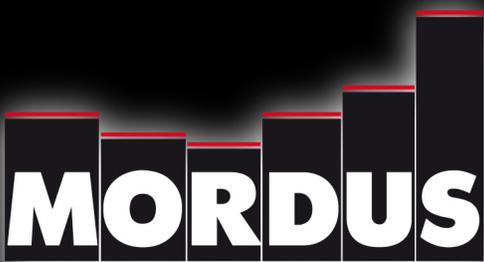


IMMOFACILE.CA

apprendre, comprendre, acquérir et s'enrichir



MORDUS D'IMMOBILIER

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

LUC POIRIER

VOIR GRAND

Qu'est-ce qu'une vraie
aubaine immobilière?

par Jacques LÉPINE

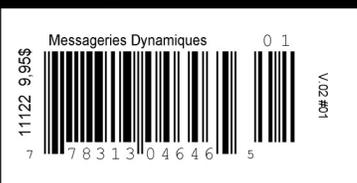
Comment trouver la perle rare
lorsque vous êtes employé
à temps plein?

par Jean-Luc DION

Comment le prêteur privé
peut-il vous permettre de
réaliser la bonne affaire?

par Jocelyn GRÉGOIRE **CEDMA FINANCE**

9,95 \$
Volume 2, Numéro 1



DANS CE NUMÉRO
COMMENT TROUVER
LA PERLE RARE



L'équipe Geneviève Langevin
investissement immobilier
514 278-7170

RE/MAX[®]
DU CARTIER INC.

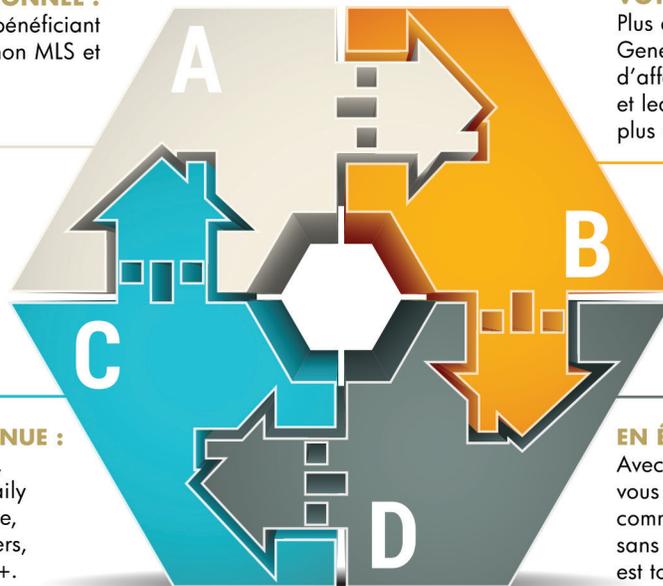
Confiez votre transaction à une équipe qui s'y connaît **réellement** en investissement immobilier

UN AVANTAGE EXCEPTIONNEL :

Faites partie des membres bénéficiant de la priorité de multiplex non MLS et MLS en vous inscrivant sur www.Glinvestisseurs.com.

PROMOTION EN CONTINUE :

Annonce sur Kijiji, Craigslist, RE/MAX, MLS, YouTube, Daily Motion, LaPresse +, Pré-visite, Centris, Mordus d'immobiliers, Facebook, Twitter et Google+.



UNE ÉQUIPE DYNAMIQUE À VOTRE SERVICE :

Plus de 139 transactions en 2016. Geneviève Langevin, femme d'affaire experte en son domaine et leader de son équipe, détient plus de 110 portes et flaps payants

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!

VENTE ET ACHAT DE MULTIPLEX

VENDU!

2144-2148, Av. Laurier E.
Le Plateau-Mont-Royal
Quintuplex

VENDU!

6070 Boul. Gouin O.
Ahuntsic-Cartierville
Propriété à Revenus

VENDU!

7700-7706 Av. De Gaspé
Villeray/St-Michel/Parc-Ext.
Quintuplex

À VENDRE

10410 Tsse Fleury
Ahuntsic-Cartierville
Propriété à Revenus
2 200 000 \$

À VENDRE

5033-5039 Av. des Érables
Le Plateau-Mont-Royal
Quadruplex
845 000 \$

À VENDRE

16 plex
Rosemont/La Petite-Patrie
2 332 800 \$

AVANT- PROPOS

COMMENT TROUVER LA PERLE RARE

Pour illustrer le processus immobilier, on peut l'imaginer comme un livre s'écrivant à travers les différents chapitres, de l'augmentation des revenus, à la revente, en passant par l'effet de levier. Néanmoins, rien de tout cela ne serait possible sans le premier et crucial chapitre : celui de l'achat. Mais comment faire une bonne prospection dans cet océan d'opportunités? Et surtout, comment savoir si notre recherche est efficace? Nous avons demandé à plusieurs experts en la matière de nous offrir leurs meilleurs conseils pour vous guider dans votre aventure immobilière.

L'immobilier n'est pas sorcier, mais une planification adéquate s'impose pour une expérience bien satisfaisante à tous les points de vue. Que vous en soyez à vos premières armes ou que vous soyez un investisseur immobilier aguerri, c'est généralement à l'achat que tout se joue, comme vous pourrez le lire dans l'article de **Jacques Lépine**. Il existe un nombre considérable de moyens pour dénicher une aubaine. **François Lavoie** énumère pour vous les types de bonnes affaires à regarder, **Ghislain Larochelle** vous explique comment attirer des projets immobiliers intéressants grâce à la création de votre propre site web, tandis que **Jean Sasseville** vous présente des outils pour évaluer le potentiel d'augmentation des revenus d'un immeuble. Mais le véritable enjeu est souvent le temps: combien de temps faut-il mettre à la prospection? Comment y arriver lorsque je travaille à temps plein? **Jean-Luc Dion** répond à toutes vos questions. Et lorsque vient le temps de prendre la grande décision, les questions de prospection laissent place aux questions de financement et d'inspection qui seront tour à tour démystifiés

par **Jocelyn Grégoire** et **Pierre Martin Jaubert du Saurin**. Chose certaine, tous les moyens sont bons pour trouver une bonne aubaine immobilière, parfois il ne suffit que de demander, et **Jean-Pierre Du Sault** vous en donne quelques exemples.

Malgré tous ces questionnements, spéculations et recherches, Luc Poirier est d'avis que l'élément fondamental qui permet à un investisseur immobilier de se démarquer et de réussir, c'est l'action. Combien cherchent pendant des années sans agir? C'est probablement l'étape la plus effrayante, mais la plus excitante aussi. Les problèmes viendront certainement, mais ils seront à régler en temps et lieu. D'abord, il faut agir, parole de l'As de l'investissement immobilier au Québec.

Je profite de l'occasion pour remercier tous les collaborateurs et toute l'équipe qui a travaillé fort pour que vous puissiez bénéficier de cette ressource immobilière unique et accessible.

Sur ce, que les aubaines soient avec vous et au plaisir de vous rencontrer dans nos 5 @7 pour investisseurs immobiliers!

Bonne lecture!



Laurence Denis
Rédactrice en chef



MORDUS

D'IMMOBILIER

WWW.MORDUSDIMMOBILIER.COM

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

Mordus d'Immobilier : Numéro 1, volume 2

Éditrice : Laurence Denis - **Rédactrice principale** : Laurence Denis

Directeur de production : Jocelyn Grégoire

Coordonnatrice : Sandra Hamel

Comptable : Deborah Dicken

Placement médias et publicités : Dominic St-Vincent

Conception graphique : Alybi communications

Impression : Solisco

Distribution en kiosque : Messagerie Dynamique

Mise en marché : Presse Commerce

Dépôt légal - Bibliothèque et archives Canada

ISBN 2368-9560 (imprimé) ISBN 2368-9579 (NUMÉRIQUE)

BAnQ 340826

04

MORDUS D'IMMOBILIER

À la recherche d'un **MULTIPLEX?**

Dynamique et dévoué, je suis là pour vous aider.
Je possède une connaissance approfondie du marché.
Selon votre budget, je prends le temps
de bien analyser concrètement vos besoins.
Pour faire de votre investissement
une expérience positive et agréable,
je vous offre:

- ✓ Une mine de conseils pratiques
- ✓ Des outils de calcul de la valeur marchande
- ✓ Des informations concrètes selon vos questions
- ✓ Des données pertinentes du quartier



RE/MAX
DU CARTIER INC.



Agence immobilière
Franchisé indépendant
et autonome de RE/MAX Québec inc.



Jean Sasseville
Courtier immobilier résidentiel et commercial
Actuaire
438 394-5314
jean.sasseville@gmail.com



Notaire Baribeau

NOTAIRES ET CONSEILLERS JURIDIQUES



Achat / vente
Financement
Copropriété
Testament
Mandat de protection
Procuration
Règlement de succession
Succession déficitaire
Droit corporatif
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



14

L'ART DE DEVENIR LA SOLUTION DANS VOS TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES

SOYEZ LE JOUEUR, PAS LE JOUET

PAR JEAN-PIERRE DU SAULT

Propriétaire et gestionnaire immobilier, Formateur et accompagnateur CIIQ



27

COMMENT TROUVER LE LOCATAIRE IDÉAL

LES MEILLEURES STRATÉGIES POUR LOUER VOTRE UNITÉ

PAR NICOLAS PAQUIN

BAA GESTION - VISION 360

10 COMMENT TROUVER UNE PERLE RARE LORSQUE VOUS ÊTES EMPLOYÉ À TEMPS PLEIN ?

par Jean-Luc Dion, ing. entrepreneur, coach et investisseur en immobilier

20 DES BONNES OCCASIONS... TOUT LE MONDE EN CHERCHE!

par Francis Lavoie, courtier immobilier et Audrey Bien-Aimé, courtier immobilier

32 CHOISIR SON PREMIER PLEX ET AUGMENTER SON POTENTIEL DE REVENUS

par Jean Sasseville actuaire et courtier immobilier

49 COMMENT LE PRÊTEUR PRIVÉ PEUT-IL VOUS PERMETTRE DE RÉALISER LA BONNE AFFAIRE ?

Jocelyn Grégoire, président de CEDMA-Finance

51 QU'EST-CE QU'UNE VRAIE AUBAINE IMMOBILIÈRE?

Jacques Lépine,
président-fondateur du
Club d'investisseurs
immobiliers du Québec et coach

57 L'INSPECTION DU TRÉSOR: DE LA STRUCTURE AUX PARASITES

par Pierre Martin-Jaubert Du Saurin,
consultant, coach et partenaire
en stratégies antiparasitaires

60 PORTRAIT D'UN MORDU

Guy Baillargeon, consultant,
formateur, investisseur et
mordu d'immobilier

63 LES ENTREPRISES DU MOIS...

64 Y ÉTIEZ-VOUS?

5 @ 7 des Mordus en photos

**36**

POURQUOI CRÉER SON SITE WEB EN IMMOBILIER ?

PAR GHISLAIN LAROCHELLE ing. MBA
Auteur, coach et formateur en immobilier

**40**

VOIR GRAND AVEC LUC POIRIER

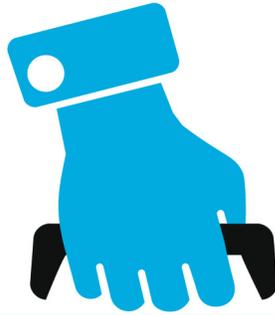
ENTREVUE EXCLUSIVE

Entrevue: Laurence Denis
Photos: Alybi Communications

Prêteur direct

PRÊT SUR ÉQUITÉ

Nous allons jusqu'à 75% de la valeur marchande



RACHAT DU SOLDE DE PRIX DE VENTE

Nous sommes spécialisés en solde de prix de vente pour multiplex

FINANCEMENT HYPOTHÉCAIRE

Pour consolider ou effacer une hypothèque légale de construction/impôts

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





6 LOGEMENTS EN CONSTRUCTION NEUVE

Situés sur la Rive-Sud de Montreal,
rentable avec équité à l'achat !

*(Comptant requis : 200 000 \$)



RealStarter

Découvrez la première
plateforme de socio-financement
en immobilier au Québec

Realstarter.ca

OBTENEZ UNE OFFRE

sur votre immeuble à revenus
cette semaine :



Acheteurs qualifiés
avec comptant confirmé.

Aucun besoin d'inscrire
sur le marché.

Appelez-nous pour les détails.



Audrey Bien-Aime | Francis Lavoie

**GROUPE
LAVOIE**

COURTIERS IMMOBILIERS



RE/MAX Platine F.L., agence immobilière

Pour discuter d'une vente 450-635-0004 groupelavoie.com



L'immobilier est pour
vous plus qu'un travail,
C'EST UNE PASSION?

Vous êtes expert dans votre
domaine et vous souhaitez
partager vos connaissances.

Les Mordus d'Immobilier sont
à la recherche de collaborateurs
pour la production de leurs
prochains numéros!

Il s'agit d'une chance
unique de vous adresser
directement à votre
clientèle, tout en
solidifiant
votre image.

**MORDUS
D'IMMOBILIER**
WWW.MORDUSDIMMOBILIER.COM

Contactez-nous: laurence@mordusdimmobilier.com ou 450-443-3225



COMMENT TROUVER LA PERLE RARE LORSQUE VOUS ÊTES EMPLOYÉ À TEMPS PLEIN?

