Octobre

Événement mensuel de
réseautage à Québec

📍 Endroit : Québec
🕒 Heure : 18h30

Nous sommes présents
à Montréal-Québec-Longueuil-Gatineau
avec plus de 150 événements et formations par année

Devenez membre gratuitement en visitant le

clubimmobilier.ca

Suivez-nous  42 300 fans Aussi présents sur    

Club d'investisseurs immobiliers du Québec

700 boul. Curé-Poirier O, suite 201
Longueuil (Québec) J4J 2J2

(450) 679-0261

Place d'affaire de Québec

9155 boul. Mathieu
Charlebourg (Québec) G1G 6J9

(418) 658-9249





L'IMMOBILIER, DANS
LA TRAJECTOIRE

D'ALEX
TAGLIANI

ENTREVUE : ANNIE COMTOIS
PHOTOS : SÉBASTIEN GAMACHE

Le coureur automobile de 42 ans, intronisé au Temple de la renommée du sport motorisé en 2015, affirme avoir deux passions : la course et l'immobilier.

Sa profession l'a amené à voyager et à vivre à l'étranger. C'est en période de « boom immobilier » à Las Vegas qu'il a acheté sa première maison pour la flipper.

« Il y avait des terrains, des constructeurs, ça bâtissait beaucoup, puis j'ai sauté sur une opportunité », lance-t-il avec la lumière dans les yeux. Il a fait bâtir la maison et a fini lui-même l'intérieur. Cette aventure lui a permis d'engranger un profit lors de la vente de la demeure, une stratégie payante qu'il a reproduite à plusieurs reprises.



Quand la vision n'est pas fiction

Son talent et sa vision lui ont permis d'accomplir plusieurs exploits sur les pistes de course dans différentes catégories, dont le NASCAR et l'Indy-Car. Parallèlement à ses entraînements, il a appris à jongler avec le milieu des affaires.

« Ce que j'ai aimé de la course automobile, au lieu de t'asseoir sur tes lauriers, de juste penser à tourner un volant, il faut que tu te retrousses les manches. Je me suis retrouvé à devoir ramasser des sous pour pouvoir continuer ma carrière. Tu dois comprendre le marketing, élaborer des plans pour créer des associations, des partenariats... je me suis autoéduqué finalement dans le monde des affaires », explique celui qu'on surnomme Tag.

Durant la saison tranquille en hiver, après ses entraînements, n'étant pas du genre à se tourner les pouces devant un téléviseur, il a décidé d'utiliser ses compétences manuelles. Il s'est mis à bricoler dans la maison. Son amour pour la construction et la rénovation s'est rapidement développé. Apprenant de façon autodidacte au départ, il a passé beaucoup de temps à la quincaillerie. Le personnel l'appelait par son nom, se rappelle-t-il en souriant.

Mordu de construction et de design, habile de ses mains et ayant le souci du détail, il prenait plaisir à feuilleter les magazines sur le sujet et parvenait à reproduire dans sa maison les plus belles images. Allumé par les stratégies d'affaires, l'investisseur immobilier le passionne également.

« Quand j'ai une opportunité qui m'intéresse, je l'analyse énormément. J'ai un ami qui a une entreprise en construction aussi, je suis partenaire », précise l'homme aux multiples talents.

Bons et mauvais coups

Alex Tagliani a réussi à se hisser parmi les meilleurs dans son sport. « Les joueurs élites », peu



importe le domaine, l'immobilier compris, ont-ils des traits communs? Selon lui, la clé de son succès repose d'abord sur la passion. Sa femme d'origine australienne le compare au lapin Energizer tellement il a de l'énergie.

« J'étais prêt à tout pour faire de la course. Il faut être prêt à faire des sacrifices pour que ça fonctionne. »

L'argent ne peut pas être la seule motivation selon lui. La passion est un carburant pour atteindre les plus hauts sommets.

Il sait par contre qu'en immobilier, la passion, il faut savoir la canaliser. Quand vient le temps de réaliser un projet de construction ou de rénovation, il faut ne pas se laisser emporter par les émotions et se dire « tant qu'à y être »... Si on y va de goûts trop personnels et dispendieux, il pourrait s'avérer difficile de vendre ou de louer ensuite à un prix concurrentiel.

Cette leçon, il l'a apprise lors de ces premiers flips. Avant-gardiste, il avait rénové l'une de ses demeures de façon un peu trop moderne pour l'époque et celle-ci a été sur le marché longtemps avant de trouver preneur.

Des conseils en or

Bien s'entourer fait aussi partie de l'équation du succès selon Alex Tagliani. Il a eu beaucoup de soutien à ses débuts en course automobile et il en est reconnaissant. Même après 20 ans de carrière, ce pilote automobile a un emploi du temps bien chargé.

Au moment de l'entrevue avec *Mordus d'immobilier*, il revenait tout juste d'un séjour d'essais en Europe durant lequel il a couronné à bord d'une Mercedes GT3 pour l'écurie Zakspeed. En parallèle, Tagliani agit à titre d'ambassadeur d'EpiPen (Pfizer), impliqué à transmettre des messages de sensibilisation qui lui tiennent à cœur; il a lui-même des allergies alimentaires importantes.

Alex Tagliani connaît l'importance de s'entourer des meilleurs pour réussir. Plusieurs de ses amis sont des entrepreneurs à succès en immobilier.

Encore très actif dans son sport, il se bâtit tranquillement une carrière en immobilier. « Si je n'avais pas de maison en construction et pas de projets de course automobile, je serais juste dans



Sachant qu'il y vivra longtemps, Tagliani se permet une habitation conçue à la fine pointe de la technologie.

Sa cuisine « dernier cri » réalisée par les Ateliers Jacob a été exposée lors du Salon ExpoHabitation 2016. Les armoires n'ont aucune poignée, elles sont électriques. Le comptoir est en dekton, un matériel résistant aux égratignures, aux températures et aux taches. « Tu peux couper, déverser une cannette de peinture, ma fille pourra colorier dessus avec des crayons-feutres si elle veut, ce comptoir-là est bon à vie », s'exclame-t-il.

Alex Tagliani tient à faire une mention spéciale aux entreprises ProLon et Ventilax : « Elles se sont occupées de mon système de ventilation automatisé à plusieurs zones pour un confort et une qualité de vie incroyables. »

la construction et l'immobilier », confie l'homme aux multiples casquettes. Selon ce coureur intronisé au Temple de la renommée, des conseils de la part d'experts dans un domaine donné valent de l'or.

Quant à l'immobilier, dans un projet de construction, chaque choix engendre des conséquences, fait-il remarquer. « Je dirais que l'affaire à ne pas faire est de prendre une décision sans avoir eu trois ou quatre conseils », mentionne-t-il.

À la fine pointe

Après avoir habité plusieurs années aux États-Unis, Alex Tagliani, maintenant papa d'une fillette de 11 mois, a décidé de « s'enraciner » au Québec. Il a déménagé près de sa famille sur la Rive-Nord de Montréal et participe actuellement à la construction de sa toute nouvelle maison. Ce coureur d'élite s'offre une demeure de rêve sur mesure.

Il participe à toutes les étapes en commençant par la conception des plans d'architecture.

L'homme passionné a pensé à tous les petits détails pour créer une maison extraordinaire : installation d'un foyer à bioéthanol au sous-sol, d'un cinéma maison haute technologie à aire ouverte, de rideaux avec des tringles encastrées dans le plafond pour un style épuré, d'un « mini-musée » où des mannequins arboreront des habits de course automobile et où les médailles de Tagliani seront exposées...

Ce sportif de haut calibre avoue avoir opté pour des choix de luxe très personnels, car il prévoit rester longtemps dans cette demeure.

« Quand tu bâtis pour revendre, il faut que ce soit plus simple, plus pratique pour plaire à un plus grand public », précise-t-il. Sous peu, la construction de sa nouvelle résidence sera finalisée... un petit chef-d'œuvre qu'il aura orchestré de A à Z avec une équipe de professionnels dont plusieurs sont devenus des amis.

D'autres photos vous seront présentées dans un prochain numéro du magazine *Mordus d'immobilier*. ■



Projet immobilier Le Libertas :

Devenir millionnaire en achetant son unité de bureau au design prestigieux

Que diriez-vous d'être propriétaire des locaux de votre entreprise, de bénéficier d'une qualité de vie professionnelle exceptionnelle et de devenir millionnaire à la fin de votre terme? Voici le concept imaginé et réalisé par Elie Akoury, constructeur et promoteur du nouveau projet immobilier avant-gardiste *Le Libertas*.

