

NUMÉRO SPÉCIAL

*Parution anti-
panique pour
l'investisseur !*



LE POTINAGE IMMOBILIER

Le potinage immobilier - Novembre 2008
Le Réseau immobilier ECO

OUF !!!

Les nouvelles économiques ont vite fait de nous rendre inquiets ! J'ai donc pensé y mettre mon mot en vous faisant parvenir de quoi réfléchir et réagir. On nous annonce un ralentissement partout dans le monde, mais les nouvelles de ce matin ajoutaient « sauf au Canada » ! Malgré tout, nos placements subissent les vagues internationales de « correction » et nos années de retraite s'envolent parce qu'ailleurs dans le monde on fait la guerre ou on augmente les prix du pétrole ou on ajuste les budgets. Et qui paie ? Chacun est responsable de ses investissements; je n'ai donc pas à me prononcer là-dessus, mais des avenues nouvelles peuvent être utilisées pour varier le mode d'investissement et, ainsi, vous assurer d'une stabilité financière plus grande. Cette révision de vos pratiques d'investisseur vous donnera aussi plus de contrôle sur

vos valeurs, ce qui n'est pas négligeable actuellement !

Dans ce numéro, je vous propose donc de passer de l'instabilité internationale à la stabilité financière locale. Investir chez soi, c'est le meilleur moyen d'être ensemble une force économique et de ne plus engouffrer ce que vous avez gagné.


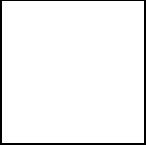




Voici donc quelques secrets que je vous partage en toute confiance et qui peuvent devenir des atouts pour vous et votre plan de retraite. Mais n'en parlez à personne d'autre !



CHUT !

Attention ! Ce journal contient des informations privilégiées pouvant ne pas convenir à un public insouciant. Nous préférons vous en avertir !

Pour bien comprendre les stratégies présentées plus loin, j'ai pris soin de vous créer des sigles affichant les outils dont vous pourriez avoir besoin pour réaliser la stratégie retenue pour vous. En voici la liste :

	<p>Un agent et collaborateur dévoué ! Pour réussir les choix, les visites et les calculs, ca prend un collaborateur de première ligne. J'ose me proposer ! Mes services sont gratuits et je vous réserve du temps de service par un contrat de courtage pour acheteur.</p>
	<p>VOS ÉCONOMIES ! Pour réaliser le projet proposé, vous aurez besoin de vos économies présentes ou futures. Où sont-elles remisées ou investies présentement ?</p>
	<p>ÉQUITÉ DISPONIBLE SUR VOTRE PROPRIÉTÉ Vous avez déjà remboursé une bonne part de votre hypothèque ou votre maison a pris de la valeur sans même que vous ayez remboursé beaucoup de capital? Vous disposez donc de valeur pouvant servir à l'achat d'une autre propriété qui constituera un investissement.</p>
	<p>INTERVENTION D'UN ENTREPRENEUR Certains travaux méritent d'être réalisés par un professionnel. L'entrepreneur de confiance devient un atout dans votre projet. Il fait partie de votre équipe de ressources dès le début du projet.</p>
	<p>VOS TALENTS DE BRICOLEUR Ce sigle vous rappelle qu'une part de votre profit sera basée sur votre capacité à réaliser certains travaux dans la propriété. Beaucoup de propriétés attendent des propriétaires débrouillards et déterminés à bien faire les travaux. Vous y gagnerez très certainement en investissant du temps.</p>
	<p>LE COURTIER HYPOTHÉCAIRE Un autre membre important de votre équipe de force, c'est le courtier hypothécaire qui vous donne des suggestions pour maximiser les valeurs immobilières et financières que vous voulez mettre en action. Je vous propose Jean-Luc Brien qui fait partie de mon équipe de force personnelle. Il vous offre un service excellent et gratuit.</p>