PAR

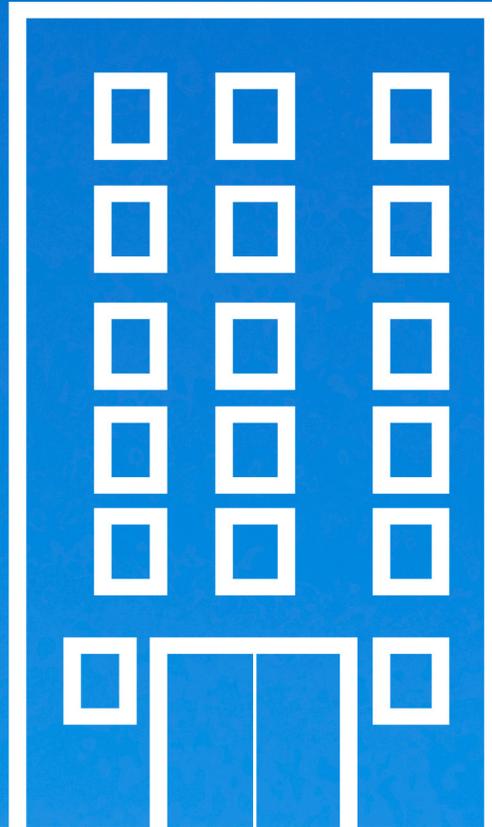
Jean-Luc Dion, ing.

Entrepreneur, coach et investisseur en immobilier

10

MORDUS D'IMMOBILIER

«Dois-je couper dans mes heures au travail ou est-ce que je dois manquer la prochaine partie de hockey de mon fils ?»



JE VOUS POSE UNE QUESTION : QUELLE EST LA VALEUR DE VOTRE TEMPS ?

Pas très évident à répondre, je vous le concède. Si on pense à la valeur du temps de manière professionnelle, certains me répondront en termes de taux horaire (par exemple 30 \$/h). Par contre, si on pense à la valeur du temps pour la famille, certains me répondront que cela n'a pas de prix... Alors, quelle est la période de la journée qui me permettrait de faire de l'immobilier ? Dois-je couper dans mes heures au travail ou est-ce que je dois manquer la prochaine partie de hockey de mon fils ?



Très souvent, les gens me demandent comment trouver du temps pour faire de la recherche immobilière. Le fameux métro-boulot-dodo du quotidien vient comprimer les 168 heures que l'on retrouve dans une semaine. **Le temps consacré à la prospection immobilière peut donc fondre comme de la neige au soleil.** En effet, si vous avez la chance d'avoir des enfants, ceux-ci vous demanderont votre attention soit pour jouer, faire les devoirs, ou encore, pour assister aux fameuses activités parascolaires. La réponse à cette question est fort simple : il faut planifier, automatiser et déléguer!

PLANIFIER

Pour réussir en immobilier, **il faut prévoir d'investir un minimum de 5 heures par semaine.**

La meilleure stratégie est de planifier à son agenda des plages horaires allouées à la recherche immobilière. Par exemple, lorsque j'étais employé, je me réservais au moins deux plages de dîner par semaine afin de réaliser mes recherches. Je dînais à mon bureau et ceci me permettait de dénicher des perles rares. J'organisais très souvent des dîners avec des partenaires d'affaires afin de maximiser notre temps, car eux aussi avaient un emploi à temps plein. Ces rencontres nous permettaient de discuter des projets en cours et des futures aubaines à acheter. Nous invitions aussi à l'occasion notre courtier immobilier ou notre banquier pour enchérir la discussion.

D'autres investisseurs à succès ont réussi en discutant avec leur employeur, à libérer une journée dans la semaine pour se consacrer à l'immobilier. Par exemple, la journée du vendredi était sélectionnée pour effectuer la prospection immobilière le matin, la visite d'immeubles en après-midi et le temps restant pour gérer les projets en cours.

Lorsque j'étais «à l'emploi» et encore maintenant, j'apprécie beaucoup la plage très matinale entre 5 h 15 et 7 h 00 le matin. Bien sûr, il faut se donner le coup de pied nécessaire pour se lever, mais lorsque que c'est fait, nous obtenons souvent la période la plus productive puisque nous ne sommes pas dérangés ou interrompus constamment.

AUTOMATISER

La recherche immobilière demande du temps, mais nous pouvons diminuer ce temps de recherche en créant des systèmes de recherche automatiques.

Premièrement, votre courtier immobilier peut vous programmer des alertes automatiques sur des immeubles correspondant à vos critères dans une région donnée. Vous recevrez alors un lien par courriel qui vous redirigera vers la fiche descriptive de l'immeuble en question.

Les reprises bancaires vous intéressent?

Sachez alors que des plate-formes Web existent pour vous aider dans ce processus.

Pour quelques dollars par mois, le site du registre foncier du Québec ou Monprospecteur.ca peuvent vous aider à retracer les avis de 60 jours pour non-paiement, de même que les déclarations de transmission (successions). Il y a aussi d'autres sites disponibles comme JLR et GDL crédit. Ces derniers offrent des outils plus approfondis pour la recherche et la prospection. Par exemple, JLR offre un générateur de comparable fort pratique lorsqu'on veut évaluer les valeurs de revente d'un flip.

Nous pouvons aussi utiliser des sites gratuits comme LesPacs ou Du Proprio et concevoir des alertes lorsqu'un immeuble à revenus y est inscrit. Il faut simplement se créer un compte et programmer nos alertes dans un

secteur désiré et le tour est joué! Plus vous aurez d'alertes en fonction, plus facile sera votre prospection immobilière. Vous pourrez alors conserver votre emploi à temps plein, sachant déjà qu'un système bien construit travaille pour vous.

DÉLÉGUER

Le courtier immobilier demeure un joueur clé de notre entreprise et il met beaucoup de temps à nous aider dans notre prospection. Ceux-ci m'ont souvent aidé à acquérir certains immeubles fort intéressants! Ils sont alors payés uniquement par le vendeur lorsque la transaction est complétée.

Les réseaux immobiliers sont aussi une niche importante d'aubaines, lorsqu'un investisseur ne veut pas faire un «deal» qu'il a déjà négocié. Donc, le fait de laisser vos cartes d'affaire à votre réseau vous permettra d'être inscrit sur leur liste et de recevoir des aubaines potentielles. On appelle cette technique le «wholesale». Et où trouve-t-on les investisseurs ? **Simplement en assistant à des soirées mensuelles en immobilier comme Immofacile.ca ou les 5@7 des Mordus d'Immobilier.** Il en existe beaucoup dans plusieurs régions du Québec.

Lors de ma dernière formation aux États-Unis l'été dernier, j'ai remarqué que les investisseurs immobiliers américains et mondiaux ont de plus en plus recours à un assistant virtuel pour réaliser leur prospection immobilière. Le concept est simple. On recrute une personne par le biais de plate-forme Web pour l'échange de travail comme Upwork, myoutdesk.com, onlinejobs.ph ou Fiverr. **De plus, avec ces plate-formes, nous avons accès à travers le monde à de la main d'œuvre bon marché.** Ce sont souvent les pays comme l'Indonésie ou les Philippines, où des ressources intéressantes sont dénichées. Il s'agit donc

alors d'enseigner à l'assistant virtuel vos critères de sélection ainsi que les sites Web sur lequel vous cherchez. Puisque nous sommes sur un fuseau horaire différent, celui-ci travaillent la nuit pour découvrir des immeubles potentiels. Ainsi, le matin, vous vous réveillez avec des opportunités à analyser!

CONCLUSION

Si nous souhaitons une prospection immobilière efficace avec des résultats, il ne faut pas se consacrer à une seule méthode de recherche. C'est comme pratiquer la pêche. Lorsque vous voulez attraper du poisson, vous avez le choix de mettre seulement une ligne à l'eau et peu de chance d'attraper la prise du siècle ou si vous voulez accroître vos chances, vous pourriez alors décider de mettre dix lignes à l'eau. La même logique s'applique à la recherche immobilière. Plus vous mettrez des méthodes de recherche en place, meilleures seront vos chances d'obtenir la perle rare en immobilier.

Bonne prospection! ■



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

L'ART DE
DEVENIR
LA SOLUTION
DANS VOS
TRANSACTIONS
IMMOBILIÈRES

SOYEZ

LE JOUEUR,

PAS LE JOUET!

Jean-Pierre Du Sault,
Propriétaire et gestionnaire immobilier,
Formateur et accompagnateur CIIQ

Pour trouver la perle rare en immobilier, il faut parfois accepter de faire les choses autrement. Bien sûr, tout le monde aimerait que ce soit facile et que les aubaines à acheter apparaissent instantanément en fluorescent sur leur écran d'ordinateur, sans faire aucun effort. «Achetez-moi! Je suis une propriété en détresse, un vendeur motivé, prêt à accepter une offre très basse!» Hélas, la réalité est toute autre. L'enjeu est de s'exercer à devenir de véritables dépisteurs de ces situations. On devient alors la solution - celui ou celle qui offre à une personne de régler ses soucis, de passer à autre chose dans sa vie, le plus simplement possible.

La base pour reconnaître ces situations est avant tout de bien connaître son secteur. Comment reconnaître une aubaine si on ne connaît pas à combien ça se loue? Est-ce qu'un logement 4 1/2 vaut la même chose qu'un studio? Croyez-vous qu'il vaut la même chose dans le secteur Ville-Marie que dans Montréal Nord? **Rassurez-vous, tous les secteurs sont bons, il s'agit de bien les connaître.**

À chaque situation imparfaite correspond donc une offre d'achat imparfaite! Préavis d'exercice de la banque, succession, retraite, séparation, déménagement, problème de santé, dispute d'associés, etc. Les problèmes à régler derrière les aubaines peuvent être de nature multiple en immobilier. Outre les problèmes liés à la situation personnelle du vendeur, il existe aussi les problèmes liés à l'immeuble.

Les régler peut être à la portée de tout investisseur, selon leurs natures :

- Mauvaise gestion
- Loyers trop bas
- Choix des locataires
- Mauvaise mise en marché
- Rafraîchissements / rénovations à effectuer
- Etc.

L'objectif n'est pas de tirer égoïstement profit d'une situation malheureuse, mais bien de proposer une transaction gagnant-gagnant qui conviendra aux deux parties. Les problèmes des uns font parfois le bonheur des autres. Voici quelques exemples réels pour illustrer le type d'entente dont il est question ici. La vie réserve souvent des surprises aux gens prêts à les découvrir.

DES EXEMPLES

Un collègue investisseur m'a raconté un jour avoir trouvé un immeuble dans une file d'attente... Au Réno-Dépôt! En effet, en étant attentif à ce qui se passe autour, on peut observer bien des choses. Ainsi, une dame âgée racontait à la caissière à quel point elle était exaspérée d'un certain locataire dans un logement. Elle n'en dormait plus la nuit et cette situation avait pris de grandes proportions dans sa vie. Le collègue en question a donc laissé ses achats dans son panier et sorti de la file d'attente à la caisse puis a intercepté la dame dans le stationnement. Il l'a abordé et a discuté avec elle en se présentant comme un investisseur immobilier. «Vous savez, je n'ai pas qu'un problème, j'en ai plusieurs», lui confie-t-elle. «J'ai aussi un avis de non-conformité avec la Ville présentement avec mon immeuble et possiblement la présence de rongeurs au sous-sol.» Ce collègue en question voyait dans tout ceci des opportunités à régler des problèmes dont il se sentait parfaitement capable. Par conséquent, la dame était prête à vendre à très bon prix. Résultat, ils ont conclu l'affaire dans la même semaine, en bas de la valeur économique de ce multi logements déjà très rentable. Cette dame était soulagée de «refiler» ses problèmes et l'acheteur, heureux d'avoir à les résoudre.

Un autre exemple de type «farming». Un collègue investisseur me racontait qu'en prenant une marche, durant un après-midi d'hiver dans son secteur de prédilection, après une grosse bordée de neige, il passa devant un multiplex où un homme pelle-tait la neige de l'entrée en maugréant... Le collègue en question avait même pu déceler quelques sacres au passage. Il lui dit: «Monsieur, quelque chose ne va pas, vous ne vous sentez pas bien?» L'homme lui répondit: «Oui ç't'affaire, c'est mon dernier immeuble et je ne sais pas pourquoi je le garde, il m'empêche de partir en Floride durant l'hiver!» Il n'en fallait pas plus au collègue pour lui présenter une offre d'achat de gré à gré quelques jours plus tard, offre qui a été acceptée rapidement compte tenu de l'«écoeurantité» de ce propriétaire qui a pu terminer sa saison hivernale sous les palmiers.

La base pour reconnaître ces situations est avant tout de bien connaître son secteur.

L'ART D'APPROCHER LES GENS SANS GÊNE

Par ailleurs, pour revenir aux exemples ci-haut, combien d'entre nous possédons cette curiosité, cette capacité d'aborder des gens, de se mettre en contact avec eux en ne partant parfois de rien? Et bien rassurez-vous, ça se travaille et ça se cultive. Pas à l'aise? **Mettez-vous en situation où vous devez aller de l'avant vers les gens.** Par exemple, faites du bénévolat dans des endroits publics, prenez la parole plus souvent à votre travail, donnez-vous le défi d'aborder des

inconnus, etc. **L'art de prospecter, de se lier avec les autres, de savoir demander, demeure le nerf de la guerre, même dans notre société ultra-techno.** Un excellent livre à ce sujet est sans aucun doute le classique de Dale Carnegie, «Comment se faire des amis». Ne vous fiez pas au titre et allez acheter ce livre. L'un des meilleurs investissements que vous ferez dans votre vie.

Comme je le répète souvent lors de mes accompagnements immobiliers avec le Club d'investisseurs immobiliers du Québec, **il vient un temps où il faut savoir lâcher son ordinateur pour se mettre dans l'action**: visites d'immeubles, dépôt d'offres d'achat, rencontres avec les vendeurs, etc. En matière de prospection pure, on fait référence à l'envoi de lettres, l'utilisation de sites comme JLR ou MonProspecteur, appeler lorsqu'on voit un logement à louer dans son secteur, etc. Bref, sortir des sentiers battus. Il existe de nombreux propriétaires qui ne demandent qu'à être prospectés de la bonne manière.

Par ailleurs, est-ce qu'une propriété déjà sur le marché, à vendre sur le Web, peut s'avérer une aubaine (Centris, DuProprio, LesPacs, Kijiji, etc.)? Oui, c'est une avenue possible... Mais plus rare. Il faut alors rechercher des contextes favorables : immeuble qui traîne sur le marché depuis de longs mois, parfois brûlé par un prix de départ excessif, loyers trop bas pour le secteur, potentiel rapide d'augmentation des revenus ou de baisse de dépenses d'opérations, immeuble appartenant à un même propriétaire depuis plusieurs années - tel que vérifié sur le Registre foncier du Québec en ligne - ce qui peut démontrer une plus grande flexibilité sur un prix d'achat, etc.