« Devenir propriétaire de son lieu de travail se voit dans le domaine industriel, l'entreprise a ses bureaux en façade et son entrepôt à l'arrière. Pour des locaux de professionnels, c'est un concept innovateur », mentionne avec enthousiasme l'homme visionnaire derrière ce projet.

Voici 5 éléments-clés à retenir concernant les condos commerciaux *Le Libertas*

1. Emplacement de choix

En plus des avantages financiers que procure une telle acquisition, les futurs propriétaires de ce nouveau projet immobilier commercial pourront profiter d'un emplacement stratégique, explique M. Akoury. Localisé dans l'agglomération de Longueuil à proximité des grands axes routiers (aux abords de l'autoroute 30 et près de l'autoroute 10),



Le Libertas est facilement accessible. De plus, ces condos commerciaux prestigieux sont situés près de l'effervescence des commerces établis dans le secteur (Quartier Dix30, Promenades St-Bruno).

2. Design remarquable

Cet édifice au design innovateur se distingue dans le quartier. Taje Akoury Construction a pris le soin d'utiliser des matériaux nobles à l'extérieur comme à l'intérieur, précise l'initiateur de ce projet d'envergure. S'inscrivant dans un courant contemporain, les condos bénéficient d'une luminosité naturelle à toute heure du jour grâce à une fenestration abondante sur trois façades.

Dans un souci d'offrir une construction durable, l'immeuble a également été bâti selon les normes écoénergétiques (lumières LED, etc.).

3. Qualité de vie professionnelle exceptionnelle

Les locaux du *Libertas* présentent plusieurs conditions favorables à une vie professionnelle des plus agréables. Entre autres, la conception de l'immeuble a été pensée afin de permettre la meilleure ergonomie de travail possible, explique le concepteur.

Les terrasses extérieures au rez-de-chaussée avec des espaces verts ainsi que l'atrium avec canapés sont des coins de détente de choix.

Ces aires communes sont également propices aux 5 à 7 et aux rencontres avec les autres professionnels de qualité ayant déjà acheté des unités : dentistes, comptables, spécialistes en finance, etc. De plus, le lieu est sécuritaire, comptant un réseau de 26 caméras.

Un autre avantage pratique : les propriétaires et leurs employés ont un accès exclusif au stationnement sous-terrain.

4. *Meilleur contrôle des coûts d'exploitation*

Devenir propriétaire de son espace de travail permet d'éviter une hausse subite de loyer, explique M. Élie Akoury. De plus, l'entreprise est protégée en quelque sorte : il est impossible de se faire évincer par un propriétaire qui désirerait reprendre son local, pour une raison ou une autre, afin de louer à un autre commerçant. Ainsi, l'entrepreneur peut exercer un meilleur contrôle sur ses coûts d'exploitation.

5. *Rentabilité du projet*

« En achetant votre unité avec le plan de financement que les ventes offrent, après 15 ou 20 ans, vous aurez terminé de payer, votre condo aura pris de la valeur; vous capitalisez votre paiement », affirme M. Akoury.

Avec cette transaction immobilière, il est possible de réduire les coûts fixes de l'entreprise à long terme, renchérit-il. Cet actif pourra servir de levier financier et en plus, l'immeuble au design innovateur permettra aux propriétaires des unités de profiter de l'équité générée au fil du temps. L'espace minimal d'achat est de 2000 pieds carrés à raison de 270 \$ le pied carré. Pour rendre le projet accessible auprès de divers professionnels, avocats, dentistes, notaires, etc., un plan de financement pouvant atteindre 100 % est offert.

Il est pertinent de faire vos calculs. Imaginez payer le même prix que la location d'un local et devenir millionnaire à la fin de votre terme. C'est la proposition que fait le président de Taje Akoury Construction.

Pour visiter *Le Libertas* et obtenir de plus amples informations, communiquez avec M. Elie Akoury au 514-244-4648.

Le Libertas

3120, Moïse-Vincent, Saint-Hubert

www.lelibertas.com



notaire
RENÉPRINCE

101 - 3550 rue Rachel Est
Montréal Qc H1W 1A7 

201 - 13150 rue Sherbrooke Est
Montréal Qc H1A 4B1

T 514.644.8238

NOS SERVICES :

- IMMOBILIER (Résidentiel et commercial)
- PRÊTEURS PRIVÉS
- REFINANCEMENT
- INCORPORATION ET VENTE D' ACTIONS
- TESTAMENT
- MANDAT DE PROTECTION (inaptitude)
- SUCCESSIONS



LE COURTAGE

Jacques Lépine
Président du Club des investisseurs
immobiliers du Québec et Courtier immobilier
(L'expert Immobilier PM Inc.)

Le courtage en immobilier est la profession exercée par le courtier immobilier.

Son métier est d'aider les propriétaires d'immeubles qui le mandatent à trouver le bien immobilier qui correspond à leurs besoins, ou encore à vendre leurs immeubles.

Il est un intermédiaire dans la réalisation d'une transaction immobilière avant la conclusion ultime par la signature d'un acte de vente.

Au Québec, la loi sur le courtage immobilier autorise le courtier im-

mobilier à représenter aussi bien l'acheteur que le vendeur.

Le courtier en immobilier s'appuie sur sa connaissance du terrain, son réseau de contacts, des notaires, des agences immobilières et les réseaux de ventes entre particuliers pour dénicher un bien correspondant aux attentes formulées par le client.

Ainsi, le courtier mandaté prend en charge le projet d'achat ou de vente, ses tâches sont diverses :

- *Définir avec le client ses attentes et son budget*

- *Prospecter sur le marché auprès des agences immobilières et des particuliers*
- *Sélectionner les offres pertinentes pour le client*
- *Visiter les lieux ou accompagner le client lors des visites*
- *Estimer la qualité du bien et le coût des éventuels travaux de rénovation*
- *Aider le client à négocier les conditions d'acquisition et le prix du bien*
- *Conseiller le client sur les aspects juridiques et financiers de l'acquisition*
- *S'occuper de la mise en marché*

Au Québec, une loi réglemente le courtage immobilier depuis 1962.

La dernière législation remonte à 2010 et l'Organisme d'auto-réglementation du courtage immobilier au Québec (OACIQ) a été créé dans le but de veiller à la protection du public par un encadrement de la profession. Une loi, des règlements et un syndicat favorisent un exercice

rigoureux du courtage immobilier dans la province. Une assurance responsabilité et un fonds d'indemnisation complètent les mécanismes mis en place pour assurer la protection du consommateur.

Le courtier immobilier au Québec est un intermédiaire de marché qui remplit divers actes dont la mise en marché de propriété.

Il a la responsabilité de fournir aux acheteurs des informations vérifiables et vérifiées. Il est soumis à des inspections professionnelles régulières.

Dans chacune des transactions immobilières, le courtier engage sa responsabilité professionnelle envers le vendeur, l'acheteur ou les deux lorsqu'il représente les deux parties.

Par ailleurs, la loi sur le courtage immobilier au Québec prescrit une éthique commerciale qui favorise la collaboration entre courtiers pour le bénéfice des clients.

Ainsi, il existe un mécanisme dit service inter-agence qui fait en sorte que le stock de propriétés d'un courtier est aussi disponible à tous les autres cour-

tiers et leurs acheteurs qu'ils représentent.

Ainsi, la rétribution prévue au contrat de courtage est séparée entre le courtier du vendeur (courtier inscrit de la propriété) et le courtier qui présente l'acheteur.

L'avantage pour le vendeur est qu'il met en vente sa propriété auprès d'un seul courtier d'une agence immobilière et l'acheteur n'a pas à cogner à toutes les portes des agences pour espérer trouver une propriété.

Il existe une banque commune de propriétés à vendre. Tout l'inventaire sur le marché est facilement disponible.

C'est le principe du marché ouvert pour tout le monde où l'intérêt premier est de faciliter la transaction dans l'intérêt premier du consommateur qui souhaite vendre ou acheter avant celui du courtier ou de l'agence.

Le principe est d'éliminer le plus d'entraves possibles à une transaction.

La collaboration entre agences et courtiers pour le bénéfice du consommateur garantit des conditions op-

timales pour l'échange de biens.

Le but recherché d'un marché ouvert est la réalisation d'une transaction immobilière dans les meilleures conditions et au meilleur prix puisque toute l'information sur les propriétés à vendre est facilement disponible à tout le monde, sans limitation ou contrainte.

Mais le geste du courtage reste réglementé afin d'assurer la protection du public (1).