Voici les outils dont vous aurez besoin pour réaliser cette stratégie

STRATÉGIE NO 1

Acheter, rénover et revendre



Les bricoleurs-rénovateurs ont de bons atouts en mains par les temps qui courent. En effet, les reprises de finance sont revenues sur le marché à des prix variables. Et le proprio capable de rénover épargnera beaucoup de sous en mettant ses talents à profit. Un achat à bon prix conjugué à un plan de rénovation avec un prix maximum et un prix de revente à prix supérieur composent la séquence de cette démarche. Pour la réaliser, il faut faire équipe. On doit, dans les heures suivant la visite, établir le prix probable de revente selon le secteur. Pour ce faire, il faut faire l'analyse du marché avec des comparables à l'appui. Il faut aussi établir lors de la visite le prix des rénovations à faire et la durée des rénovations. Finalement, si on a le prix probable de revente et le coût des rénovations, on peut établir le profit qui sera réalisé si on fixe un prix d'achat. Les gestionnaires de reprise sont parfois fermés à négocier comme cela se faisait par le passé. Mais si on fournit la liste des rénovations et si qu'on motive nos raisons pour offrir ce prix, nous avons des chances d'être acceptés. Mais il faut calculer et prendre le temps de choisir la bonne propriété et le profit souhaité. Dans le plan de rénovation, il est aussi possible de sous-traiter certains éléments, ce qui permettra un travail professionnel et garanti. Il est possible de convenir avec le rénovateur-entrepreneur que vous pourriez engager de participer à la rénovation avec lui. Beaucoup d'aménagements sont possibles.

AVANTAGES

Vous choisissez votre budget et votre profit et le temps investi.

DÉSAVANTAGES

Il existe peu d'inconvénients une fois la propriété choisie

QUALITÉS REQUISES

Patience, prudence et confiance en votre équipe de soutien

STRATÉGIE NO 2

Acheter pour revendre immédiatement



Plusieurs propriétés sont de bonne qualité mais elles nécessitent une intervention COSMÉTIQUE. Un acheteur pourrait donc procéder à un achat et remettre la propriété sur le marché immédiatement en offrant à l'acheteur un budget de rénovation et un nouveau prix de vente. Le nouvel acheteur pourra donc choisir ses rénovations et même être présent lors de travaux. Pour ce faire, l'acheteur voudra

cependant que les travaux soient faits par un professionnel, histoire de s'assurer de la qualité des travaux. Il importe donc que votre équipe soit solidement construite autour de vous pour favoriser la réussite du projet et pour que l'acheteur ait confiance en la qualité des travaux et des délais.

AVANTAGES

Vous pouvez choisir votre gain

DÉSAVANTAGES

Ne pas se laisser convaincre d'en donner plus, au-delà du budget

QUALITÉS REQUISES

Patience, comptabilité serrée et travail d'équipe

STRATÉGIE NO 3

Développement d'un parc immobilier privé



Il s'agit donc de planifier l'achat de quelques immeubles sur un échéancier de quelques années. La méthode est assez simple.

1. Achat d'un immeuble pouvant augmenter de valeur rapidement (soit suite à une rénovation ou une hausse du marché dans un secteur).
2. Après quelques mois, on fait réévaluer l'immeuble. On se sert de la valeur supplémentaire accordée par la banque par un prêt pour procéder à l'achat d'un autre immeuble. Un temps de repos est parfois nécessaire après ce second immeuble, le temps de refaire le profit et de rembourser un peu d'hypothèque sur le premier immeuble.
3. On achète un autre immeuble avec une bonne rentabilité.
4. On poursuit les achats à raison d'un immeuble par 12 ou 18 mois jusqu'à atteindre l'objectif visé au départ.

Idéalement, cet exercice se fait en couple ou à deux proprios, l'un des deux s'occupant de la gestion financière et l'autre de la qualité des immeubles (entretien et autres). A deux, le développement du projet fait moins peur !

AVANTAGES

Valeur croissante à chaque achat et potentiel de revente

DÉSAVANTAGES

Temps de gestion des locations et des relations avec locataires

QUALITÉS REQUISES

Modération, sens d'analyse, observation du marché, équipe

STRATÉGIE NO 4

Investissement rentable.