Les gens ont peur du rejet. Il est plus facile de s'attarder à une propriété déjà sur le marché que de devoir nous-mêmes la démarcher !

SE METTRE EN POSITION ET FAVORISER LA CHANCE

Le point commun de ces situations est bien sûr la liquidité de nos acheteurs. Ils se sont arrangés pour amasser une mise de fonds disponible et se sont ainsi placés en position avantageuse, prêts à saisir toute occasion. Comment trouver vos mises de fonds? Il existe plusieurs façons de ramasser cet argent : marges de crédit hypothécaires - à vous ou celles de gens autour de vous, refinancement d'immeuble ou de maison, recherche de partenaires - bailleurs de fonds, prêteurs privés, etc. **Il est toujours plus puissant d'arriver dans un dossier en force avec l'argent de disponible que d'attendre uniquement sur l'implication du vendeur dans un montage financier quelconque.** On devient plus attrayant en étant liquide! Pas évident de prospecter les poches vides !

J'AI PEU D'ARGENT À INVESTIR

Bien que généralement, plus on achète de portes dans un même immeuble, meilleur sera le coût à la porte, la plupart des investisseurs d'expérience vous diront que ce n'est pas un nombre de portes qui compte, mais bien la rentabilité de chacune. Ainsi, la perle rare peut aussi être un condo qu'on met en location. Au moment d'écrire ces lignes, les données de la SCHL recensaient plus de 20 condos pour un acheteur dans les villes de Québec et de Montréal. Alors, pourquoi ne pas faire des offres

d'achat sur des unités qui comportent un potentiel de location? Peut-être même qu'en la meublant, vous pourriez aller chercher de belles locations dans la catégorie «court séjour», donc plus de 30 jours, à quelques centaines de dollars de plus par mois. Un excellent retour sur investissement pour le peu de peine que l'on se donne.

Oui, mais moi je n'ai pas le temps pour tout ça !

Comme on dit souvent, combien vaut votre temps? Si vous mettez une centaine d'heures en recherche dans votre secteur (100 heures) sur quelques mois et que vous trouvez un immeuble, un condo ou une maison à 50 000 \$ sous le marché, c'est toujours un taux horaire gagné de 500 \$ / heure? Pas mal, non? Certes, il peut être plus difficile de trouver des aubaines en 2017 qu'en 1997, toutefois, nous avons accès à plus de moyens et de ressources pour y arriver : formations, coaching, livres sur l'immobilier adaptés au Québec, magazines comme celui que vous tenez, sites Web spécialisés, applications, moteurs de recherche, etc.

Maintenant, souhaitez-vous vous contenter de ce que tout le monde voit et qui est déjà à vendre sur le marché, souvent à gros prix, ou envisagez-vous de prendre les choses en main et devenir un dépisteur aguerri, maître de votre secteur d'achat? À vous de voir et de décider où le profit à l'achat se trouve. Comme le dit un collègue, ne soyez pas le jouet du marché, soyez le joueur!

En espérant que cet article ait pu vous aider, et surtout, bonnes transactions!

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



Gilles Dupuis Courtier immobilier hypothécaire
514 757-2265 | dupuisgilles@videotron.ca

Diane Descoeurs Courtier immobilier hypothécaire agréé
514 757-7738 | dianedescoeurs@videotron.ca

Vous désirez investir en immobilier ?

Nous pouvons vous aider pour votre financement et pour la mise de fonds en refinançant votre propriété actuelle.

- **Financement multi-logements**
- **Préautorisation**
- **Refinancement**

Multi-Prêts
HYPOTHÈQUES
AGENCE HYPOTHÉCAIRE

Qui d'autre.

VOUS CHERCHEZ UN ESPACE DE BUREAU D'AFFAIRE ? PLACES DIPONIBLES DANS UN IMMEUBLE DE PRESTIGE



SALLE DE CONFÉRENCE - INTERNET - TERRASSE MEUBLÉE - IMPRIMANTE

7750 BOUL. COUSINEAU - SAINT-HUBERT

450.443.3225

DE
BONNES
OCCASIONS

TOUT

LE MONDE

EN CHERCHE

VOICI LA SOLUTION
POUR EN TROUVER.

ARTICLE
COUP de COEUR

par Francis Lavoie
courtier immobilier
et Audrey Bien-Aimé
courtier immobilier

Tout le monde veut un bon «deal», mais combien en obtiendront réellement? Faites le test, même à quelqu'un qui n'est pas à la recherche ou qui n'est pas dans un mode actif d'investissement présentement. Demandez-lui: «Si quelqu'un t'offre une propriété qui est à 75% de sa valeur réelle, aurais-tu un intérêt à l'acheter?» La très grande majorité des gens vous

répondront que OUI! Nous sommes dans un marché où il y a énormément d'investisseurs prêts à passer à l'action. Lorsqu'une propriété est affichée sous sa valeur marchande, plusieurs investisseurs s'y intéresseront, ce qui entraîne souvent des surenchères. Dépendamment du type d'offre, il y a plusieurs types d'acheteurs. Si vous



êtes en compétition avec des offres d'investisseurs débutants, ces derniers pourraient être prêts à payer trop cher pour la propriété. Que ce soit causé par une motivation trop forte de faire un premier achat ou par un mauvais calcul des ratios de rentabilité, le vendeur n'a cependant pas d'autres choix que d'accepter leur offre, surtout si le prix offert est plus élevé que le vôtre. En

2016, nous avons malheureusement vu plusieurs transactions conclues à un prix que l'investisseur devra voir comme un «apprentissage» plutôt qu'un «investissement rentable». Nous avons aussi vu exactement l'inverse : des investisseurs avec des attentes de rendement trop élevées, qui n'ont rien acheté... et qui n'achèteront absolument rien en 2017 s'ils conservent les mêmes standards.

Alors, comment trouver de bonnes occasions dans un marché hautement compétitif?

Bien sûr, si vous faites comme la masse des investisseurs et ne faites qu'attendre passivement les propriétés affichées à bon prix sur le marché, ça peut être très long!

SOYEZ ACTIF! D'ABORD, BIEN SE PRÉPARER.

1-Définissez votre secteur et les types de propriétés cibles: bien sûr, vous êtes ouvert à plusieurs secteurs et plusieurs types de propriétés. Nous entendons souvent: «Je cherche n'importe quelle bonne occasion, n'importe quel prix, n'importe quel secteur. Pourvu que ce soit un bon!» C'est bien d'être ouvert, mais dans vos efforts de recherche, vous devrez être plus précis. Cela vous permettra de voir les bonnes occasions cachées que la majorité des investisseurs ne voient pas. Pensez à la dernière fois que vous avez magasiné pour une voiture. Dès que vous aviez sélectionné le modèle que vous préféreriez, vous le voyiez partout sur la route! Vous vivrez la même chose lorsque vous aurez sélectionné le type d'immeuble et le secteur que vous préférez.



Pensez à la dernière fois que vous avez magasiné pour une voiture. Dès que vous aviez sélectionné le modèle que vous préféreriez, vous le voyiez partout sur la route!

2- Développer vos connaissances dans ce secteur : la connaissance de votre marché fera toute la différence lorsque viendra le temps de décider du prix à payer, du prix à

louer (s'il y a des augmentations de revenu) et du prix à vendre. Pour vous aider à développer vos connaissances, votre courtier sera en mesure de vous fournir les ventes du secteur avec tous les détails de chaque propriété vendue. Il peut aussi vous envoyer les statistiques pour ce secteur comme les retards de vente, prix moyen, prix médian, MRB et MRN moyens, etc.

3- Choisir votre banque et négocier les conditions:

cette démarche est cruciale avant de débiter vos recherches. Lorsque vous aurez une promesse d'achat acceptée, il ne vous restera que quelques jours pour obtenir votre approbation finale. Vous ne voudrez surtout pas être pris à négocier les conditions de votre prêt à cette étape, car vous aurez les mains liées: vous n'aurez pas le temps de comparer! Si votre dossier est déjà bien monté à la banque choisie, il ne vous restera qu'à envoyer la promesse d'achat acceptée et les informations de l'immeuble pour obtenir votre approbation finale. Ceci vous permettra d'éviter tout délai ou mauvaise surprise à cette étape importante. De plus, le fait d'avoir une préautorisation écrite vous permettra d'avoir une offre beaucoup plus solide! Lors d'offres multiples, les acheteurs qui n'ont pas fait cette démarche sont les premiers éliminés. Lorsque vous êtes seul à faire une offre, ce document peut valoir les dizaines de milliers de dollars que vous pourrez négocier sur votre achat.



VOUS ÊTES MAINTENANT PRÊT À DÉMARRER!

Même si les gens qui vous connaissent savent que vous êtes à la recherche, assurez-vous de leur préciser ce que vous recherchez. **De cette façon, vous serez LA personne à contacter lorsque ce type d'immeuble dans votre secteur sortira.** Comme vous serez l'expert de ce secteur, vous serez en mesure de répondre rapidement et de passer à l'action avec confiance si l'immeuble correspond à vos besoins.

La plus grande source de bonnes occasions pourrait être votre courtier immobilier. Je dis bien «pourrait», car tout dépend de la relation que vous bâtirez avec celui-ci. Vous avez peut-être déjà entendu des gens dire qu'il est important de bâtir de bonnes relations avec votre courtier, afin qu'il vous envoie toutes ses bonnes occasions. Si c'est votre stratégie actuelle, vous recevez sans doute plusieurs courriels mais avec des listes très semblables. Ce sont des recherches automatisées : le courtier entre vos critères de recherche et vous recevez automatiquement les propriétés par courriel. C'est une très bonne façon de fonctionner lorsque vous cherchez une maison ou un condo dans le but de l'habiter puisque les critères de ces systèmes correspondent généralement aux besoins d'un acheteur résidentiel (secteur, prix recherché, nombre de chambres, etc.). **Toutefois, ces critères n'ont rien à voir avec les besoins d'un investisseur.** Nous avons très vite compris que si nous voulions offrir un bon service à nos investisseurs, nous devons avoir un courtier dédié aux recherches manuelles de propriétés pour flip et un autre courtier dédié aux recherches manuelles d'immeubles à revenus.

Donc, au lieu de faire affaire avec le plus grand nombre de courtiers possible et de recevoir les mêmes listes automatisées de tous ces derniers, choisissez plutôt un courtier qui se spécialise dans le type de propriétés que vous recherchez et faites équipe avec lui. Si vous lui prouvez le sérieux de votre démarche ainsi que votre fidélité envers lui, ces points feront toute la différence afin qu'il puisse investir du temps dans votre recherche et vous prioriser lorsque la bonne occasion se présentera!

LES TYPES DE BONNES OCCASIONS, ÇA RESSEMBLE À QUOI ?

Propriétés expirées :

Ces propriétés ont été à vendre avec un courtier, mais n'ont pas été vendues et leur contrat avec leur courtier est maintenant expiré. Contrat expiré ne veut pas dire qu'ils ne sont plus intéressés à vendre! Ils ont d'ailleurs eu le temps de se rendre à l'évidence que le marché n'est pas prêt à acheter leur immeuble au prix qu'ils désiraient.

Successions :

Lors d'un décès, la propriété est transférée à la succession, qui est souvent constituée de quelques membres de la famille. Dans ce type de transaction, il faut être très patient. La famille est souvent bouleversée par l'événement. Si l'assurance a payé l'hypothèque, vous devez prendre votre temps et comprendre le fait que votre offre ne sera peut-être pas acceptée dès le départ.

Vos suivis et votre persistance feront toute la différence avec ce type de transaction.

Avis de 60 jours :

Lorsqu'un client arrête de payer son hypothèque. La banque envoie un avis de 60 jours avant de procéder à la reprise de finance. Si l'hypothèque est plus basse que le prix que vous désirez payer, le propriétaire sera très heureux d'établir une entente gagnant/gagnant avec vous avant que la banque lui demande les clés.

Plus nous augmentons en termes de valeur de projet ou de nombre d'unités, moins il y a d'acheteurs potentiels qui peuvent se permettre ces projets.

Reprise de finance et reprise de syndic de faillite :

C'est le processus par lequel une banque reprend une propriété pour cause de non-paiement de l'hypothèque ou qu'un syndic de faillite gère la vente de la propriété d'une personne étant en processus de faillite. C'est un des types de bonnes occasions populaires. Ces propriétés sont normalement inscrites par un courtier et il devra laisser passer un délai raisonnable avant de répondre aux offres afin d'avoir le plus d'offres possible. Vous pouvez donc vous trouver encore une fois en situation de surenchères. Si vous aviez déjà fait une offre et même une inspection lors de cette période, vous pourriez être en mesure de faire une promesse d'achat plus solide que les autres avec une très courte période d'inspection en plus de votre preuve de préapprobation hypothécaire. Certaines banques pourraient choisir votre offre, même si elle est plus basse, car elle semble plus solide et elle comporte moins de conditions.

Propriétés qui ne sont pas à vendre «Pocket listings» :

Si votre courtier est très actif, il peut régulièrement être contacté pour faire une estimation gratuite de la valeur de propriétés. Ces propriétaires ne sont pas nécessairement prêts à mettre sur le marché maintenant, mais ils seront généralement ouverts à recevoir des offres. Certains sont même très motivés à vendre mais ne veulent pas que les locataires soient au courant que l'immeuble est à vendre.