LA MISE EN MARCHÉ

Devons nous obligatoirement prendre un courtier pour mettre en marché une propriété à revenu?

La réponse est non!! Selon les statistiques du marché, pour les 6 logements et plus, le système SIA des courtiers immobiliers représente environ 34 % des ventes.

C'est donc dire que la grande majorité des ces immeubles, soit 66 %, se vendent par d'autres méthodes.

Pour n'en citer que quelques-unes, il y a les sites internet tels que *KIJJI*, les *PAC*, *Facebook*, les journaux, les comptables, les notaires, le *Club des*

investisseurs immobiliers du Québec, les rencontres telles que *les Mordus de l'Immobiliers*, votre réseau de contacts personnel...

Il va de soi que vos meubles doivent selon moi être en état d'être vendus de façon permanente.

Vous ne savez jamais à quel moment vous déciderez de vendre ou encore de refinancer votre ou vos meubles.

Pour ces raisons, je recommande constamment dans mes formations de toujours bien entretenir vos meubles et de mettre beaucoup d'ordre dans la documentation.

La mise en marché évolue en fonction des cycles économiques. Il y a en effet des périodes où la mise en marché est plus facile qu'à d'autres.

Si l'on se réfère aux années 2002 à 2012, période où le marché en était un de vendeur, la mise en marché était relativement simple tellement il y avait d'acheteurs sur le marché.

Nous avons même assisté à de la surenchère, c'est à dire que certains immeubles se

sont vendus à un prix plus élevé que le prix demandé.

Toutefois, dans un marché d'acheteur, les vendeurs doivent utiliser plus de créativité pour vendre leurs meubles.

C'est pour cette raison, qu'actuellement, étant dans le haut d'un cycle économique immobilier (pour le Québec), je recommande encore plus d'optimiser l'état et l'apparence de vos immeubles afin de les rendre le plus alléchant possible.


CONCLUSION

Que ce soit mis en vente par vous ou par l'intermédiaire d'un courtier, pourquoi ne pas donner une valeur optimale à vos meubles?

Vous en sortirez gagnant de toutes les manières et même si vous décidez de les garder, vous aurez besoins d'une valeur optimale pour le refinancement.

Bons placements! ■

(1) SOURCE : Wikipedia Règlements de OACIQ



**VISEZ
LE BON
PRIX**

**POUR LA MISE EN
MARCHÉ DE VOTRE
PROPRIÉTÉ**

Par Alexandre Lefrançois, B.A.A., É.A.
Gauthier Roy Huot Évaluateurs Agréés

Au moment de mettre en vente une propriété, le propriétaire n'est pas nécessairement outillé pour déterminer la juste valeur marchande de celle-ci en raison de plusieurs facteurs.

Voici les 5 raisons principales pour lesquelles une telle tâche peut s'avérer difficile pour un propriétaire :

1. Manque de connaissance du marché et d'outils de comparaison (banque de données, analyse de comparables).
2. Présence d'émotions qui empêche le vendeur d'établir un prix objectif de sa propriété.
3. Difficulté pour le vendeur de comprendre la notion de valeur contributive.

En effet, plusieurs propriétaires tiennent pour acquis qu'ils récupéreront nécessairement 100 % du coût total de la rénovation.

****Voir dernière page : travaux de rénovation versus plus-value en termes de valeur contributive.*

4. Manque de notions théoriques par rapport à l'évaluation.
5. Difficulté pour le vendeur de déterminer les indices physiques et économiques de comparaison du marché pour les propriétés à revenu : multiplicateur du revenu brut (MRB), taux global d'actualisation (TGA), taux par logement, etc.

L'évaluateur agréé, un allié au moment de vendre

Afin d'annoncer la valeur d'une propriété à son prix optimal (en fonction des conditions du marché au moment de la mise en vente), il pourrait être important de faire appel au service d'un évaluateur agréé pour déterminer objectivement la valeur marchande.

L'évaluateur agréé saura déterminer la *juste valeur marchande* (JVM) de tout type de propriétés en fonction des indices de comparaison adéquats. Par exemple, pour une propriété à revenu, l'évaluateur agréé recensera plusieurs ventes comparables afin de relever les indices physiques et économiques du marché (taux par logement, taux par pièce, taux par

pièce carré, MRB, TGA). Avec les données fournies par ce professionnel, il sera possible d'annoncer la propriété à un prix optimal et de la vendre dans un délai raisonnable à la valeur la plus élevée.

Fausse croyance

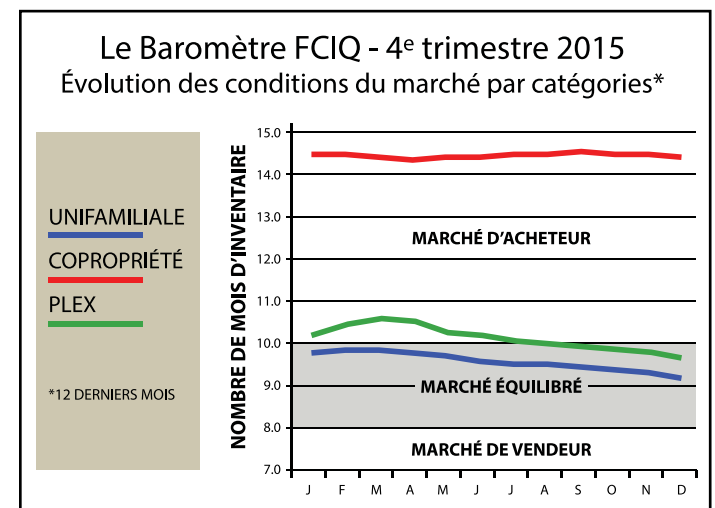
Certaines personnes pensent qu'en affichant une propriété à un prix très élevé, elles auront la possibilité de tomber sur un acheteur mal informé sur le marché dans lequel il investit.

En fait, cette pratique est généralement non productive. La plupart du temps, une propriété affichée à un prix très élevé versus son marché comparable restera en vente très longtemps et finira par se vendre à un prix inférieur à sa juste valeur marchande.

D'ordre général, nous conseillons à nos clients d'afficher la propriété à un prix légèrement supérieur à sa JVM en raison de la marge de négociation entre le vendeur et l'acheteur. De plus, ainsi, plus d'acheteurs potentiels se manifestent.

À retenir : Lorsque la marge de négociation est trop grande entre le prix affiché et le prix souhaité, on réduit le bassin d'acheteurs potentiels et on minimise nos chances de trouver un preneur dans un délai de commercialisation raisonnable.

Faits saillants : marché de vendeur et marché d'acheteur



Lors de la mise en vente d'une propriété, il est important de tenir compte des conditions du marché (favorable au vendeur, à l'acheteur ou en équilibre)

en fonction du type de propriété. Selon le Baromètre FCIQ, pour le 4e trimestre de l'année 2015 dans la région métropolitaine de Montréal, seulement le segment de la copropriété démontre un surplus de l'offre versus la demande. Il prendrait ± 14 mois pour écouler l'offre de copropriété.

Le marché des multiplex et celui des unifamiliales sont de leur côté en équilibre (entre 9 et 10 mois pour écouler l'inventaire).

Plus le marché est favorable au vendeur, plus le propriétaire pourra optimiser le prix de vente de sa propriété et vendre celle-ci dans un plus court laps de temps.

À l'inverse, dans un marché moins favorable au vendeur, le propriétaire devra être proactif et afficher un prix conséquent.

Période de mise en marché : clarification des périodes de mise en marché favorables

On remarque sur le marché une augmentation du nombre de ventes à partir de février jusqu'à juin (2e trimestre). Une autre bonne période pour vendre est l'automne : août, septembre, octobre, novembre (3e trimestre). Le fait de vendre à une période favorable de l'année permet de réduire le délai de commercialisation et de maximiser la valeur de revente étant donné la forte demande.

Travaux de rénovation versus plus-value

Le propriétaire-occupant d'une maison unifamiliale ou d'un immeuble à revenu désirant effectuer des travaux pour mieux vendre sa propriété doit comprendre la distinction entre le coût des rénovations et la valeur contributive.

L'acheteur potentiel ne regardera pas nécessairement le montant dépensé en améliorations, mais plutôt la plus-value accordée à la propriété versus les autres propriétés comparables.

Il peut s'avérer intéressant pour un vendeur d'investir dans des rénovations afin de réduire le délai de commercialisation, de valoriser sa propriété face aux autres du secteur et d'attirer plus d'acheteurs potentiels. Dans ce cas-ci, il faut être en mesure de quantifier la plus-value que les travaux accorderont à la propriété pour fixer le juste prix et non annoncer à un prix irréaliste.