Plusieurs immeubles sont en vente mais à un prix trop élevé pour l'acheteur moyen. La mise de fonds étant plutôt basse chez la plupart des premiers investisseurs, le résultat en profit en fin d'année est presque inexistant alors. Voici comment on calcule la rentabilité d'un immeuble. Il y a plusieurs étapes à franchir. Suivez-les une à une :

1. Faites le total de tous les revenus annuels de location
2. Retranchez de ce montant un équivalent de 5 % pour les mauvaises créances et les pertes de loyer.
3. Calculez le total des 12 paiements hypothécaires à réaliser durant l'année (pour ce faire, rendez vous sur www.eco-reseau.net et cliquez sur la calculatrice hypothécaire. Vous serez redirigé sur la calculatrice de Hypotheca). Retranchez ce total du solde précédent
4. Calculez le total des taxes municipales et scolaires pour l'année et retranchez ce montant du solde précédent.
5. Calculez les frais de chauffage et d'éclairage s'ils sont à votre charge et retranchez-les du solde précédent.
6. Le solde obtenu est le profit brut à réaliser pour cet immeuble.

Si vous désirez calculer le rendement de votre investissement initial, prenez le solde obtenu et divisez-le par le montant investi à la base. Par exemple, un solde de 2889 \$ divisé par un montant investi de 30000 \$ multiplié par 100 vous donne un rendement de 9.63 % sur votre investissement. En auriez-vous eu autant en intérêt pour le même montant investi dans un fonds de placement?

Rappel de la formule de calcul de rentabilité (à tatouer sur votre bras d'investisseur)

Revenus annuels **MOINS** 5 % **MOINS** total paiements hypothécaires pour l'année **MOINS** taxes municipales et scolaires **MOINS** frais énergie = **SOLDE**

AVANTAGES

Rentabilité immédiate et prévisible sur l'investissement

DÉSAVANTAGES

Si frais d'énergie inclus, les tarifs peuvent influencer le revenu

QUALITÉS REQUISES

Gestion, équipe solide de ressources : agents immobilier et hypothécaire et entrepreneur

STRATÉGIE NO 5

Achetez un immeuble à revenus pour l'habiter



L'idée d'acheter pour habiter est excellente. On peut habiter soi-même ou loger un de ses enfants. Tout en assurant ainsi une surveillance, on s'assure d'un logement à coûts réduits compte-tenu des revenus.

Un scénario idéal serait de loger votre fils ou fille dans un duplex ayant aussi un bachelor. Ceci vous permet d'offrir un appartement familial, mais d'avoir deux revenus venant éponger les coûts. A ce moment, un loyer réduit au membre de votre famille peut l'aider et vous aider.

Vous pouvez vous-mêmes habiter l'immeuble et vous assurer d'un loyer bas grâce à la contribution locative des autres résidents. Les premiers acheteurs trouveront là une formule avantageuse tout en sauvegardant leur investissement puisque la valeur des duplex et triplex est en excellente position pour plusieurs années, fort probablement.

Suggestion aux parents

Pour les parents soucieux du sens économique de leur fils ou fille, un achat peut aussi être fait en copropriété indivise avec l'enfant s'il est majeur. A l'achat, on peut établir qu'il sera propriétaire à 10 % seulement avec un taux croissant au long des années moyennant un intérêt réel à la propriété. La participation à la propriété peut aider à développer le sens des responsabilités et de la saine gestion.

Note au propriétaire

A noter que si vous possédez un immeuble à logements, vous pouvez reprendre un logement pour vos enfants et vos parents (ascendant et descendant) seulement, et non pas pour un frère ou une soeur.

Autre note importante au futur propriétaire

Si vous achetez un duplex ou un triplex ou un quadruplex, la mise de fonds demandée par la banque sera différente allant de 7.5 % à 15 % du prix d'achat. Le financement pour un quintuplex et plus est considéré comme un financement d'entreprises et d'investisseurs. Les exigences pour un tel prêt sont alors plus grandes. Voyez cela avec votre courtier hypothécaire.

AVANTAGES

Excellent potentiel de rentabilité et d'éducation

DÉSAVANTAGES

Aucun réel désavantage sauf le caractère de votre enfant-résident !

QUALITÉS REQUISES

Gestion, patience, sens de l'éducation, confiance en votre enfant et en votre équipe de ressources.

STRATÉGIE NO 6

Obligations d'économie immobilière.



Vous connaissez les Obligations d'Épargne ? Je vous présente les Obligations d'économie immobilière.