Investissement de groupe (ou partenariat) :

Le nombre d'investisseurs en immobilier peut être vu comme une pyramide ; plus nous augmentons en termes de valeur de projet ou de nombre d'unités, moins il y a d'acheteurs potentiels qui peuvent se permettre ces projets. Pour obtenir une plus grande rentabilité, plusieurs investisseurs décident de passer à l'action avec des partenaires. Ceci leur permet d'avoir accès à des opportunités de plus grande envergure, d'acheter plus de propriétés, et surtout, des propriétés plus rentables. La nouvelle plate-forme RealStarter.ca est une belle façon de s'initier à l'investissement de groupe et même, de s'initier à l'investissement immobilier en général. Cette entreprise trie à l'avance les projets et gestionnaires pour s'assurer que le projet est fiable et viable. Bien qu'il n'y ait aucune garantie de rendement (comme dans tout projet immobilier), cette plate-forme permet d'avoir accès à des projets immobiliers pour aussi peu que 1 000 \$ d'investissement. Ceci est une belle façon de s'initier à l'immobilier car il y a des mises à jour régulières sur l'avancement des projets. Il est aussi possible de s'inscrire gratuitement afin d'être notifié de chacun des projets à venir.

Propriétés à vendre trop chères, mais avec potentiel: à première vue, ce type d'immeuble n'est pas intéressant pour la majorité des investisseurs et c'est exactement ce qu'on souhaite! De cette façon, vous ne serez pas en compétition avec plusieurs acheteurs. Vous serez le seul à faire une offre. Le vendeur devra donc la considérer sérieusement. Le potentiel peut être trouvé de deux façons:

- Malgré le prix trop élevé, après un certain temps sur le marché sans résultats, le vendeur est maintenant très motivé et prêt à négocier. Si votre courtier obtient cette information, passez à l'action avant que le vendeur décide de faire une baisse de prix officielle sur le marché. D'ailleurs, si vous faites une offre sur une propriété qui est très peu négociable, cela peut être une très bonne stratégie de faire des suivis avec ce vendeur car une offre refusée aujourd'hui peut être acceptée dans quelques mois, s'il se rend compte qu'il n'a rien obtenu de mieux. Soyez persistant!
- Le potentiel d'augmentation de la valeur est l'endroit où vous vous démarquez le plus si vous et votre courtier connaissez bien votre marché. Est-ce qu'il y a un potentiel d'augmenter les revenus ou de diminuer les dépenses? Est-ce qu'il y a un potentiel d'ajouter un logement? Est-ce que le terrain est assez grand pour être subdivisé afin d'en vendre une partie ou de bâtir un autre immeuble? Est-ce que le zonage permet une autre affectation au terrain ou à l'immeuble qui serait plus rentable et qui aurait plus de valeur? Soyez créatif, vous devez voir ce que les autres n'ont pas vu!

Il y a un seul endroit où la réussite vient avant le travail et c'est dans le dictionnaire. Regardez autour de vous, la majorité des gens qui ont eu accès à une bonne occasion ne sont pas à leur première offre. Soyez donc prêt à travailler fort, persévérez et le nombre de bonnes occasions disponibles dépassera rapidement votre capacité d'achat! ■

Aussi unique que vous!



MANOIR
ROUVILLE-CAMPBELL

★ ★ ★



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



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

FRAUDE IMMOBILIÈRE PROBLÈMES DE TITRES IRRÉGULARITÉS AU CERTIFICAT DE LOCALISATION

L'ASSURANCE TITRES, UN INDISPENSABLE
LORS DE VOTRE PROCHAIN ACHAT !

DEMANDEZ-LA À VOTRE NOTAIRE !

stewart[®]

(866) 235-9152
(450) 973-4446

COMMENT TROUVER LE LOCATAIRE IDÉAL

Les meilleures stratégies pour louer votre unité



PAR
Nicolas Paquin, BAA
GESTION VISION 360

Le début d'une nouvelle année rime pour plusieurs d'entre nous, avec la période de renouvellement des baux. C'est une période demandant beaucoup de travail mais c'est également le moment idéal pour réviser les règlements d'immeubles, les conditions de bail et surtout, le montant du loyer. Lorsque toutes vos reconductions de loyer seront reçues par vos locataires, ils auront alors le droit, s'ils le désirent, de quitter leur unité à la fin de leur bail. Vous aurez donc à vous trouver un nouveau locataire parmi un marché qui est présentement assez compétitif. Ce marché, présentement en faveur des locataires, nous oblige à sortir de la masse et proposer un produit plus attrayant. Nous avons mis énormément d'énergie afin de mettre en place un système qui a fait ses preuves et nous vous

partagerons la recette gagnante afin que vous puissiez, vous aussi, trouver la perle rare!

FICHE MARKETING

Lorsque vous affichez un logement, vous voulez non seulement attirer des locataires potentiels, mais vous voulez également obtenir des candidats répondant à vos critères de sélection. Vous devrez absolument faire une fiche descriptive de votre unité en y incluant les informations essentielles, tout en présentant le tout d'une façon professionnelle. En donnant l'ensemble des informations dans votre fiche marketing, vous minimisez les appels et augmentez les chances que votre candidat corresponde à votre unité.



Pour ce faire, vous devrez indiquer les informations suivantes dans votre fiche :

- Adresse complète
- Dimension (4 1/2, 5 1/2)
- Étage
- Prix mensuel
- Disponibilité
- Conditions (non-fumeur, animaux, enquête de crédit)
- Particularités uniques (ruelle verte, quartier sécuritaire, lumineux)
- À proximité (métro, autobus, parcs, etc.)
- Coût Hydro-Québec/mois¹
- Walk Score/Transit Score & Bike Score²
- Inclusions/Exclusions
- Contact

¹hydroquebec.com/portail/Web/clientele/estimation-consommation/
²www.walkscore.com/

PHOTOS

Vous n'êtes pas obligé de faire affaire avec un photographe professionnel pour obtenir un produit de qualité. Si, moindrement, vous êtes équipé d'un récent téléphone intelligent, alors, vous pourrez faire de petits miracles. Nous prenons l'ensemble de nos photos via un cellulaire et nous obtenons une qualité de photo assez impressionnante. Il est certain que vous pouvez également leur donner un peu de luminosité et de clarté avec le logiciel gratuit de Windows pour retoucher les photos (vous n'avez qu'à ouvrir la photo et appuyer sur l'icône «modifier» dans le haut à droite). L'important est que vous preniez vos photos avec un angle mettant en valeur la grandeur de vos pièces ainsi que la luminosité de votre unité. Vous devrez également dégager les lieux le plus possible (enlever la

vaisselle sale, les vêtements qui traînent et tout objet pouvant nuire à la qualité de la photo).

MAQUILLAGE D'UNITÉS

Nous disons souvent que vous devez maquiller votre unité afin de la démarquer de la concurrence. Vous n'avez pas nécessairement besoin de mettre des milliers de dollars pour y parvenir. Nous vous conseillons, minimalement, de repeindre l'unité (au besoin), de changer les ampoules brûlées, de réparer tout ce qui doit être remis en état et de faire un gros ménage. Ajoutez-y quelques trucs de «Home Staging» et le tour est joué ! Personnellement, nous mettons des sent-bon pour jouer sur le sens de l'odorat, nous changeons les luminaires pour donner un aspect plus moderne et nous changeons les poignées des différentes portes / armoires pour rafraîchir le tout. N'oubliez pas que vous devez vous poser la question suivante : est-ce que je vivrais ici ? Si la réponse est non, ne soyez pas étonné si les candidats rebroussement chemin !

LES SITES DE LOCATION LES PLUS PERFORMANTS

Il y a plusieurs façons de mousser la visibilité de votre annonce : journaux, pancartes, sites de location, etc. Nous utilisons majoritairement les sites de location et nous obtenons de très bons résultats. L'important est d'être visible sur plusieurs sites, afin d'accroître nos chances d'être vus par les locataires potentiels.

Voici nos meilleurs sites de location (en ordre de performance) :

- Kijiji
- LesPAC
- Logis Québec
- Louer.ca
- DuProprio (location)
- Kangalou



Nous vous conseillons également de mettre un petit budget de publicité sur Kijiji. D'être en tête de liste ou en tête de page vous donnera beaucoup plus de résultats, c'est garanti.

FILTRER LES APPELS ET COURRIELS

Il est essentiel de filtrer vos appels et vos courriels de candidats potentiels afin de minimiser vos déplacements pour les visites. Prenez quelques minutes avec le candidat potentiel pour lui reconfirmer les conditions de l'unité, les inclusions et les exclusions. Profitez-en également pour valider les points suivants : colocataires, enfants, emploi, raison du déménagement, dossier à la Régie du logement, dossier au criminel, dossier au civil, etc. De cette façon, vous aurez des rendez-vous pour des visites avec des candidats préqualifiés. Tentez également de regrouper toutes les visites selon des plages horaires (jeudi 19 h 00 et dimanche 13 h 00). Arrivez d'avance

à votre visite et profitez-en pour ouvrir les rideaux, ouvrir partiellement les fenêtres pour une circulation d'air, et ouvrir toutes les lumières. **Une première impression c'est super important, soyez donc souriant, accueillant et démonstratif.** Ne soyez pas gêné de mettre les visites au 10-15 minutes, les locataires potentiels verront ainsi l'achalandage que votre unité dégage et sentiront possiblement le besoin de prendre une décision plus rapide.

DÉPÔT DE GARANTIE ET ENQUÊTE DE CRÉDIT

Demandez toujours un dépôt de sécurité (minimum 50.00 \$), si le candidat désire effectuer une demande de location. Son dépôt sera remboursable si vous le refusez à la suite de son dossier complet et sera déductible de son premier mois de loyer, si vous l'acceptez. Trop souvent, les locataires potentiels remplissent une demande de location sur plusieurs unités et par la suite choisissent celle qu'ils préfèrent. En deman-

dant un dépôt de sécurité, vous validez également la réelle volonté du candidat pour votre unité.

Tout propriétaire d'immeuble est d'accord pour affirmer qu'un bon locataire est la principale clé du succès. Pour ce faire, vous devez vous assurer de sélectionner vos bons locataires à la signature de votre bail en vérifiant, préalablement, leur dossier de crédit, leur référence locative, leur employeur, leur revenu, leur dossier de la Régie du logement ainsi que leur dossier civil et criminel. Personnellement, nous utilisons les services de la CORPIQ (ProprioEnquête) pour l'ensemble de nos enquêtes.

OFFRIR DES INCITATIFS

Nous voyons de plus en plus d'incitatifs offerts par les propriétaires afin de louer leur unité. Nous ne sommes pas de grands adeptes de ce type d'incitatifs car, à court terme, vous en sortez souvent perdant. De plus, vous nourrissez le marché (présentement à la faveur des locataires) en leur donnant des avantages supplémentaires. C'est devenu une vraie mode en 2016 ! Vous pouvez recourir à ce type de stratégie lorsque vous êtes dans une période difficile pour la location (novembre-décembre) ou lorsque vous devez louer rapidement car la perte de revenus vous cause de graves préjudices. Par contre, nous vous conseillons plutôt d'offrir un produit de qualité avec un prix juste. Soyez assuré que les locataires seront plus enclins à signer un bail dans une unité de qualité plutôt que d'obtenir un incitatif financier à court terme. **Utilisez plutôt cet incitatif financier afin de redonner un coup d'éclat à votre unité.** Cela sera beaucoup plus payant et valorisant à long terme.

Si vous désirez absolument offrir un incitatif, proposez quelque chose de différent : Wi-Fi gratuit, carte cadeau de 300.00 \$, billets pour les Canadiens, etc.



Cependant, nous privilégions le mois gratuit plutôt que la baisse de prix, surtout dans un contexte de vente ou de refinancement imminent.

En somme, nous vous conseillons fortement d'utiliser toutes ces étapes afin de dénicher la perle rare, et ce, avant tous les autres propriétaires. N'oubliez pas que vous proposez un produit en compétition avec des centaines d'autres produits similaires. Soyez créatif, original et démarquez-vous avec vos fiches marketing, vos photos et vos visites. Si vous n'avez pas le temps et/ou l'énergie pour vous démarquer dans cette jungle de produits similaires au vôtre, alors demandez l'aide de professionnels ! ■

LE LEADER EN PROTECTION INCENDIE

GUARD-X INC.

- Alarme incendie
- Extincteurs
- Gicleurs
- Boyaux d'incendie
- Systèmes automatique
- Éclairage d'urgence
- Intercoms
- Appel de garde
- Cameras 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

MON PREMIER PLEX

*par
Jean Sasseville
actuaire et
courtier immobilier*

COMMENT ACHETER SON PREMIER PLEX, LE CONSERVER ET AMÉLIORER SES REVENUS

Les prix demandés pour les plus petits plex sont souvent trop élevés. Il est important que le flux de trésorerie soit positif et il faut bien connaître le potentiel de hausse des loyers.

J'ai de bonnes nouvelles pour vous. Si vous savez quel immeuble chercher, que vous êtes discipliné et que vous pouvez attendre quelques années avant d'atteindre le plein potentiel de revenus, c'est simple de réussir! Il y a plusieurs stratégies. Certains investisseurs cherchent un plex moins cher, défoncent les murs et le rénovent de fond en comble. C'est une technique qui a ses avantages.



Néanmoins, il est possible de faire l'achat d'un immeuble qui est structurellement en bonne condition et de tout de même faire un bon coup, en ne changeant que quelques éléments. Son prix d'achat sera plus élevé, certes, mais les dépenses en rénovations seront moindres. Les travaux ne se feront habituellement qu'au départ d'un locataire.

Souvent, la clé du succès est de trouver un immeuble avec un bon potentiel d'augmentation des revenus. Je contribue avec des amis passionnés, à bâtir une application afin de permettre à un investisseur d'évaluer rapidement une potentielle hausse des loyers. J'ai hâte de pouvoir vous en parler davantage au printemps 2017.

Prenons comme exemple l'achat d'un triplex centenaire de trois étages dans des secteurs en processus de gentrification à Montréal. Nous pourrions, entre autres, nommer HOMA, Villeray, Rosemont, etc., qui sont des quartiers en transition. Ce sont des secteurs demandés et les logements sont faciles à louer. Les locataires apprécient un logement à moins de dix minutes d'un métro, près de beaux parcs, de ruelles vertes, d'un marché public, de bonnes écoles et de commerces sympathiques.