À noter : Dans le cas d'une propriété à revenu (6 logements et plus), effectuer des travaux d'ordre esthétique pourrait générer une plus-value à la propriété et permettre de vendre plus rapidement, dans la mesure où les revenus locatifs augmentent en conséquence.

En fait, si les revenus n'ont pas augmenté, un investisseur ne payera pas nécessairement plus cher pour une propriété ayant subi des améliorations esthétiques. Il sera important pour le propriétaire de s'entendre au préalable avec les locataires pour une augmentation de loyer en vue des travaux (cuisine, plancher, salle de bain, etc.).

Sommaire de l'activité Centris®			
Total résidentiel			
3 ^e trimestre 2015			
Ventes	7 680	▲	5 %
Nouvelles inscriptions	17 488	▼	-2 %
Inscriptions en vigueur	32 296	▲	1 %
Volume (en milliers \$)	2 654 838	▲	9 %
12 derniers mois			
Ventes	37 298	▲	5 %
Nouvelles inscriptions	77 776	↔	0 %
Inscriptions en vigueur	34 129	▲	4 %
Volume (en milliers \$)	12 612 470	▲	9 %

Sommaire de l'activité Centris®			
Total résidentiel			
2 ^e trimestre 2015			
Ventes	12 605	▲	10 %
Nouvelles inscriptions	19 675	▲	1 %
Inscriptions en vigueur	35 842	▲	3 %
Volume (en milliers \$)	4 262 079	▲	14 %
12 derniers mois			
Ventes	36 990	▲	4 %
Nouvelles inscriptions	78 252	▲	2 %
Inscriptions en vigueur	34 052	▲	6 %
Volume (en milliers \$)	12 412 642	▲	8 %

Ce tableau illustre une étude de la SCHL quantifiant la récupération potentielle pour chaque type de rénovations

MARGE DE RENTABILITÉ DES RÉNOVATIONS COURANTES

Type de rénovations	Valeur contributive
Rénovation de la salle de bains	75 % - 100 %
Rénovation de la cuisine	75 % - 100 %
Peinture intérieure	50 % - 100 %
Peinture extérieure	50 % - 100 %
Remplacer les bardeaux de la toiture	50 % - 80 %
Système de chauffage/générateur de chaleur	50 % - 80 %
Rénovation du sous-sol	50 % - 75 %
Salle de jeux en annexe	50 % - 75 %
Installation d'un foyer	50 % - 75 %
Recouvrement de sol	50 % - 75 %
Construction d'un garage	50 % - 75 %
Remplacement des portes et fenêtres	50 % - 75 %
Construction d'une terrasse	50 % - 75 %
Climatisation centrale	25 % - 75 %

Information fournie par l'Institut canadien des évaluateurs, enquête de 2006

En résumé, le propriétaire doit prendre connaissance de l'état du marché au moment de vendre sa propriété. Ainsi, dans un marché d'acheteur, étant donné la féroce compétition, le vendeur devra être proactif pour obtenir un bon prix.

Effectuer des travaux de rénovation peut aider à la mise en marché (réduire le délai de commercialisation) dans la mesure où le vendeur comprend l'aspect de valeur contributive. L'expertise de l'évaluateur agréé pourra être utile en matière de recommandations (conditions du marché, notions de plus-value, etc.). ■

Entretien après construction et rénovation

Entretien commercial

Grand ménage résidentiel



Pour un environnement propre et sain

Conciergerie & Entretien ménager

- ✓ Élimination de la poussière avec nos aspirateurs avec filtre HEPA
- ✓ Époussetage à sec des murs
- ✓ Époussetage des lampes et luminaires, stores et des décorations
- ✓ Lavage des planchers
- ✓ Lavage des vitres intérieures et extérieures, cadrages et moustiquaires
- ✓ Nettoyage des armoires de cuisine à l'intérieur et à l'extérieur
- ✓ Nettoyage des surfaces poussiéreuses: portes, moulures et cadrages
- ✓ Nettoyage minutieux de toutes les surfaces de la salle de bain

Contactez-nous, www.groupearken.ca Tel.: 514 458 0568
soumission gratuite info@groupearken.ca 438 998 3555



100

SUGGESTIONS GAGNANTES POUR RÉUSSIR SON FLIP

Par Jean-François Tremblay
Le Chasseur de Maison

1. Parce qu'une transaction repose sur un accord de volonté, il importe d'apprendre les règles de base en matière de contrat. On parle ici d'acquiescer de simples réflexes dont beaucoup reposent sur le GBS (Gros Bon Sens). Pour le reste on fera appel au conseiller juridique de notre choix. (notaire ou avocat, suivant la nature du dossier).
2. Il faut apprendre à se servir des outils de recherche disponibles. Parmi ceux-ci on retiendra : rôle foncier des municipalités, registre foncier et depuis le 1er janvier 2016, registre des ventes sur le site du ministère de la Justice. JLR demeure une source d'information des plus complètes pour quiconque est sérieusement à la recherche d'un immeuble.
3. Il est essentiel de lire les documents, procédures et procès-verbaux de signification dans les moindres détails, un simple survol ne suffit pas. À titre d'exemple, il arrive de retrouver la nouvelle adresse et le numéro de téléphone du débiteur dans le procès-verbal du huissier. Vous aimez ça n'est-ce pas?!
4. Quel type de dossier privilégier et pourquoi? Succession? Reprise de finance? Où et comment les trouver? Comment les travailler? Le Chasseur de maisons connaît les trucs et ira partager sa science et son savoir avec tous les intéressés bientôt. Suivez-nous sur les réseaux sociaux pour en savoir plus!
5. Parce qu'un dollar sauvé est un dollar de gagné, il faut savoir mettre ses sentiments de côté au moment d'évaluer le dossier. Il faut connaître le dossier et être fin prêt à débattre ses arguments au soutien du montant offert.
6. De préférence avec les services d'un courtier pour un débutant et selon les circonstances, on structure une offre d'achat solide et impeccable, on inspecte prudemment, on s'aménage en plus un plan de sortie pour éviter les ennuis.
7. On consulte à l'avance un professionnel afin de choisir le mode de détention (personnel ou en société) de nos immeubles qui est approprié à notre profil.
8. De façon générale, on prévoit un budget pour les honoraires professionnels (par exemple : arpenteur-géomètre, notaire, cpa, fiscaliste).
9. Dans le cas d'un flip-rénos, on prend des photos de l'évolution des rénovations et on documente chaque étape. Un dossier bien monté est un dossier gagnant qui permet de flipper sans soucis avec profits.
10. En cas de doute avant, pendant ou après son flip, on lit et on relit le best seller de Jean-Pierre Lemaitre : *Pas d'excuses, mode d'emploi pour passer à l'action.*



Le Chasseur de maison et son équipe lors d'un tournage de leur émission au 5@7 des Mordus

VENDEZ VOTRE *FLIP* RAPIDEMENT ET RETIREZ UN MAXIMUM DE PROFITS!

**Par Guillaume Dufour
Le Jeune Millionnaire de l'Immobilier**



A Le principe de base d'une bonne transaction de spéculation immobilière, communément appelée « *Flip* », est de tirer un maximum de profits dans un court laps de temps. Pour se faire, il est crucial d'utiliser plusieurs stratégies qui augmenteront vos chances de vendre à bon prix et le plus rapidement possible afin d'économiser grandement sur tous vos frais de possession.

Ceux-ci peuvent s'avérer très coûteux si vous tardez, pour quelconque raison, à vendre votre *flip*. Par frais de possession, je fais allusion aux taxes municipales et scolaires, à l'électricité et au chauffage, aux paiements hypothécaires (s'il y a lieu) ou bien aux intérêts sur votre prêt privé, à l'assurance habitation, à la tonte de gazon ou au déneigement, à la location du chauffe-eau (s'il y a lieu), etc.

En d'autres mots, plus la vente de votre *flip* tardera, plus vos profits diminueront et votre risque augmentera par le fait même. Voici donc quelques astuces afin d'éviter une telle situation.

PRIORISEZ LA MISE EN VALEUR DE LA PROPRIÉTÉ

Tout d'abord, lorsque j'effectue un *flip* immobilier, je m'assure de toujours faire appel à une personne experte en « *home staging* ».

Celle-ci peut non seulement m'aider avec le design de la propriété, mais elle peut également faire la mise en place de multiples meubles et accessoires qui montreront la propriété sous son meilleur jour dans le but d'accélérer au maximum le processus de vente.