Malheureusement, ces obligations n'existent pas encore... Mais vous pouvez vous créer ce compte d'économie. Ouvrez un compte et, chaque mois, déposez un montant aussi petit soit-il, mais déposez-le ! Que ce montant soit inaccessible dans votre budget quotidien. Réservez-le pour l'achat de votre immeuble. Placez-le dans un fonds sûr à faible risque afin de le conserver intact. Evitez de perdre ce que vous avez économisé. D'ici quelques mois, vous aurez économisé une base pour l'achat de votre propriété.

Gardez contact avec votre agent immobilier et votre agent hypothécaire. Au bon moment, réservez votre taux hypothécaire pour vous assurer que vous détiendrez le meilleur taux disponible sur le marché actuel.

AVANTAGES

Vous cessez ainsi d'y penser et d'en rêver et vous passez enfin à l'action !

DÉSAVANTAGES

Il faut prendre le temps de cumuler les fonds nécessaires ! Les impatients souffriront mais ça vaut la peine !

QUALITÉS REQUISES

Détermination, vision et anticipation d'un beau projet, travail avec votre équipe-conseil : vos agents immobiliers et hypothécaires.

CONCLUSION

Si vous avez pris le temps de lire ces stratégies ou d'y jeter un oeil, c'est que vous cherchez le meilleur moyen de faire fructifier votre avoir. Tout ce que je vous ai présenté s'adapte à votre situation particulière. Il faut simplement faire l'exercice de passer de la théorie à votre réalité. Jusqu'en février, j'ai choisi d'offrir 6 consultations par semaine à raison d'une heure pour chaque rencontre aux personnes qui me demanderont de les accompagner dans leur stratégie d'investissement en immobilier. Je vous invite donc à m'appeler et à réserver votre place pour une consultation dans les prochaines semaines. La chance passe ! Profitez-en ! Mais n'en parlez pas !



Sylvain Leblanc
agent immobilier agréé
Courtier propriétaire
(450) 719-0245

LE REFINANCEMENT

par Jean-Luc Brien, courtier hypothécaire



Avez-vous déjà songer à refinancer votre propriété ? Comment faire, me direz-vous ? Quels en sont les avantages ? Dois-je étirer mon amortissement ?

Refinancer votre propriété, c'est de profiter de l'augmentation de la valeur de votre propriété pour aller chercher de l'argent pour payer des dettes, rénover ou investir pour un autre immeuble. L'équité que vous possédez sur votre maison vous appartient. L'équité, c'est la partie de la valeur de votre maison qui n'est pas financée.

Voici 3 raisons de refinancer votre maison :

1. **Refinancer pour consolider des dettes** : Pourquoi payer du 8%-10% ou même du 15% sur des cartes de crédit, prêts personnels ou des marges de crédit, quand vous vous pouvez avoir des taux aussi bas que 4.49% ou 5.34% sur votre prêt hypothécaire ? En refinancant, vous vous retrouvez avec seulement **un paiement**, ce qui pour certains est beaucoup plus simple.
2. **Refinancer dans le but de rénover** : Vous voulez agrandir la maison ? Construire un garage ? Faire une chambre de plus car la famille s'est agrandie ? Vous ne voulez pas changer de maison car vous aimez votre secteur ? Pas de problème ! Vous n'avez qu'à planifier quelles seront vos rénovations, avoir une idée des coûts et, par la suite, venez me rencontrer et nous verrons les possibilités de rajouter la somme de vos rénovations à votre hypothèque. De cette façon, vous n'aurez pas à utiliser votre marge de crédit et commander des cartes de crédit dans différents centres de rénovation.
3. **Refinancer dans le but d'investir** : Vous voulez acheter un immeuble à revenus ou un condo que vous voudriez louer ou même vous gâter en achetant une résidence secondaire ? Comme dans les deux raisons précédentes, il est possible de refinancer votre propriété pour aller chercher la mise de fond nécessaire pour l'achat d'une ou l'autre de ces propriétés dont vous rêvez !

En conclusion, avant de croire que vous n'avez pas les moyens d'investir ou de réaliser un rêve de jeunesse ou de famille, prenez quelques minutes et appelez-moi ! Je suis là pour vous aider à passer du rêve à la réalité. Tant de choses sont possibles. Il suffit de trouver les bons outils pour réussir et je crois être un atout dans votre projet.

Pour beaucoup plus que le meilleur taux, **Jean-Luc Brien (514) 603-3664**