Les prix des immeubles montent plus qu'ailleurs. **La rentabilité peut être moins importante au début, mais le potentiel de hausser les loyers est souvent élevé.** On fixe le prix sur les revenus actuels et non sur le potentiel.

Voici quelques conseils afin de limiter le budget de rénovation et ainsi, entrer dans votre argent.

- Conserver les boiseries, plâtres, chandeliers, etc. pour leur cachet;
- Relooker la cuisine et la salle de bain;
- Si les laveuses et sècheuses sont dans la cuisine, les déménager dans un placard;
- Transformer un salon double en deux chambres selon les règles de l'art (le mur doit avoir une porte et 40% de la surface doit être vitré);
- Rajouter des revenus au sous-sol avec un studio, chambres, rangement, etc.
- Offrir l'Internet gratuitement;
- Rajouter des stationnements à l'arrière;
- Faire un marketing de qualité pour trouver des locataires avec des baux supérieurs au marché;
- Toutes autres rénovations mineures qui augmenteront la valeur locative.

Souvent, la clé du succès est de trouver un immeuble avec un bon potentiel d'augmentation des revenus.

Peu importe le secteur, acheter un plex comme premier achat est une excellente stratégie. Connaissez-vous bien votre secteur? Je vous recommande de prioriser des immeubles près de chez vous. Pour les premiers achats, la règle d'une heure de route est d'or.

Avant de vouloir des offres d'achat il est crucial que :

1. Vous vous promeniez dans les secteurs recherchés pour identifier, entre autres, les rues commerciales en essor.
2. Vous connaissiez bien les prix des loyers des secteurs.
3. Vous soyez au courant de la quantité d'immeubles vacants. En général, plus il y a de chambres dans un logement, plus le taux d'occupation est élevé.
4. Votre courtier vous envoie automatiquement tous les immeubles qui répondent à vos critères, et de visiter rapidement les immeubles qui vous intéressent.
5. Vous analysiez l'impact des changements annoncés : plan d'urbanisme de la ville, création d'une usine ou tout autre investissement par exemple. On vient d'annoncer trois stations additionnelles au réseau électrique métropolitain, dont une reliée au métro Édouard-Montpetit. Cela va avoir un effet bénéfique sur le prix des propriétés près des métros de la ligne bleue. Au lieu de transférer à Jean-Talon et prendre la ligne orange surutilisée, les utilisateurs pourront transférer et cela ne leur prendra que 3 minutes pour se rendre au centre-ville.
6. Vous soyez plein d'énergie et que vous en fassiez plus que les autres acheteurs!

Lorsque vous analysez l'achat d'un plex, je vous conseille de :

1. Penser aux besoins des locataires puisque ce n'est pas vous qui allez y habiter.
2. Évaluer si cet immeuble sera facile à revendre, même si vous ne prévoyez pas revendre sous peu.
3. Tenter de comprendre les raisons qui motivent le propriétaire à vendre.

4. Chercher des plex qui sont sous leur valeur marchande, sans oublier que le premier critère est d'acheter un immeuble générant des liquidités positives.
5. N'acheter que des propriétés qui correspondent à vos critères de recherche.
6. Visiter beaucoup, mais faire peu d'offres.
7. Laisser tomber vos émotions. Calculez la rentabilité, identifiez des ventes comparables et analysez-les sous tous les angles.

Stratégiquement, il est avantageux de faire une offre d'achat rapidement et de prendre son temps pour la vérification diligente. Le plus grand risque n'est pas nécessairement de payer trop cher, mais d'acheter sans une vérification approfondie des documents. Les fiches descriptives sous Centris sont souvent incomplètes ou inexactes. Votre courtier immobilier devrait vérifier aussi toutes les informations disponibles de la personne qui vend, de la ville, du registre foncier et d'autres sources. Il devrait aussi vérifier sous Centris et sur le registre foncier l'historique de la propriété.

Votre premier investissement immobilier sera sûrement le plus important. Si vous vous préparez bien (s'éduquer, mieux connaître son marché, trouver de bons partenaires et bien s'entourer d'experts), que vous recherchez activement et méthodiquement tout en ayant la patience d'attendre la bonne occasion, vous allez trouver cette première perle rare qui va vous faire avancer dans vos objectifs financiers. Si vous suivez ces conseils, je vous garantis du succès à long terme! ■



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



POURQUOI CRÉER SON SITE WEB EN IMMOBILIER ?

*par Ghislain Larochelle ing. MBA
Auteur, coach et formateur en immobilier*

Avec un environnement marketing de plus en plus diversifié, il peut être déroutant pour un investisseur immobilier de savoir où et comment générer des prospects immobiliers.

L'objectif de tout professionnel de l'immobilier : générer un maximum de contacts sur Internet. Un site Web est un investissement indispensable pour votre *business* en immobilier, mais cela reste un investissement. Un site bien construit pourrait facilement être l'atout le plus puissant que vous possédiez et générer également des prospects. Ces derniers sont la pierre angulaire de tout investisseur immobilier car sans eux, vous ne bénéficierez pas d'aubaines.

Comment construire votre site Web

Cela ne requiert que quelques heures pour avoir un site Web entièrement fonctionnel pour votre entreprise en immobilier.

- Choisir un bon nom de domaine

La première étape est de choisir un nom de domaine. Les internautes vous connaîtront par votre site Web via votre nom de domaine, tel qu'investiravecmoi.com.

Un bon nom de domaine est :

- facile à retenir;
- court, donc facilement mémorisable;
- relatif à votre entreprise - les gens sauront immédiatement ce que vous faites lorsqu'ils liront votre nom de domaine. Ne pas utiliser gestionpaul.com, cela ne dit rien;
- contient des mots-clés pertinents pour votre type d'entreprise.
- contient votre région géographique - un avantage avec les moteurs de recherche, même si parfois impossible. Cela vous favorisera si vous ciblez un marché local.

L'objectif de tout professionnel de l'immobilier : générer un maximum de contacts sur internet.

Conception du site immobilier

Construire un site à partir de zéro peut être une tâche accablante si on ne s'y connaît pas. Bien qu'il y ait des logiciels pour vous aider, cette option signifie des jours et des jours de travail, de conception, de contenu, etc. Cela implique de dépenser beaucoup d'argent, car si vous comptez la valeur du temps dépensé, cette option peut devenir très coûteuse. Si vous ne connaissez pas grand chose en informatique, vous pouvez utiliser des gabarits préfabriqués, sinon faites-vous aider par un professionnel.

Mettez votre site en ligne

L'ultime étape, bien sûr, est de mettre votre site en ligne. Évidemment, il doit faciliter vos tâches en entreprise.

Configurez votre site pour répondre à vos besoins en investissement immobilier

Une fois que votre site d'investisseur immobilier est opérationnel, assurez-vous qu'il réponde à vos besoins d'affaires en investissement immobilier.

Votre site doit s'adapter à votre modèle d'entreprise immobilière, que vous achetiez ou vendiez des résidences, en gros ou individuellement, ou les louiez, des flips (achat-rénovation-revente), investissements commerciaux ou autres modèles commerciaux adoptés. Les sites interactifs peuvent être adaptés en quelques minutes en fonction précisément de votre modèle d'affaires. De nombreuses conceptions sont entièrement personnalisables.

Lorsque vous achetez et vendez des maisons, vous devez avoir un bon site pour épargner du temps, de l'argent et rentabiliser vos efforts pendant que vous êtes occupé à clore une vente. Un bon site vous génère des aubaines sans investir beaucoup de temps.

COMMENT ATTIRER LES PROSPECTS GRÂCE À VOTRE SITE D'INVESTISSEUR IMMOBILIER

Le but ultime d'un tel site est d'attirer des gens qui vont s'inscrire à une liste d'envoi, que vous pourrez utiliser ultérieurement, ou simplement vous contacter pour vous offrir une maison à vendre, un gros projet en collaboration, etc. Comment faire pour les attirer ? Voilà le défi. Vous avez beau avoir un site, si personne ne le voit, il ne sert strictement à rien ; il faut inventer des moyens d'attirer l'attention.

1) Outils pour cumuler le plus de prospects

Les modèles parlants - Les modèles parlants accueillent les visiteurs avec un message amical qui engage le visiteur instantanément et capte son attention. En résultante, le visiteur s'inscrit en tant que prospect et le suivi ultérieur peut mener à une transaction immobilière.

Les pages d'atterrissage (landing page) - Il s'agit d'un site Internet avec une page unique. Elle collecte auprès des visiteurs des informations de contact en échange d'un cadeau tel qu'un livre numérique gratuit. Pour les rendre plus efficaces, les sites interactifs viennent également avec des modèles parlants et des vidéos sur certaines de ces pages.

Les vidéos - La plupart des gens préfèrent visionner une vidéo au lieu de lire, vous pouvez ainsi vous présenter et expliquer ce que vous faites. La vidéo doit être de qualité et non pas filmée avec un cellulaire.

Les listes d'acheteurs - Votre liste d'acheteurs est inestimable pour vendre vos propriétés rapidement. Votre site doit être équipé d'une liste de visiteurs pour permettre qu'ils soient ajoutés à votre liste d'acheteurs.

Les médias sociaux - Tout le monde de nos jours interagit avec leurs amis à travers les médias sociaux. C'est pourquoi votre site doit être entièrement équipé d'outils permettant aux visiteurs d'interagir avec leurs amis directement à partir de votre site immobilier. Quand ils regardent vos propriétés à vendre, ils peuvent les aimer ou les recommander à leurs amis sur Facebook, Twitter, Google et autres médias sociaux. Ils peuvent également commenter directement sur votre site par le

biais des médias sociaux. Leurs amis sur ces médias sociaux liront ces actions, menant ainsi à une exposition exponentielle et à des transactions plus fermées.

2) Optimisation des moteurs de recherche

Le but de l'optimisation des moteurs de recherche est de vous y positionner favorablement en comparaison avec vos concurrents.

Ces deux éléments doivent donc être intégrés sur votre site pour un marketing efficace :

Pertinence

Chaque page de votre site doit donc être soigneusement optimisée avec des mots-clés bien ciblés. Pour être efficaces, les mots-clés doivent être représentés dans le titre, la description et le contenu. Il est important de créer du contenu pour l'œil humain d'abord, même s'il est optimisé pour les moteurs de recherche.

Popularité

Les sites avec beaucoup de liens de retour sont considérés comme plus populaires par les moteurs de recherche et ont un rang plus élevé. Donc, si vous

pouvez construire des liens à partir de sites de haute réputation vers votre site, vous pourrez mieux vous classer que vos concurrents. Les moteurs de recherche aiment voir les liens pertinents et le contenu de qualité des sites avec une bonne et solide réputation.

3) Marketing hors ligne

N'oubliez pas d'inclure votre adresse de site dans vos cartes d'affaires ou postales et dans votre correspondance. Votre site sert à convertir tous les visiteurs en transactions fermées, y compris ceux que vous attirez avec votre marketing hors ligne.

Le but de votre site est essentiellement de pouvoir générer des prospects plus facilement que si vous aviez à aller frapper aux portes. Mon site personnel m'attire des gens et je reçois des appels de gens qui veulent vendre leur immeuble ou qui recherchent des solutions comme la location-achat. Un site de base que vous pouvez faire vous-même ne vous coûtera pas très cher et vous épargnera beaucoup de temps. Allez-y, c'est le bon temps ! ■



**MA SANTÉ
FINANCIÈRE**

«LE SUPPLÉMENT POUR UNE MEILLEURE SANTÉ FINANCIÈRE»

DÉSENDETTEMENT • RESTRUCTURATION ET OPTIMISATION DES DOSSIERS DE CRÉDIT
RESTRUCTURATION FINANCIÈRE • FORMATIONS • INVESTISSEMENTS

WWW.MASANTEFINANCIERE.COM



VOIR GRAND AVEC LUC POIRIER

*entrevue
par Laurence Denis*

40

MORDUS D'IMMOBILIER

Le paysage architectural et immobilier du Québec ne serait pas le même sans la participation et l'entregent d'entrepreneurs d'ici. Il va sans dire que Luc Poirier se trouve parmi ces personnages dont les idées dépassent les chiffres, les frontières et l'imaginaire. Les Mordus d'Immobilier se sont entretenus avec ce visionnaire ayant récemment sorti sa biographie.

Laurence Denis: On sait que vous venez de lancer votre biographie, premièrement, félicitations! On se demandait d'où vous était venue l'idée de sortir un livre.

Luc Poirier: Ça fait très longtemps qu'on me le demande. Par courriel ou directement dans la rue, on me demande souvent des conseils en affaire. La question revenait fréquemment.

Il y a même certains éditeurs qui m'ont approché dans les dernières années. Ils souhaitaient m'accompagner dans ce genre de projet. J'hésitais, car je me suis toujours trouvé trop jeune pour écrire un livre type biographie. La première fois qu'un éditeur m'a contacté, je n'avais que 33 ans... Au début de l'année 2016, j'ai rencontré Marc Fisher par hasard et il m'a convaincu d'embarquer avec lui. Écrire un livre, c'est vraiment un stop dans ta vie, un moment où tu prends un break et où tu penses à tout ce que tu as accompli. J'ai ressorti toutes les photos et les coupures de presse de ma jeunesse. C'est d'ailleurs quelque chose que je conseille à tout le monde de faire dans sa vie ou encore à chaque vingt ans: prendre le temps de s'arrêter et faire une rétrospective.

C'est un excellent moyen d'aller de l'avant et aujourd'hui, je suis vraiment content de l'avoir fait! Ce fut également très émouvant pour moi de faire ce retour en arrière.

Dans le livre, je parle beaucoup de l'importance de ma mère dans mon parcours professionnel tout comme personnel. J'ai reçu beaucoup de témoignages de lecteurs qui m'ont dit avoir reconnecté avec certains membres de leurs familles après avoir lu ma biographie. Ces mêmes personnes me racontent leurs histoires et le moment des retrouvailles avec leurs parents... Ce sont des messages pleins d'émotions... Je suis particulièrement heureux de savoir que le livre a aidé des familles à se retrouver tout en inspirant d'autres à croire en leurs projets et en leurs rêves.