N'oubliez pas que vous œuvrez dans le domaine de l'investissement immobilier. Donc, vous trouvez probablement simple de visualiser la disposition des meubles dans chaque pièce. Par contre, rappelez-vous que vos acheteurs ne sont pas tous des experts comme vous! La majorité d'entre eux ne seront pas

en mesure de visualiser l'espace. Une maison vide ne sera donc pas très attrayante pour eux. La mise en valeur de la maison vous permettra également de créer un effet « coup de cœur » pour vos acheteurs potentiels ce qui augmentera vos chances de vendre rapidement et à un meilleur prix.

Comme dans n'importe quelle entreprise, vous devez garder en tête l'importance du retour sur investissement. Si vous investissez entre 2 000 et 4 000 \$ pour la mise en valeur de votre *flip*, mais que cet investissement vous aide à vendre 5 000 \$ de plus, et plus rapidement que si vous n'aviez aucun meuble dans la maison, alors vous rentabilisez efficacement votre dépense.

UTILISEZ LES SERVICES D'UN BON COURTIER IMMOBILIER

Lorsque je fais des consultations avec des investisseurs immobiliers débutants qui en sont à leur premier *flip*, j'entends souvent la même réflexion : « Nous allons vendre par nous-même avec *DuProprio* et nous éviterons de payer de la commission à un courtier immobilier! ». Il faut toujours rester prudent avec ce genre de réflexion.

En fait, si vous réussissez à vendre par vous-même sans intermédiaire, alors félicitations ! Votre profit sera potentiellement plus élevé que si vous aviez fait affaire avec un courtier immobilier. Par contre, qu'advient-il si vous n'arrivez pas à vendre par vous-même? Plusieurs investisseurs oublient cette possibilité et ne calculent pas, dans leur projection de profits, la possible nécessité de faire affaire avec un courtier immobilier.

Ceux-ci se retrouvent donc dans une situation où leur profit deviendra plutôt marginal ou même négatif. Je conseille donc toujours à mes clients de tenir pour acquis qu'ils paieront une pleine commission de 5 % (plus les taxes applicables) afin d'éviter toute surprise et de

s'assurer qu'ils seront à l'aise avec leur profit net réel s'ils devaient faire appel à un courtier immobilier. Personnellement, je fais toujours affaire avec un courtier immobilier pour la vente de mes propriétés puisque celui-ci est un expert dans son domaine et amènera beaucoup plus de visibilité que *DuProprio* grâce au vaste réseau de « *Centris* ».

Un bon courtier immobilier vous permettra possiblement de vendre plus rapidement et à meilleur prix même s'il vous en coûte une commission. De plus, vous n'aurez pas à vous déplacer pour chaque visite et vous pourrez passer plus de temps à chercher votre prochaine aubaine! Ceci s'avérera beaucoup plus rentable pour vous que de vous improviser courtier immobilier.

UTILISEZ DES PHOTOS PROFESSIONNELLES DE LA PROPRIÉTÉ

Que vous décidiez de faire affaire avec un courtier immobilier ou non, assurez-vous de toujours investir adéquatement dans la prise d'excellentes photos pour la vente de votre propriété. Trop souvent, les gens qui vendent leur propriété, ou même les courtiers immobiliers, négligent l'importance des photos.



GUILLAUME DUFOUR
LE JEUNE MILLIONNAIRE DE L'IMMOBILIER

Celles-ci sont vos outils de prédilection pour générer le plus de trafic et de visites possibles de votre propriété.

Engagez un photographe professionnel qui se spécialise en immobilier ou demandez à votre courtier de le faire s'il ne le fait pas déjà. Croyez-moi, c'est un détail qui peut faire toute la différence. N'oubliez pas que votre objectif est de créer un « coup de cœur », ce qui vous permettra encore une fois de vendre plus cher et plus rapidement.

AFFICHEZ LA PROPRIÉTÉ AU BON PRIX DÈS LE DÉBUT

L'erreur la plus dévastatrice pour un investisseur immobilier qui vend un *flip* est de surevaluer sa propriété parce qu'il y a effectué plusieurs rénovations. Tout le monde trouve toujours sa maison plus belle que celles des voisins, mais vous devez vous défaire de cette mentalité.

Vous devez vous détacher de vos émotions et vous en remettre à vos connaissances d'homme ou de femme d'affaires. Analysez les comparables vendus appropriés dans votre secteur et fixez votre prix de départ légèrement en dessous des comparables. Oui, vous avez bien compris, vendez légèrement moins cher que les comparables.

Encore une fois, la clef est de vendre rapidement! De plus, le marché vous parlera. Si vous avez mis un prix trop bas, alors les acheteurs se bousculeront et vous irez en surenchère, vendant ainsi votre propriété à un prix plus élevé que le prix initial.

Si elle est affichée au bon prix, vous vendrez alors au prix demandé ou bien quelques milliers de dollars sous celui-ci. Si elle est trop chère, vous risquez alors d'attendre sans avoir d'offres, vous perdrez l'aspect « nouveauté » de votre vente et vous encourrez plusieurs frais de possession coûteux.

MAXIMISEZ VOS PROFITS

Finalement, l'investisseur immobilier le plus avisé sera celui qui combinera la totalité de ces concepts afin de vendre au meilleur prix et le plus rapidement possible. Lors de mes trois derniers flips, j'ai mis en place toutes ces astuces et j'ai eu énormément de succès. L'un de ceux-ci s'est vendu en 36 heures à 100 \$ au-dessus du prix demandé aux premiers acheteurs qui ont visité la maison.

Un autre s'est vendu en huit jours au plein prix, et le dernier s'est vendu en un peu moins

de 60 jours à seulement 7 000 \$ sous le prix demandé. Pourtant, il n'est pas rare de voir des maisons qui restent sur le marché entre six et douze mois. Donc, les délais de vente de mes trois derniers *flips* ont été exceptionnels grâce aux concepts présentés dans cet article.

Maintenant, c'est à votre tour de vendre rapidement et de maximiser vos profits. Bon *flip*!

GUILLAUME DUFOUR

Jeune Millionnaire de l'Immobilier
www.jeunemillionnaireimmobilier.ca

Parle-moi de toit !



Entrepreneur spécialisé en toitures
résidentiel & commercial
Inspection de toitures



514-MON-BARDEAUX • info@couvreurchevalier.ca • www.couvreurchevalier.com

HABILE STRATÈGE :

ENGRANGER UN PROFIT SUBSTANTIEL À LA REVENTE

Par Jocelyn Grégoire
Président de CEDMA Finance

L'investisseur à succès doit faire preuve d'audace et être stratégique. C'est le cas de l'un de mes clients qui a engrangé un profit de 220 000 \$ cinq mois après l'achat d'un duplex sur un immense terrain dans un secteur en pleine effervescence. Voici les étapes menant à ce bénéfice de plusieurs milliers de dollars.

CHASSEUR DE REPRISES DE FINANCE

L'investisseur, chasseur de reprises de finance, avait ciblé une demeure pour laquelle un préavis d'exercice avait été émis.

Le propriétaire, en instance de divorce, traversait visiblement une période difficile de sa vie.

L'homme d'affaires a proposé de lui acheter sa propriété et ainsi celui-ci pourrait refaire sa vie avec le revenu découlant de cette transaction. Le but était d'offrir une entente gagnante pour tous les partis. C'est une situation délicate et il faut trouver les bons mots pour négocier.

L'investisseur bien organisé a réussi à acheter la propriété pour 180 000 \$ après trois mois de négociation. Notons qu'au départ, le propriétaire ne voulait pas vendre, mais vu sa situation, il a finalement opté pour l'offre d'achat proposée pour ne pas tout perdre en raison d'une reprise de la banque.

Ce dernier, ayant une hypothèque de 140 000 \$, a obtenu un profit de 40 000 \$ environ à la suite de la vente de son duplex. L'investisseur, quant à lui, avait comme objectif de diviser l'immense terrain en plusieurs lots pour les vendre sépa-

rément et ainsi faire un profit important. Il s'est tourné vers un prêteur privé pour réussir sa stratégie. Le détail est illustré dans le tableau ci-dessous.

créancier privé pour 200 000 \$ et il donne sa maison personnelle en garantie collatérale avec un prêt ferme de six mois de 1er rang à 12 %.