Je conseille à tout le monde dans une vie ou encore à chaque vingt ans de prendre le temps de s'arrêter et de faire une rétrospective.

L.D : On ne pense jamais avoir un aussi gros impact dans la vie de quelqu'un ainsi.

L.P. Exact. Beaucoup de jeunes m'écrivent pour me dire qu'ils ont beaucoup apprécié. Il y a même des grands-mamans qui achètent le livre pour leurs petits-enfants. Elles trouvent qu'il s'agit d'une belle leçon de vie. Ça me touche beaucoup. Surtout d'arriver à inspirer la prochaine génération ! Les jeunes de nos jours sont très créatifs ! S'ils mélangent leurs inspirations à du travail et de la passion, ils auront de belles surprises.

L.D. : Quel est le petit plus, ou l'élément déclencheur qui fait qu'un projet attire plus votre œil qu'un autre? Qu'est-ce qui fait que vous vous dites : lui, je prends le temps de l'analyser?

L. P. : C'est le premier feeling et je le ressens immédiatement. Ce sentiment est inné et je peux voir si l'idée est bonne ou pas. Je le ressens très rapidement.

Si jamais je n'ai pas tous les détails, on dispose de beaucoup d'outils sur Internet aujourd'hui qui permettent d'évaluer rapidement un potentiel. Pour un projet de terrain par exemple, si je ne connais pas le coin, j'utiliserai Google Earth. Je l'utilise énormément.

L.D. : Vous avez un beau projet dans Griffintown qui se nomme le Griffix et qui est, soit dit en passant, le gagnant du Gala de l'Habitation 2014. Il y a quelques années, ce quartier était encore considéré comme malfamé. Comment avez-vous détecté que le quartier allait être propice à l'investissement à travers les années?

L.P. C'était prévisible. Griffintown est situé entre le Vieux-Montréal et le centre-ville. Soit à l'angle du quartier le plus touristique et le quartier des affaires. C'était donc logique qu'un quartier majoritairement résidentiel émerge à cet endroit. C'est ce qu'il manquait à ce secteur pour qu'il soit plus équilibré. Pour moi, cela a toujours été une évidence.

Petite anecdote : Le Griffix était finaliste pour remporter le prix de l'Institut du développement urbain (IDU). Nous nous demandions pourquoi, car ce

n'est pas, selon moi, le plus beau de nos projets, du fait qu'une partie de l'architecture nous avait été imposée par la ville. La vraie raison de notre nomination était que l'immeuble avait officiellement commencé le renouveau du quartier. Nous n'avons pas été les premiers à acheter les terrains mais le Griffix a été le premier vrai bâtiment à être érigé dans le nouveau Griffintown.

L.D.: Selon vous, quel serait le prochain quartier à surveiller pour l'investissement immobilier dans les prochaines années ?

L.P. : Griffintown est un bon quartier où investir pour longtemps encore. Selon moi, cela va cependant se déplacer un peu à l'ouest, donc on parle de tout ce qui est vers le marché Atwater, Saint-Henri Petite-Bourgogne, etc. Il y a aussi Shaughnessy Village, car il y a beaucoup de richesse juste à côté, notamment Westmount. Il y existe présentement une demande de gens assez fortunés dans ce quartier qui désirent vendre leur grande maison, sans toutefois changer de quartier. Par contre, il n'y a pas de condos luxueux dans ce coin pour répondre à cette demande. En faisant un renouveau des environs avec, entre autres, des condos de luxe et un embourgeoisement, on prévoit un engouement pour les alentours de l'Hôpital de Montréal pour Enfants.

En plus, le quartier a tout pour se développer: il y a un métro, des parcs, d'autres projets immobiliers, une nouvelle bibliothèque de 42 millions construite par la Ville de Montréal et il est à proximité de Westmount et du Centre-Ville.



NT
R

upbre

L.D. : Quel serait votre meilleur coup? Et votre pire coup?

L.P. : Oh c'est une bonne question! Je pense que mon meilleur coup aurait été l'île Charron si le gouvernement n'avait pas arrêté la transaction. Avec ce projet, en l'espace de seulement quelques mois, j'aurais fait environ 122 millions de profit, ce qui était très intéressant.

Sinon, mon pire coup? Je n'en ai pas vraiment eu en immobilier. En fait, ma pire erreur aura été la vente de tous mes immeubles à revenus pendant ma vingtaine. Durant ma mi-vingtaine, j'avais travaillé tellement fort, on parle de 7 jours sur 7 depuis mes 14 ans, que je me suis tanné et j'ai tout vendu. Entre autres, à cause d'un cas devant la Régie du Logement que sûrement plusieurs propriétaires ont connu. Un locataire qui ne paie pas, le propriétaire gagne devant le juge mais il ne peut l'évincer puisque nous sommes en hiver et qu'il fait froid. Ça a été la goutte qui a fait déborder le vase. Le seul multilogement qui me reste, c'est le Rubic et je l'ai construit en multilogement dans l'idée de le revendre.

L. D. : Pour revenir à votre projet de l'île Charron, on sait que ça été un moment très intense, voire difficile dans votre carrière. Cela m'amène à vous demander, quels traits de caractère ça prend pour être un bon investisseur?

L.P. : Cela dépend, car il y a différents types d'investissement et d'investisseur immobilier. Il y en a qui gèrent des appartements, ce qui prend généralement moins d'audace que de bâtir des

projets de zéro. Dans mon cas, je fais du rendement supérieur, plus précisément avec du terrain, ce qui est un peu plus dangereux du fait de sa volatilité. Autrement dit, ça peut arriver que l'on achète un terrain et qu'il n'y ait jamais rien qui se développe dessus. Donc, je trouve que ça dépend vraiment du genre d'investissement. Il y en a qui

Quand on est entrepreneur, on a jamais l'impression que ça va assez vite.

font du commercial, d'autres des flips, du résidentiel, du terrain, etc. C'est un peu comme jouer à la bourse: il est possible d'investir dans du technologique, qui est très risqué mais qui peut rapporter gros. Ou alors, placer son argent dans Wal-Mart par exemple, qui est un placement plus stable, mais moins payant. L'immobilier ce n'est pas seulement un bloc, il y a donc différentes manières de faire de l'immobilier, allant de la façon la plus sécuritaire, à la façon la plus risquée.

L.D. : De quel type d'équipe vous entourez-vous lorsque vous commencez un projet? Comment choisissez-vous les membres de votre équipe?

L.P. Principalement pour leurs compétences et la manière dont ils se démarquent. Pour moi, c'est primordial. Et, en symbiose avec leurs compétences, l'autre chose importante qui doit exister chez les gens avec qui je travaille, c'est le plaisir. C'est essentiel pour moi d'avoir du fun en travaillant et avec



les gens avec qui je m'associe de près ou de loin dans des projets. Du côté plus technique maintenant, je donne beaucoup de travail en sous-traitance. En plus de rencontrer beaucoup de gens, cela me permet d'avoir moins d'employés et donc de prendre plus de vacances puisque lorsque je ne suis pas là, les choses continuent quand même de se faire.

L.D. : Quel conseil donneriez-vous à un débutant ?

L. P. À un débutant, je lui dirais de ne pas penser que c'est facile, parce qu'il n'y a rien de facile dans la vie, mais de ne pas se décourager non plus. Quand on est entrepreneur, on n'a jamais l'impression que ça va assez vite. Beaucoup de nouveaux entrepreneurs viennent me voir en me confiant qu'ils trouvent ça difficile de commencer en immobilier et moi de leur répondre de se donner une chance, d'y aller étape

par étape. Je conseillerais, surtout aux jeunes, de ne pas avoir peur. C'est le moment où on peut faire des erreurs. Dans mon livre, j'ai un exemple qui reflète assez bien ce conseil, c'est celui de l'Everest. La seule montagne que j'avais montée dans ma vie c'était le mont Saint-Hilaire jusqu'à ce que quelqu'un me propose de monter l'Everest la semaine suivante. Je ne l'ai pas pris au sérieux jusqu'à ce qu'il me dise que « ce n'était pas comme dans les films » et que « L'Everest n'est ni plus ni moins qu'une marche en montagne ». J'étais vraiment sceptique mais il m'a rassuré en me disant que nous sommes toujours attachés à une ligne de vie. Alors je l'ai fait. Je suis monté à plus de 8400 mètres d'altitude. La morale c'est que si je m'étais fié à l'idée que j'avais de l'Everest, je me serais découragé et je n'y serais pas allé.

Autrement dit, mon manque d'informations sur la montagne m'a permis de plonger tête première dans le projet. Alors le conseil que je donnerais à un débutant, c'est d'arrêter de tout prévoir et de se lancer. Lorsque les problèmes arrivent, on les résout sur le moment, un à la fois et le pire qui pourrait arriver, c'est que vous appreniez. C'est dans l'inconfort que l'on grandit et que l'on développe notre créativité.

L.D. : Quel conseil donneriez-vous à un expert, quelqu'un qui vit de l'immobilier à temps plein ?

L.P. : J'ai remarqué que ceux qui ont de l'expérience dans le domaine refont toujours la même chose qu'ils ont toujours faite, le même processus qui les a guidés au sommet. C'est une

technique qui se vaut, mais je leur conseille d'essayer de faire les choses différemment, de sortir des sentiers battus. Puisqu'ils sont déjà des professionnels dans leur domaine, je les encourage à essayer de nouvelles choses. Ça ne peut qu'être motivant et enrichissant de déroger à leurs habitudes. Il ne faut pas avoir peur de « Think outside the box » comme on dit. S'ils se sont rendus là où ils sont, c'est parce qu'ils ont le potentiel de continuer, de créer de belles et grandes choses.

L. D. : Selon vous, quels seraient les trois principaux critères pour être un bon investisseur immobilier?

L. P. : Premièrement, la passion, autant en immobilier que dans toutes les autres sphères de ta vie. La vie est longue lorsque l'on ne fait pas ce que l'on aime. Par exemple, il y en a beaucoup de courtiers aujourd'hui. C'est fou! On a souvent entendu certaines personnes de notre entourage dire « Mon amie est courtière et elle fait de l'argent, alors je m'y lance moi aussi! ». Toutefois, ça prend un tempérament pour être agent d'immeuble, ce n'est pas donné à tout le monde. Ce que je veux dire, c'est d'essayer de trouver sa propre passion, parce que lorsqu'on le fait avec passion, on a du plaisir. Et lorsqu'on s'amuse, le succès viendra par lui-même.

Le deuxième critère serait d'être à l'affût. Plusieurs passent leur vie à chercher des deals et ils n'en trouvent jamais parce qu'ils cherchent tout le temps de la même manière. Il y a certaines personnes qui passent de

nombreuses années avec des sommes intéressantes dans leur compte de banque au lieu de se lancer. Ils ne trouvent pas de deals, parce qu'ils trouvent que tout est cher. C'est certain que les bonnes affaires ne vous sauteront pas au visage, d'où l'importance d'être curieux et ouvert pour mieux déceler des opportunités. Comme je le dis dans mes conférences, ce n'est pas le prix affiché que vous devrez déboursier. Il suffit de savoir négocier. Pour en faire l'exemple, je parle d'une de mes premières grosses transactions. Le vendeur voulait 2,5 millions, je lui en ai offert 500 000 \$, pour finalement nous entendre lui et moi pour 750 000 \$. Alors, il ne faut pas hésiter à être audacieux et à négocier.

Le troisième critère que je conseille, c'est agir! Si tu fonces et que ça ne se passe pas bien, tu pourras toujours trouver des solutions et tu feras le plein de nouvelles connaissances. Même si parfois apprendre peut coûter cher, si en fin de compte on apprend plus vite, c'est nécessairement un investissement qui vaut la peine. Le temps ce n'est pas renouvelable, tandis que l'argent oui.

L. D. : Selon vous, que nous réserve le monde immobilier pour les prochaines années?

L. P. : À cette question je répondrais en deux points. Premièrement, j'ai commencé à acheter beaucoup de terrains parce que je crois que pour avoir de bons rendements, l'avenir passe par l'achat de terrains. Plus les années vont passer, moins il y en aura et ce n'est pas seulement le cas ici, mais partout dans le monde.

Ensuite, j'ajouterais que l'immobilier s'en va vers la mixité sociale, principalement dans les grandes villes. D'où l'importance de mon premier point. Donc, on parle de projets de plus en plus gros avec des terrains de plus en plus chers. Par exemple, il y a présentement un projet de 16 étages en cours au Dix30. Il n'y a même pas dix ans, ce genre de projet aurait été inimaginable, surtout à Brossard.

Parce que les terrains sont plus dispendieux, les projets qui s'y construisent sont plus gros pour rentabiliser l'espace. Et pour construire de plus gros projets, on a recours à des Mixed Use Projects ou dits projets d'affectation mixtes. Cela désigne le mélange entre du bureau, du résidentiel, du commercial, etc. Griffintown est un très bon exemple d'un mixed use project. Au niveau du sol, on y voit des commerces, auxquels s'ajoutent des tours de bureaux, des édifices à condos, de l'appartement, ou encore, des résidences de personnes

âgées. C'est l'avenir en immobilier. Pour l'instant ça touche les centres, mais le phénomène va rapidement s'étendre aux périphéries. On ne verra plus de projets de 24 bâtisses de 32 condos. Il faut des commerces de proximité, mais aussi, et surtout des stations de transport en commun. Ces derniers jouent énormément dans le développement des quartiers et des immeubles. C'est pour quoi j'ai acheté beaucoup de terrains où il y a des gares d'autobus et de train. Ces emplacements sont de plus en plus prisés par la population, ce qui fait augmenter la valeur des terrains. ■



Laurence Denis, Luc Poirier et Jocelyn Grégoire



LA SOLUTION SIMPLE À VOS DÉFIS HYPOTHÉCAIRES

- Financement plex locatifs
- Avis de 60 jours
- Travailleurs autonomes
- Achat sans mise de fonds


 Groupe
**Carrefour
 Immobilier**
 du Québec
 AGENCE IMMOBILIÈRE

Jacques Dionne
 514 993.2554
jacques@carrefour-immobilier.ca

Vous prévoyez faire **UNE NOUVELLE ACQUISITION** prochainement?

Maison - Condo - Chalet - Multi-logements - Investissements

- ✓ **Services efficaces et suivis constant** pendant tout le processus d'acquisition des clients
- ✓ Des rencontres clients(es) **jour, soir et fins de semaine**
- ✓ Accès à plus de **vingt institutions bancaires et prêteurs hypothécaires**
- ✓ Des **taux d'intérêt concurrentiel** et des **conditions flexibles**
- ✓ Une approche conseillée **axée sur la gestion du passif et de la réorganisation budgétaire**

Richie Deraiche



Richie Deraiche, VOTRE COURTIER HYPOTHÉCAIRE

514-BON-TAUX | 514-266-8289

SERVICE 100% GRATUIT

LAVAL | RIVE NORD | LAURENTIDES | LANAUDIÈRE

www.hypothèque-expert.com | www.ritchiederaiche.ca



FORMATION!

VENEZ APPRENDRE COMMENT
TIRER AVANTAGE
DES PRÊTEURS PRIVÉS

Les prêteurs privés sont utiles dans vos investissements, c'est pourquoi nous avons mis sur pied cette formation.

Nous vous montrerons où se trouve le potentiel des immeubles qui vous permettent de vous enrichir à l'achat.

FORMATION CHAQUE SEMAINE
FORMATION DISPONIBLE AUSSI EN LIGNE!

Contactez-nous pour votre inscription!

**Places
limitées,
réservez
rapidement!**

CEDMAFINANCE.COM

CEDMA FINANCE

450 443.3225

401-7750, boul. Cousineau
Saint-Hubert (Québec) J3Y 7E5

COMMENT LE PRÊTEUR PRIVÉ PEUT-IL VOUS PERMETTRE DE RÉALISER LA BONNE AFFAIRE ?

par Jocelyn Grégoire, président de CEDMA-Finance

Il n'est pas rare d'entendre que le temps, c'est de l'argent. Ces sages paroles s'avèrent être un commandement important dans le monde des affaires, et l'immobilier n'y fait pas exception. C'est d'autant plus vrai lorsque vous vous retrouvez avec une bonne affaire entre les mains. Pour ne pas la laisser filer, il faut agir rapidement. Mais si après avoir laissé des messages sur les boîtes vocales des institutions financières avec qui vous faites normalement affaire, vous êtes toujours sans financement, c'est à ce moment que le prêteur privé entre en jeu.

Dans un premier temps, son temps de réaction très rapide lui permet de bâtir une relation d'affaires pour permettre à l'acheteur d'acquérir la perle rare des

immeubles. En offrant le service de financement dans des délais serrés, le prêteur privé vient donner à l'acheteur l'appui requis à son offre d'achat. En effet, la certitude des fonds assure au vendeur d'avoir l'argent de la vente plus rapidement, ce qui est un net avantage pour toutes les parties. Par la même occasion, cette certitude vient donner à votre candidature d'ascension à la propriété une stabilité inébranlable devant l'assurance. Dans le meilleur des mondes, un prêteur privé ayant tous les documents nécessaires à l'analyse du dossier le lundi, serait en mesure de fournir le financement nécessaire le vendredi. De manière plus réaliste, la majorité des prêteurs privés sont capables de réagir dans un délai de dix jours ouvrables.



Vous aurez donc compris : rien de comparable aux institutions financières conventionnelles.

Dans un second temps, l'avantage d'utiliser le prêteur privé réside dans la souplesse de ses conditions de financement. Il sera ainsi en mesure d'apprécier le potentiel du dossier devant lui et ainsi, d'endosser des projets quasi impossibles à financer dans des banques. Les dossiers refusés par les banques sont plus courants que l'on pourrait croire. Citons en exemple les immeubles dont le taux de vacances est élevé ; de manière générale, les banques ne financent qu'en fonction des revenus. Dans ce cas, le prêteur privé peut donc venir pallier à la situation et aider à réaliser une transaction qui en principe, devrait être à un excellent prix puisque la valeur comptable d'un immeuble se calcule en fonction des revenus projetés. Autre cas où les banques refusent de cautionner : les opérations de spéculation sur des immeubles ou des terrains. Les banques évitent souvent ce type de transaction, en raison de leur caractère intangible et instable. Le prêteur privé peut donc voler à votre secours dans ce genre de situation, puisqu'il a l'habitude des transactions plus mercantiles, comme celles dont l'objectif est de revendre pour profit.

Ainsi, pour sa rapidité d'exécution, pour son aisance à bâtir des liens d'affaires et pour la souplesse de ses conditions d'emprunts, le prêteur privé est nécessairement une avenue à considérer lors de votre prochain achat, peu importe son type, que ce soit partiellement ou à 100%. Prenez le temps de vous informer, vous ne pourrez être que séduit par les avantages qu'offre le prêt privé.



QU'EST-CE QU'UNE VRAIE AUBAINE IMMOBILIÈRE?



*par Jacques Lépine,
Président-fondateur du Club d'investisseurs immobiliers du Québec et coach.*

Tout investisseur immobilier est à la recherche de la perle rare. Car oui, selon mes principes d'investissement, et j'en suis toujours convaincu, le profit se fait à l'achat. Mais comment savoir que nous sommes devant une aubaine? Et comment faut-il s'y prendre pour la dénicher?

Comme vous le constatez, l'aubaine est très souvent camouflée et à nous de la découvrir par ces simples examens de possibilités.

Que ce soit pour se constituer un parc immobilier ou simplement pour faire un flip, il est de toute première importance de trouver un immeuble au meilleur prix et aux meilleures conditions possibles.

Il est clair que la réussite en immobilier repose effectivement sur nos techniques de recherches, l'établissement de solides critères de recherche, ainsi que l'analyse des éléments financiers et des comparables sur le marché.

Afin de déterminer si nous sommes en face d'une vraie aubaine, il convient de regarder la chose selon notre objectif d'achat.

1-L'ACCUMULATION

Même si nous savons que la valeur de l'immobilier est souvent en hausse, ce n'est pas une excuse pour payer ses immeubles au prix du marché. Vous me direz sans doute que cela n'existe pas sur le marché actuel,

mais détrompez-vous, il y en a beaucoup plus que vous ne le croyez. Toutefois, il faut bien établir ses critères avant de commencer sa recherche. Voici quelques questions qui vous aideront à faire ce travail :

1- L'immeuble est-il sous la valeur du marché?

2- Puis-je augmenter les loyers à court ou moyen terme?

3- Puis-je avoir un meilleur contrôle des dépenses?

4- Puis-je améliorer l'apparence de l'immeuble à peu de frais?

5- Puis-je changer les systèmes de chauffage à l'huile ou au gaz à l'électricité et transférer les coûts d'énergie aux locataires?

6- Puis-je changer la vocation de l'immeuble?
Ex : convertir en copropriété?

7- Combien de comptant dois-je investir?

8- Dans quelle mesure l'immeuble est-il rentable?

Comme vous le constatez, l'aubaine est très souvent camouflée et à nous de la découvrir par ces simples examens de possibilités. Bien sûr que le cycle économique va influencer les critères et rendre plus ou moins facile l'identification d'une aubaine



2- LES FLIPS

Les flips sont actuellement très populaires sur le marché, principalement grâce aux multiples émissions de télévision qui ont la côte depuis les dernières années. Pour éviter que votre flip ne se transforme en flop, il est important de faire attention aux détails.

Ce qu'il faut considérer pour s'assurer de faire un bon flip :

1- Coût d'acquisition par rapport au marché

2- Les travaux à y effectuer

3- Les comparables d'immeubles semblables dans le même secteur

4- Le financement nécessaire, soit les intérêts à payer

5- Les dépenses d'opérations

6- La commission du courtier dans le cas échéant

7- Estimation du temps de possession de l'immeuble.

8- Le profit que l'on désire acquérir

À la lecture de ces critères, il arrive que la marge de manœuvre soit mince, et que dans plusieurs cas, il ne reste pratiquement aucun profit lors de la revente.

Il devient donc pertinent de faire le tour de la question avec ses autres points.

D'autres questions à se poser :

- Est ce que le secteur a un potentiel?
- Suis-je mieux d'avoir un bon immeuble dans un mauvais secteur ou un moins bon immeuble dans un meilleur secteur?
- Le contexte économique?
- Marché de vendeur ou d'acheteur?
- J'achète seul ou avec d'autres?
- J'administre l'immeuble moi-même ou je donne en gestion?
- Quels sont mes talents de gestionnaire?
- Quelles sont mes capacités en termes de bricolage?

Comme vous le constaterez, à la lumière des points énumérés ci-haut, l'analyse à faire ne comporte pas que le prix d'achat.

Le succès réside en votre capacité d'identifier l'aubaine mais surtout en votre capacité d'analyser cette aubaine. Pour ce faire, vous devrez identifier un ou plusieurs points et apprendre à négocier, à identifier les raisons réelles de la vente de l'immeuble. Souvenez-vous que les vendeurs motivés ne le démontrent pas nécessairement d'emblée.

Je vous suggère fortement, principalement dans le contexte actuel, de ne pas vous aventurer en immobilier à l'aveuglette. Lisez des livres sur l'immobilier tel que l'indépendance financière grâce à l'immobilier, écrit par moi-même, suivez des formations du Club d'investisseurs immobiliers du Québec

qui depuis 15 ans a formé de nombreux investisseurs à succès. Faites-vous accompagner par des experts lors des transactions lorsque vous n'êtes pas certain. Qu'est-ce que c'est que de payer 200\$ ou 500\$ si cela réduit la marge d'erreur? En terminant, une aubaine est celle que l'on crée de par nos analyses. ■

Jacques Lépine est le Président-fondateur du Club d'investisseurs immobiliers du Québec qui regroupe plus de 25 000 membres et 45 000 amis Facebook. Le CIIQ enseigne les diverses techniques d'investissement immobilier. Il a enseigné l'investissement immobilier à plus de 20 000 personnes.



LP Sarrazin & Fils

INSURANCE FIRM

- 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

Courtier en assurance de dommages
josee.saulnier@lpsarrazin.com

514 381.8661

poste 250

1 877 381.8661



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

9001, boul. de l'Acadie, bureau 603, Montréal, QC, H4N 3H5

FAITES PARLER DE VOUS !



UTILISEZ NOTRE RÉSEAU
D’AFFICHAGE PUBLICITAIRE
NUMÉRIQUE EN TEMPS RÉEL
SELON VOTRE CLIENTÈLE CIBLE

PARTOUT AU QUÉBEC !
NOS AFFICHEURS SONT
POSITIONNÉS STRATÉGIQUEMENT

CRACKBOOM CRACKBOOM

CRACKBOOM.CA



ANDRÉ SCHINCK udlv

Solutionneur, courtier immobilier



Vous désirez vendre votre propriété?
Contactez un courtier immobilier!

Vous désirez trouver un ACHETEUR?
CONTACTEZ-MOI !

POURQUOI?

- 30 années d'expérience.
- J'ai administré plus de 500 unités pendant 10 ans.
- On dit de moi que je suis un SOLUTIONNEUR.
- Facilités de crédit au près de prêteurs privés et institutions financières avec des taux pour vous aider à rentabiliser.
- Prêteurs, PPE (prêt aux petites entreprises), crédit bail etc...
- Ma spécialité: LA CRÉATIVITÉ!

514 814-0406

Re/Max Pro Commercial inc.
10314 boul. St-Laurent
Montréal(Québec) H3L 2P2

Nos courtiers
RÉALISENT
1 transaction
toutes les 2 minutes

remax-quebec.com

andreschinck.com



Trésor immobilier empoisonné?

L'INSPECTION : DE LA STRUCTURE AUX PARASITES

Par Pierre Martin-Jaubert Du Saurin

Consultant Coach et partenaire en stratégies antiparasitaires.

L'achat d'un bien immobilier est une des démarches les plus motivantes que je connaisse, mais doit-elle être aussi la plus stressante? Dans la recherche de la perle rare, les visites du quartier, la rencontre du voisinage sont de mise; chacun mène son enquête sur ce trésor. L'est-il réellement? Si l'environnement convient, qu'en est-il de la structure? Une inspection par un inspecteur en bâtiment est traditionnelle. Elle permet d'être certain de l'état de la structure du bien, de sa décision et de pouvoir en négocier le prix d'achat. Pourtant, un autre point est trop souvent oublié ou passé rapidement sous couvert de la « déclaration du vendeur ». En effet, le formulaire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble* doit indiquer correctement tous les détails concernant votre propriété tels que: l'année de sa construction et de son acquisition; les hypothèques; les servitudes; les infiltrations d'eau; la contamination du sol; la présence de dépôt d'ocre ou de pyrite; l'état de la toiture, de la plomberie, du chauffage, etc.

LA PRÉSENCE DE PARASITES

Ils sont la phobie des locataires et la hantise des propriétaires. Même si certains minimisent les conséquences, la découverte a posteriori d'une infestation de blattes, de punaises, de fourmis gâte-bois (charpentières) ou d'autres parasites signifie des dépenses parfois très importantes. Les processus de traitements peuvent être assez contraignants et de longue durée. Est-ce toujours la faute de l'ancien propriétaire? L'expérience (20 ans en gestion parasitaire sur deux continents) m'a prouvé

que non. Certains locataires ne parlent pas de leur mésaventure et tentent de s'en débarrasser par eux-mêmes. Si l'on parle de petites fourmis de pavé ou de moucheron, c'est considéré vivable et normal, mais les blattes (coquerelles), punaises, lépismes, souris ou rats sont plus sérieux et peuvent entraîner des coûts plus nécessaires qu'il serait important d'inclure dans la négociation. On parle là de plusieurs milliers de dollars, non seulement en coûts d'intervention, mais en travaux et frais divers reliés.

QUELS TRAVAUX?