ÉTUDE N°4

DUPLEX / FLIP / +GRAND TERRAIN

ACHAT	180 000 \$		
CEDMA-FINANCE	200 000 \$		12 %
	20 000 \$ POUR FRAIS DE CADASTRE ET LA COUPE D'EAU		

APRÈS AVOIR SUBDIVISÉ LE TERRAIN DE 38 000 P² EN 6 LOTS D'UNE MOYENNE DE 6 000 P², LE DUPLEX CHEVAUCHANT DEUX LOTS A ÉTÉ REFINANCÉ À 235 000 \$ AVEC UN TERRAIN DE 12 000 P².

LE CLIENT A VENDU 4 TERRAINS POUR 55 000 \$ CHACUN À DES INVESTISSEURS-CONSTRUCTEURS DU SECTEUR. LE SECTEUR ÉTAIT EN PLEINE EFFERVESCENCE AU MOMENT DE LA TRANSACTION.

DURÉE DU PROCESSUS, 5 MOIS.

SUBDIVISION DES TERRAINS ET REVENTE

L'acte d'achat, la revente et le refinancement se sont échelonnés sur cinq mois.

En vérifiant avec la Ville, mon client et moi avons constaté d'après les certifications de localisation que les terrains étaient beaucoup plus grands que la portion entretenue. Il a été possible dans ce cas de garder le duplex sur l'espace de deux terrains et de subdiviser le reste en quatre lots en vue d'une revente.

LE PRÊT HYPOTHÉCAIRE, LES COÛTS ET LES PROFITS

Après environ quatre mois de négociation, l'investisseur achète la propriété en préavis d'exercice à 180 000 \$. Il obtient un prêt de la part d'un

La différence de 20 000 \$ a servi à payer l'arpenteur pour obtenir de nouveaux certificats de localisation (nouveaux numéros de cadastres) et à payer de nouvelles coupes d'eau afin d'avoir des entrées d'eau à chacun des terrains. Ainsi, pour très peu de frais, la valeur du terrain augmente grandement.

Durée du projet : trois mois environ pour l'obtention des numéros de cadastres, un mois pour les coupes d'eau et un mois pour la vente des terrains situés dans ce secteur en effervescence.

Avec ses revenus, l'investisseur a été capable de refinancer le duplex à 235 000 \$ par une institution financière et a récupéré 35 000 \$ de liquidités pouvant être investis dans un autre projet. Après avoir vendu les quatre terrains pour 55 000 \$ chacun, il a engrangé un profit de 220 000 \$. Ayant déboursé environ 10 000 \$ pour les frais

Portes & Fenêtres

**LES SPÉCIALISTES
DES MULTI-LOGEMENTS
C'EST NOUS !!!**

MENTIONNEZ MORDUS D'IMMOBILIER
ET OBTENEZ UN SERVICE VIP!

DEPUIS PLUS DE
35
Ans

Les Portes et Fenêtres **Bm** inc.
Manufacturier de Fenêtres P.V.C.

2255, Boul. Industriel, Chambly QUÉBEC J3L 4W3
www.fenetresbm.com (450) 447-9679

de notariat et le prêt privé, l'homme d'affaires dégage un bénéfice de 210 000 \$.

UN CRÉANCIER FIABLE

Plusieurs investisseurs sont réticents à collaborer avec un prêteur privé. Effectivement, il faut être prudent. Quand on laisse sa maison en garantie et qu'on jongle avec des montants de plusieurs milliers de dollars, il faut s'assurer de choisir judicieusement son créancier. Faites vos recherches diligemment.

À retenir :

Les suivis ont été l'un des éléments clés dans cette négociation pour réussir à obtenir la propriété à 180 000 \$ et être en mesure d'engranger des bénéfices importants avec la revente des terrains subdivisés en quatre lots. Nous avons découvert plus tard que le propriétaire avait reçu une offre de 300 000 \$ par un promoteur immobilier de la région un an auparavant. Après chaque discussion, l'investisseur demandait s'il pouvait faire un suivi plus tard et le propriétaire acquiesçait. Deux jours avant la saisie par la banque, il a accepté l'offre de l'investisseur! ■

Laissez-nous
vous aider à faire
**la promotion de
vos logements.**

POUR EN SAVOIR PLUS,
APPELÉZ-NOUS SANS FRAIS AU
1-844-805-4445

Louer.ca. LOUER.CA AFFICHE LES ANNONCES DE LOCATIONS
RÉSIDENTIELLES, COMMERCIALES ET DE VACANCES DU QUÉBEC.

2^E ÉDITION

CAMP DE RÊVE

DES CANADIENS DE MONTRÉAL

HIVER 2016

L'INSCRIPTION
INCLUT
NOTAMMENT :

- Deux séances d'entraînement avec des légendes des Canadiens ;
- L'occasion de disputer un match amical sur la patinoire du Centre Bell aux côtés de légendes des Canadiens ;
- Présence à un match des Canadiens au Centre Bell ;
- Le voyage et des billets pour encourager les Canadiens sur la route ;
- Chandail, bas et vêtements d'entraînement fournis ;
- Trois nuitées dans un hôtel 4 étoiles du centre-ville de Montréal ;
- Présence de légendes des Canadiens ;
- Et plus encore !

CAMP DE RÊVE 2016



www.canadiens.com/campdereve



Hébergement touristique illégal

Les propriétaires veulent être protégés

Par Hans Brouillette, directeur des affaires publiques
Corporation des propriétaires immobiliers du Québec (CORPIQ)

Un propriétaire de logements de la Rive-Sud de Montréal, Marc Dupuis, a vécu l'enfer pendant six ans. Des individus bruyants ont envahi son stationnement et sa cour où il comptait vivre une paisible retraite. La raison est que l'un des deux locataires de son triplex a décidé de transformer son appartement en gîte touristique en sous-louant des chambres.

Le témoignage poignant qu'il a livré l'automne dernier pour la CORPIQ, lors des audiences de la commission parlementaire sur le projet de loi 67, a touché les députés, mais son message a-t-il été entendu par le gouvernement?

Le projet de loi 67 a été adopté en décembre sous le titre de Loi sur les établissements d'hébergement touristique. La nouvelle ministre du Tourisme, Julie Boulet, doit décréter sous peu sa date d'entrée en vigueur. La mise à jour de la loi vise à resserrer le contrôle de la location de logements à des touristes, une activité de plus en plus populaire et facile à exercer grâce aux plateformes d'annonces sur Internet.

Selon un sondage Léger commandé par la CORPIQ, 4 % des locataires s'y sont adonnés l'an dernier. Au Québec, plus de 50 000 logements seraient donc sous-loués à des touristes chaque année, ce qui représente des centaines de milliers de nuitées qui s'effectuent sous le radar des autorités, du fisc et souvent des propriétaires.

Quiconque veut louer un logement à des touristes ou à des travailleurs contre rémunération doit pourtant produire une demande pour obtenir une attestation de classification de « l'établissement ». Cela est valable tant pour les locataires que pour les propriétaires.

Cette demande doit être envoyée à la CITQ, organisme mandaté par la ministre du Tourisme. Jusque-là, rien de nouveau sous le soleil, car cette obligation existait auparavant. Parmi les choses qui changent, il y a les

amendes. Elles seront désormais de 2 500 \$ à 25 000 \$, contre 750 \$ à 2 250 \$ auparavant (cependant, les amendes s'additionnaient par jour d'infraction, ce qui n'est plus le cas). Autre changement, le nombre d'inspecteurs passe de 2 à 16. Par ailleurs, les demandes seront dorénavant automatiquement envoyées par la CITQ à la municipalité concernée, laquelle aura 45 jours pour confirmer si l'hébergement touristique est une activité permise dans ce secteur géographique.

La CORPIQ reste toutefois inquiète. Les propriétaires comme M. Dupuis seront-ils protégés contre les locataires qui sous-louent leur bien sans leur autorisation? L'article 1870 du Code civil prévoit déjà que pour sous-louer son logement, le locataire doit obtenir le consentement du propriétaire. Faire respecter cette obligation par un locataire entêté est toutefois compliqué, car cela relève du tribunal de la Régie du logement qui peut prendre de six mois à un an avant d'entendre la cause.



Benjel Chimistes Conseils Inc, depuis longtemps reconnu
comme expert dans le domaine de la qualité de l'air,
est formé d'une équipe de professionnels.

Son laboratoire de chimie et son laboratoire certifié de
microbiologie permettent d'offrir un service rapide et à un
prix compétitif.

benjel.ca

(514) 360-3386 ou 1 (855) 382-0836

Emprunter cette voie judiciaire équivaut à dire au locataire qu'il peut passer un été tranquille et continuer de sous-louer en toute quiétude. M. Dupuis n'a reçu aucune aide de la Régie du logement.

Au comptoir, on a refusé de prendre sa plainte. La fin de son cauchemar est survenue de façon inattendue, lorsqu'il a appris le décès de son locataire...

En commission parlementaire cet automne, la CORPIQ a clairement expliqué à la ministre du Tourisme, Dominique Vien (devenue ensuite ministre du Travail lors du récent remaniement ministériel), qu'elle s'attendait à ce qu'il y ait suffisamment d'inspecteurs sur le terrain pour traiter les plaintes des propriétaires et faire cesser sans délai les activités de sous-location non autorisées.

De plus, aucune attestation d'établissement touristique ne devrait être émise à un locataire sans l'accord du propriétaire. Enfin, la CORPIQ a clairement fait savoir qu'elle n'accepterait pas qu'un propriétaire soit mis à l'amende à la place du locataire pour une activité de sous-location qu'il ne peut pas empêcher de force, lorsque ce dernier ne collabore pas.

En effet, l'article 41.1 de la nouvelle loi stipule que : « Dans toute poursuite pénale relative à une infraction à la présente loi ou à ses règlements, la preuve qu'elle a été commise dans un immeuble appartenant au défendeur suffit à établir qu'elle a été commise par ce dernier, à moins que celui-ci n'établisse qu'il a fait preuve de diligence raisonnable en prenant toutes les précautions nécessaires pour en prévenir la perpétration. »

Les députés Donald Martel (Coalition Avenir Québec) et Claude Cousineau (Parti québécois) se sont aussi portés à la défense des propriétaires au sujet de l'article 41.1.

La ministre du Tourisme a répondu que le propriétaire a le choix d'indiquer dans le bail si le logement est loué à des fins résidentielles seulement, auquel cas le locataire n'obtiendra pas d'attestation pour sous-louer à des touristes. Voici un extrait de l'échange :

- Donald Martel, député de la Coalition Avenir Québec : « Mais juste pour bien comprendre, si le locataire confirme sur le bail qu'il ne fait pas ce type d'activité là, le propriétaire, il est protégé? »

- Dominique Vien, ministre du Tourisme : « Absolument, c'est ce que, moi, je comprends. C'est ce qu'on disait aux gens qui sont venus nous voir de la CORPIQ et autres. »

- Donald Martel : « Mais dans ce cas-là, à quoi sert l'article? »...

Mentionnons que le bail est déjà exigé pour obtenir une attestation. Cependant, la CORPIQ a officiellement demandé que la section B du bail de la Régie du logement, qui n'est pas claire, soit modifiée pour qu'il soit précisé si le propriétaire accepte que son logement héberge des touristes.

Définir « établissement d'hébergement touristique »

Selon le projet de règlement découlant de la loi, qui reste à être adopté, une habitation devient un établissement d'hébergement touristique lorsqu'elle est louée « pour une période n'excédant pas 31 jours, à des touristes sur une base régulière et dont la disponibilité de l'unité est rendue publique ».

La CORPIQ a fait savoir qu'elle n'était pas confortable avec une définition aussi floue. En toute logique et de façon prévisible, il suffirait d'un manque de ressources pour exercer le

contrôle et, dès lors, la tolérance des autorités gouvernementales s'allongerait. La CORPIQ juge nécessaire qu'à partir d'une troisième location (sous-location) dans une même année, celui qui ne déteint pas d'attestation soit considéré en infraction. Le gouvernement n'a pas encore fait connaître sa version finale du règlement.

Les risques de sous-louer à des touristes

Le propriétaire aux prises avec un locataire qui, sans son consentement, sous-loue son logement à des touristes se sent dépossédé de son immeuble par un individu qui en retire l'usufruit. Le locataire empêche les profits, sans les déclarer, en exploitant un bien qui ne lui appartient pas. Il laisse au propriétaire la gestion des problèmes et le paiement des

dépenses de l'immeuble. Ce n'est pas tout :

- *Le propriétaire est incapable de vérifier qui sont les sous-locataires de passage qui occupent l'immeuble;*
- *La présence de sous-locataires à court terme, notamment des touristes, affecte la quiétude de l'immeuble que le propriétaire est tenu par la loi de garantir aux autres locataires;*
- *Elle soulève d'importants problèmes de sécurité : multiplication des clés, risque de vol et de vandalisme, sécurité des personnes, etc.*
- *La police d'assurance de l'immeuble ne protège peut-être pas le propriétaire en cas de sinistre si une activité commerciale non déclarée s'y déroule et qu'il la tolère;*
- *La sous-location à des fins touristiques entraîne un usage intensif du logement, donc son usure prématurée et des coûts d'entretien élevés. ■*

INSPECTNORM INC.

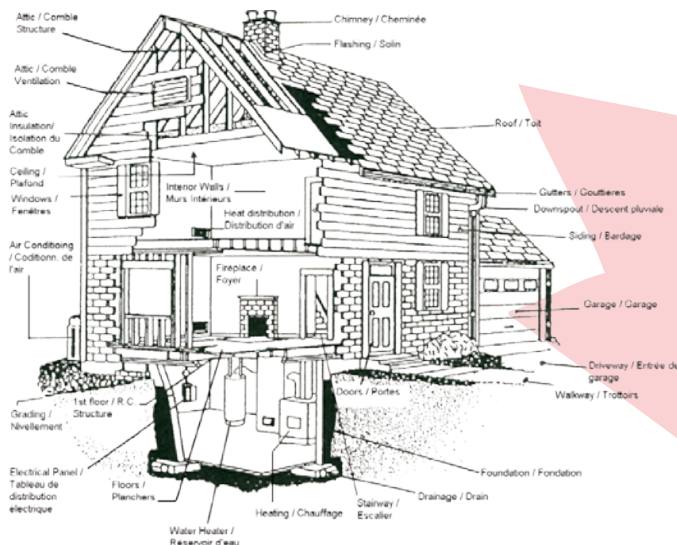
Inspection • Estimation • Consultation • Codes • Normes

Entretien proactif
NE PAS ATTENDRE
LE PROBLÈME...
PENSEZ D'ABORD À
LA PRÉVENTION

Proactive Maintenance
DON'T WAIT FOR PROBLEMS...
THINK FIRST ABOUT PREVENTION



Résidentiel / Commercial / Industriel



MOTEZ NACHED
Ingénieur

Maîtrise en génie
de la construction

Membre de l'Ordre
des ingénieurs
du Québec

Assurance erreur
et omission

24, rue Dieppe, Ste. Geneviève, QC, Canada H9H 2M7

C: (514) 710-8752 | E: nached@inspectnorm.ca | www.inspectnorm.ca

L'entreprise du mois

UNE PRÉSENTATION DE :



C E D M A

C E D M A

www.cedmafinance.com

C E D M A

www.cedmafinance.com

GROUPE ENER-VERT

Groupe Ener-Vert se donne pour mission de réduire l'empreinte écologique des Québécois en offrant à nos clients des produits éco énergétiques et innovateurs, en matière de chauffage et de climatisation.

www.groupeenervert.com

Groupe
enervert

Nous offrons tous types d'unités de chauffage et de climatisation pour vos appartements et vos maisons.



NOVEMBRE

TÉTREULT SAUVÉ CPA

Tétreault Sauvé CPA est une organisation locale, indépendante, spécialisée dans la certification, les services comptables, de conseil et de fiscalité.

www.tscpainc.ca

TS
TÉTREULT SAUVÉ
CPA INC

Depuis sa création, elle est au service de la satisfaction de ses clients.



DÉCEMBRE

MAÎTRE CARRÉ

Des projets clés-en-main pour des investisseurs en immobilier, c'est ce qu'offre Maître Carré aux Mordus!

www.maitrecarre.ca

MAÎTRE
CARRÉ

Visitez le site Web de Maître carré afin de connaître les futurs projets pour investisseurs.



JANVIER

L'entreprise du mois

UNE PRÉSENTATION DE :



FÉVRIER



OLIGNY & THIBODEAU - ENQUÊTES ET RECouvreMENT

www.oligny-thibodeau.com

**OLIGNY &
THIBODEAU** Inc.

L'agence de recouvrement Oligny & Thibodeau Inc. et Services d'enquêtes Oligny & Thibodeau Inc. sont des entreprises qui se démarquent par leurs performances en affaires depuis 1992 et ne cessent de se faire valoir dans l'industrie des enquêtes et du recouvrement de mauvaises créances.



MARS



TÉTREAULT SAUVÉ CPA

www.tscpainc.ca

TS
TÉTREAUULT SAUVÉ
CPA INC

Tétréault Sauvé CPA est une organisation locale, indépendante, spécialisée dans la certification, les services comptables, de conseil et de fiscalité.