Il y a généralement la structure de bois ou l'isolant à changer lorsque la cause est la fourmi gâte-bois. C'est souvent l'infiltration d'eau, causée par des fentes et des fissures, qui a humidifié le bois et attiré ces parasites. La vérification du réseau électrique est aussi de mise s'il y a des indices de présence de rongeurs. Ils ont biologiquement besoin



de ronger pour user leurs incisives qui poussent en permanence. De ce fait, ils détruiront tout sur leur passage: bois, plastique, jusqu'aux fils électriques. L'existence d'insectes dermestidés est un indicateur de présence de cadavres de petits animaux. Qui dit cadavres, dit aussi animaux vivants potentiels. Imaginons les conséquences d'une présence de souris ou de mulots dont on ne s'apercevra que quelques mois après l'achat, non seulement du point de vue sanitaire pour les locataires, mais avec un problème électrique ou pire, un feu qui se déclare? Qu'est-il stipulé dans le contrat d'assurance dans ce cas? Ces soucis dits de « vices cachés » se traitent devant la cour mais à quels frais et sans issue favorable certaine.

Que dire des punaises de lit? Souvent les locataires ne les déclarent pas de peur de passer pour des gens malpropres. **Or, c'est plus un coup de malchance qu'autre chose.** Un meuble, des vêtements donnés, une randonnée et une soirée au chalet, un séjour dans un hôtel ou dans la famille qui parfois ne sont pas eux-mêmes au courant de leur infortune, peuvent être l'origine d'une infestation majeure. Le premier réflexe sera de contacter des entreprises

de gestion parasitaire (extermination) et de choisir la moins chère. Ce n'est pas toujours la meilleure idée. À titre informatif, les punaises résistent de plus en plus aux insecticides et immunisent leurs progénitures. Les scientifiques et biologistes estiment que sous peu, plus aucun produit chimique ne sera réellement efficace. En attendant, les locataires pris avec ce fléau peuvent-ils rester dans l'appartement? Doivent-ils être relogés à l'hôtel? Qui paie les nuits à l'extérieur? **Dans tous les cas, les frais sont à la charge du propriétaire.**

Imaginons plusieurs appartements pris avec des infestations sérieuses, quelles sommes cela va-t-il représenter? Et si cela arrive plusieurs fois par an, que le traitement n'est pas efficace ou que l'entreprise sélectionnée invoque la garantie dépassée?

Quelle est la solution dans ce cas? **Il existe des stratégies qui permettent une identification de la présence parasitaire d'un bien immobilier.** À titre d'exemple, celle que je préconise pour des punaises de lit obtient un taux moyen de détection de 97 %. Il suffit de savoir ce que l'on veut : « petit profit et gros déficit ou léger investissement et grand profit »? La négociation avec le vendeur fait le reste. Le vendeur qui fait inspecter pourra être plus ferme sur son prix.

Mais où sont les profits? Entre le prix négocié, les inspections préventives, la baisse des fréquences de traitement, la sécurité et la tranquillité d'esprit que cela procure aux locataires et donc des loyers en conséquence dois-je préciser où sont les profits?

L'inspection vaut autant pour la structure que pour les parasites. Je vous laisse réfléchir sur la phrase de Confucius (empereur chinois) : « ce que je ne paie pas cher, je le paie très cher (trop cher)! »,



**INVESTISSEZ
DANS L'IMMOBILIER
AVEC VOS REER / CELI
SANS LES TRACAS!**



TRIBAUX

- Émetteur : Gestion immobilière Tribaux
- Document de placement : Notice D'Offre
- Retour : 9 mois 7% annualisé, 18 mois 8% annualisé
- Disponibilité : Québec
- Éligibilité : Investisseurs éligibles, Investisseurs qualifiés
- Investissement à imposition différée : REER - CELI - CRI - FRV
- Souscription minimale : 2 500\$
- Valeur de l'obligation : 500\$
- Distribution/paiement : Intérêts payable mensuellement
- Frais de gestion : Aucun

CONTACT
Alexandre GALASSO
Représentant de courtier en
épargne collective et marché dispensé
alexandre.galasso@vmwhitehaven.com
T. 514.225.3255

vmwhitehaven.ca

Une solution rapide et efficace pour vendre rapidement sans aucun tracas!

Cette présentation ne constitue pas une offre de valeurs mobilières sur laquelle vous pouvez vous baser pour prendre votre décision d'investissement. Il y a un certain nombre de risques associés à cet investissement, desquels un pourrait défavorablement nuire au retour sur investissement de ces titres. Ces risques sont énoncés dans la notice d'offre de Tribaux Inc. Les investisseurs devraient examiner ces risques avec leurs conseillers juridiques et financiers avant d'investir. Distribué par Valeurs Mobilières WhiteHaven Inc.

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

GRUPE MACKAY Agence immobilière

GUY BAILLARGEON

CONSULTANT, FORMATEUR, INVESTISSEUR ET MORDU D'IMMOBILIER

« Tout seul, on va plus vite. Ensemble, on va plus loin ».

Pour ce numéro-ci, Guy Baillargeon semblait tout indiqué pour être notre mordu du mois. En plus d'être un expert et d'avoir plusieurs projets à son actif, Guy est très connu dans le milieu immobilier au Québec. Il est dynamique, sympathique, a toujours un conseil qui traîne dans sa poche, mais surtout, il est partout! On le voit dans une bonne partie des événements immobiliers et il est une personne très facile d'approche. Ne vous gênez pas pour aller lui parler, vous ne serez pas déçu!

UN TOUCHE-À-TOU

Après avoir fait des études de droit et de science politique à Montréal, le futur de Guy Baillargeon est tout indiqué comme celui d'un prometteur professeur d'université. Ses hautes études le mènent en France, où il fait sa maîtrise en droit de l'environnement. Devenu avocat émérite, son emploi et sa détermination le font beaucoup voyager. Le vent le ramène cependant au Québec, où il exerce le droit civil.

Lorsque la vie le force à ralentir son mode de vie, un de ses clients lors de son passage en droit de la construction lui offre de venir travailler avec lui, ce qu'il accepte. Ayant déjà de l'expérience en immobilier à la suite de quelques flips qu'il avait réalisés dans ses temps libres, Guy devient un expert et un mordu de l'immobilier. En additionnant ses compétences en construction, en immobilier et en droit, il commence à donner des formations pour les investisseurs.

Le sujet qui le passionne le plus : l'utilisation du partenariat en immobilier. Grâce à son exper-

tise et son réseau de contacts, il est en mesure de créer des équipes gagnantes pour des projets immobiliers d'envergure. « La clé, c'est la complémentarité. Deux investisseurs passifs ne feront certainement pas bon ménage. L'idée est de trouver des investisseurs dont les compétences et les implications seront différentes et ensemble, ils formeront un tout. Comme je le dit souvent : tout seul, on va plus vite, mais ensemble on va plus loin ».

COMMENT TROUVER UNE PERLE RARE SELON GUY

Il y a différents critères à prendre en compte dépendamment du genre de projet à réaliser. Pour un flip, il est important de se pencher sur les questions de zonage, voir s'il y a une possibilité de diviser le terrain ou encore, de transformer en triplex. Toutefois, dans tous les cas, une question est commune et primordiale : quel est le potentiel de hausse des revenus ? Que ce soit pour un flip ou pour l'accumulation en vue d'un parc immobilier, «il faut se demander comment il est possible de transformer un 0,25 \$ en 1.00 \$ ».

L'immobilier a longtemps été le passe-temps de Guy Baillargeon durant ses carrières antérieures. On ne devient pas expert en claquant des doigts, il faut bien commencer quelque part. Pour un premier pas en immobilier, Guy propose « d'entreprendre un projet à la hauteur de son expérience et de ses compétences. Nul besoin d'abattre des murs et de s'embarquer dans des grosses rénovations en commençant ». De plus, il conseille de toujours garder son sang-froid. L'immobilier n'est pas un domaine où les émotions doivent prendre le dessus. Il faut rester rationnel et évaluer les pous et les contres.

Une question est commune
et primordiale : quel est le potentiel
de hausse des revenus ?



PROGRAMME DE COACHING ET MENTORAT

60 HEURES SUR 10 MOIS

Régulier et avancé

Inscrivez-vous pour nos prochains
coaching immobilier

Québec 20 février 2017
Longueuil 27 février 2017
Montréal 26 août 2017

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
- Former ou non une compagnie? Là est la question!

Nos prochains événements mensuels

7

Mars

Événement mensuel de
réseautage à Montréal

📍 Endroit : MONTRÉAL
🕒 Heure : 18h30



29

Mars

Événement mensuel de
réseautage à Québec

📍 Endroit : Québec
🕒 Heure : 18h30

Nous aussi sommes présents

à Montréal, Québec, Longueuil, Gatineau, Laval, Trois-Rivières, Saguenay, Sherbrooke
avec plus de 150 événements et formations par année

Devenez membre gratuitement en visitant le

clubimmobilier.ca

Suivez-nous



45 000 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

LES ENTREPRISES DU MOIS

Présentées à tous les mois lors des 5@7 des Mordus, les entreprises du mois nous donnent la chance de connaître en détails les produits et services ciblés pour le domaine de l'immobilier au sens large et de l'investissement immobilier.

63



MON PROSPECTEUR

Mon Prospecteur lançait son forfait PRO, qui joue le rôle d'un assistant virtuel qui sélectionne les meilleures opportunités pour vous. Mon Prospecteur est un outil de prospection immobilière dédié aux investisseurs immobiliers. Notre mission est de rendre la prospection immobilière accessible à un plus grand nombre d'investisseurs.

SEPTEMBRE

OCTOBRE

CRACKBOOM

Le réseau Crackboom, c'est la solution d'affichage publicitaire dont votre entreprise à besoin! C'est un nouveau concept de publicité efficace et peu dispendieux. Avec Crackboom, vous rejoindrez plus de gens qu'avec la publicité traditionnelle. Vous rejoindrez des gens actifs au moment où ils prennent des décisions d'achats.

CRACKBOOM
CRACKBOOM
CRACKBOOM
RÉSEAU D'AFFICHAGE NUMÉRIQUE

NOVEMBRE

TÉTRAULT, SAUVÉ, LAUZON

Tétrault, Sauvé, Lauzon offre un éventail de services complémentaires, comprenant le transfert d'entreprises, la certification et comptabilité, la fiscalité et le droit des affaires. Les membres de notre équipe sont outillés pour vous guider et vous épauler dans l'ensemble de vos prises de décisions d'affaires.



TÉTRAULT
SAUVÉ
LAUZON



CEDMA FINANCE

CEDMA finance, spécialisée en financement hypothécaire privé, se démarque par son service personnalisé et ses solutions innovantes en hypothèque privée.

DÉCEMBRE



Équipe Mathieu Carrière

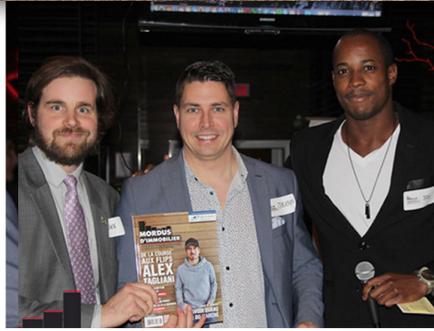


Vous aussi ... Faites le bon choix

450.464.1000

RE/MAX EXTRA

* 2016 Chez Remax Extra / classement équipe
* 2012 / 2013 / 2014 / 2015 Chez Remax Extra / classement courtier individuel






**MORDUS
D'IMMOBILIER**

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

RENDEZ-VOUS
SUR NOTRE PAGE
POUR CONNAÎTRE
LES DÉTAILS SUR
NOS PROCAINS 5 @ 7

 [mordusdimmobilier](https://www.facebook.com/mordusdimmobilier)

INSCRIVEZ VOS ENFANTS MAINTENANT POUR NOS PROGRAMMES 2016-2017

canadiens.com/developpementhockey

REGISTER YOUR CHILD NOW
FOR OUR 2016-17 PROGRAMS
canadiens.com/hockeydevelopment



APPUYÉ PAR



Tim Hortons



JOURNÉE DES
ENTRAÎNEURS
Tim Hortons



CAMP
D'HABILITÉS




CRACKBOOM
CRACKBOOM
CRACKBOOM
CRACKBOOM.CA



UN RÉSEAU D'AFFICHEURS NUMÉRIQUES POSITIONNÉS STRATÉGIQUEMENT

Crackboom est un réseau d'affichage publicitaire en temps réel !



UNE LICENCE CRACKBOOM
avec secteur protégé



UN COMMERCE
CLÉS EN MAIN



UN REVENU SUPPLÉMENTAIRE
Atteignez rapidement l'indépendance financière



DES TECHNOLOGIES
AVANT-GARDISTES



DES FORMATIONS ET DU SOUTIEN
dans vos tâches et démarches



COMMERCE FLORISSANT
ET INNOVATEUR

ATTEIGNEZ RAPIDEMENT L'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE
en possédant une licence d'exploitation sur un de nos territoires protégés.
Plusieurs territoires déjà vendus !

MONTÉRÉGIE
MONTRÉAL
LAVAL
LAURENTIDE
ESTRIE
MAURICIE
QUÉBEC
LANAUDIÈRE
SAGUENAY
BAS ST-LAURENT
CENTRE-DU-QUÉBEC
ABITIBI
OUTAOUAIS
ET ONTARIO BIENTÔT



*Vous êtes dynamique,
ambitieux et organisé?
Crackboom est fait pour vous!*

INFO LICENCE
64 TERRITOIRES
PROTÉGÉS EXCLUSIFS

POUR PLUS D'INFORMATION
514 312.9567
INFO@CRACKBOOM.CA

FINANCEMENT DISPONIBLE





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

ABONNEZ-VOUS MAINTENANT!

ET NE MANQUEZ PAS LE PROCHAIN NUMÉRO DES MORDUS!

INFORMATIONS ET TARIFS

MORDUSDIMMOBILIER.COM/ABONNEMENT

T. 450 443.3225