Depuis sa création, elle est au service de la satisfaction de ses clients.



AVRIL



CRACKBOOM - RÉSEAU PUBLICITAIRE NUMÉRIQUE

www.crackboom.ca

CRACKBOOM
RÉSEAU PUBLICITAIRE
CRACKBOOM.CA

Crackboom est le moyen le plus efficace de rejoindre votre clientèle, aussi bien au niveau local qu'à l'échelle nationale!

Renseignez-vous sur Crackboom, le réseau d'affichage en temps réel!

Licences d'exploitation exclusive disponibles.



C E D M A
www.cedmafinance.com

C E D M A
www.cedmafinance.com



MORDUS
D'IMMOBILIER
 WWW.MORDUSDIMMOBILIER.COM

LES 5@7 DES MORDUS

LAVAL // CENTROPOLIS
 BROSSARD // DIX30



SOYEZ PLUS BEAUX QUE LES AUTRES!

ENGAGEZ-NOUS, QU'ILS DISAIENT!



www.tapageweb.ca

TAPAGE WEB

LES 5@7 DES MORDUS

LAVAL // CENTROPOLIS
BROSSARD // DIX30



SITE WEB // GRAPHISME // IMAGE DE MARQUE

450 812.3425 info@tapageweb.ca



PORTRAIT D'UN MORDU

Elie Akoury

président de Taje Akoury Construction

Originaire du Liban, Elie Akoury a rapidement su faire sa place au Québec. Visionnaire et preneur de risques, déjà à l'adolescence, il avait la fibre entrepreneuriale. En 1989, avec son frère, il a fondé l'entreprise *Les Cuirs Akoury*.

En immobilier depuis maintenant 26 ans, M. Akoury gère aujourd'hui des projets en construction de plusieurs millions de dollars.

Une fascination pour le milieu de la construction

D'où vient cette passion? « Quand j'étais jeune, je voyais les quartiers se développer à Saint-Hubert et j'étais fasciné par le processus qu'implique la construction des maisons », se rappelle Elie Akoury.

La lecture du livre « Comment faire de l'argent avec l'argent des autres » de Louis Dostie a marqué un tournant dans son cheminement professionnel. M. Akoury a appris dans cet ouvrage les bases de l'immobilier, et à peine deux ans plus tard, il achetait son premier terrain. Une carrière prometteuse dans le domaine de la construction l'attendait.

Ce qui le passionne le plus aujourd'hui est de créer un projet de A à Z, du lotissement de terrain à la vente d'un produit fini de qualité.

C'est à partir de 1990 que l'immobilier fait partie du quotidien d'Elie Akoury. Avec ses titres de courtier immobilier en poche, il enchaîne les transactions à titre d'intermédiaire. Il place également ses premières cartes comme investisseur, devenant partenaire avec plusieurs de ses clients. L'homme d'affaires achète alors des parts de terrains et construit peu à peu son portefeuille immobilier.

Des projets de plusieurs millions

Quel est son meilleur coup immobilier? En nommer juste un est un défi pour l'homme d'affaires qui aime créer des « wow » avec tous ses projets. Il est particulièrement fier d'une maison de prestige qu'il a construite à Park City au Utah, un projet spectaculaire de 7 millions. « En fait, tous les projets auxquels j'ai touché au cours de ma carrière ont été importants pour moi pour différentes raisons. Si je devais en mentionner uniquement un, je dirais *Le Libertas Phase 1*, un édifice de condos commerciaux avant-gardiste; c'est mon projet signature », précise Elie Akoury.

Conseil concernant la vente de projets immobiliers

Pour M. Akoury, il est essentiel de donner l'heure juste à ses clients, de tenir sa parole, c'est-à-dire de livrer le produit que l'on a promis lors de la vente. « Si je dis que je vais livrer tel produit, à telle date, à tel prix, je vais honorer ce que j'ai dit. Ça fait 26 ans que je travaille de la même manière. C'est ce qui fait ma réputation », conclut ce vétéran de l'immobilier.

-
Pour découvrir le projet signature d'Elie Akoury, constructeur et promoteur, rendez-vous sur <http://lelibertas.com/>



Salon de l'investissement immobilier du Québec

Le rendez-vous incontournable
de tous les acteurs de la scène
de l'investissement immobilier
au Québec.
15 Octobre 2016



CONFÉRENCES

FLIPS

VICES CACHÉS

MULTI-LOGEMENTS

MARCHÉ IMMOBILIER

POINTAGE DE CRÉDIT

IMMOBILIER COMMERCIAL

RÉSIDENCES POUR AÎNÉS

EXPOSANTS

RÉSEAUTAGE

Coût d'admission

Prix avant le 16 juillet 125 \$
 Prix avant le 1er septembre 175 \$
 Prix avant 1er octobre 200 \$
 Prix régulier 250 \$

CONFÉRENCIÈRE PRINCIPALE

Cette année, nous accueillons comme conférencière principale Mme Kristin Calendine qui a plus de 800 flips à son actif! Venez découvrir son secret afin que vous aussi puissiez réaliser en moyenne 150 flips par année!



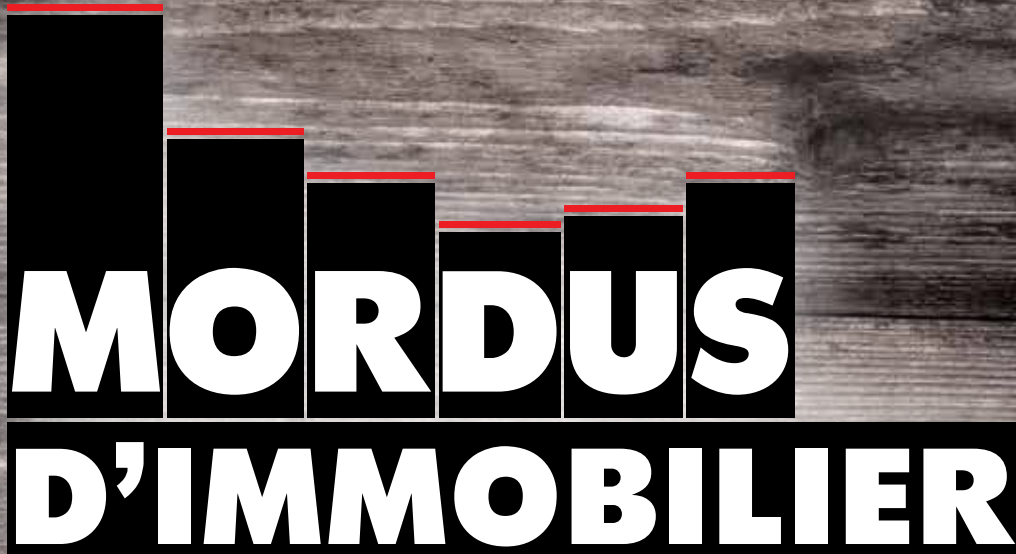
Le Centre Sheraton Montréal
 1201 Boulevard René-Lévesque ouest
 Montréal (Québec)
 H3B 2L7



siiquebec.com
 info@siiquebec.com

NE MANQUEZ PAS LE PROCHAIN NUMÉRO DES MORDUS !

ABONNEZ-VOUS MAINTENANT



MORDUS D'IMMOBILIER

WWW.MORDUSDIMMOBILIER.COM

POUR UN TEMPS LIMITÉ
RECEVEZ LE MAGAZINE DES MORDUS À VOTRE
DOMICILE POUR SEULEMENT

49.⁹⁵\$

WWW.MORDUSDIMMOBILIER.COM/ABONNEMENT

L'OFFRE EST VALIDE POUR UNE DURÉE LIMITÉE SEULEMENT
ET S'ADRESSE UNIQUEMENT AUX RÉSIDENTS DU QUÉBEC.
L'OFFRE COMPREND LA LIVRAISON DE 6 PARUTIONS
SUR UNE PÉRIODE D'UN AN. LA PRÉSENTE OFFRE N'EST
COMBINABLE À AUCUNE AUTRE OFFRE.

POUR TOUTES QUESTIONS OU POUR VOUS ABONNER,
RENDEZ-VOUS SUR LE SITE DES MORDUS D'IMMOBILIER
À L'ADRESSE INTERNET (URL) SUS-MENTIONNÉE OU
DEMANDEZ VOTRE ABONNEMENT EN COMPOSANT
LE NUMÉRO SUIVANT (450) 443.3225.