

# COACHING 10 JOURS

DEVENIR INVESTISSEUR  
IMMOBILIER...

**c'est possible!**



*Stéphanie Milot*

COACH, INVESTISSEUSE IMMOBILIER ET  
FONDATRICE DU PROGRAMME IMMORÉUSSITE

**... LA RÉFÉRENCE EN IMMOBILIER!**

# JE ME PRÉSENTE

Stéphanie Milot. Je suis auteure de plusieurs livres à succès, conférencière et investisseuse immobilier depuis plus de 25 ans déjà! Diplômée en administration des affaires, en pédagogie et en programmation neurolinguistique (PNL), j'ai enseigné plusieurs années à l'École des Hautes études commerciales en communication interpersonnelle.



Du plus loin que je me souvienne, j'ai toujours été intéressée et passionnée par l'immobilier. Enfant, je dessinais des plans de maisons. À la fin de l'adolescence, je me promenais dans mon quartier et j'allais visiter les maisons modèles... et au début de l'âge adulte, suite aux conseils avisés d'un de mes enseignants, j'ai décidé d'acheter mon premier immeuble!

Aujourd'hui, je possède un parc immobilier d'une valeur de 10 millions de dollars et en 2016, j'ai décidé de développer le programme ImmoRéussite. Un programme de formation destiné à venir en aide à ceux qui désirent investir en immobilier. Sincèrement, je vous dis cela avec beaucoup d'humilité. Je n'avais pas une famille qui était dans le domaine et surtout j'avais très peu d'argent à mes débuts mais... je me suis formée! VOILÀ LE SECRET! Je suis allée chercher l'information nécessaire pour investir judicieusement et vous savez quoi? La bonne nouvelle c'est que si j'ai pu le faire... vous le pouvez aussi!

Je me suis donnée la mission, il y a quelques années, d'inspirer plus de 10 millions de personnes au cours de la prochaine décennie, à réaliser une vie à la hauteur de leurs attentes dans toutes les sphères de leur vie.

C'est pourquoi j'ai créé ce coaching 10 jours pour réussir en immobilier! Vous souhaitez améliorer votre sphère financière et aspirer à être plus libre de votre temps? Je vous confirme que l'investissement immobilier est définitivement l'avenue par excellence pour y parvenir!

# À L'AGENDA!

## POUR LES 10 PROCHAINS JOURS

### QUELQUES MINUTES CHAQUE JOUR

Prenez quelques minutes chaque jour pour vous former en immobilier et ainsi vous assurer de non seulement faire les bons investissements mais surtout de les rentabiliser rapidement!

Jour 1  
**Les 8 meilleures pratiques en immobilier**

Jour 2  
**Les différentes options en immobilier**

Jour 3  
**Maîtrisez la fiche descriptive (listing)**

Jour 4  
**Tirez profit de la location meublée!**

Jour 5  
**La division d'appartement : Comment la rentabiliser?**

Jour 6  
**Propriétaires VS locataires : Quels sont vos droits respectifs?**

Jour 7  
**Structurez une offre d'achat de façon optimale**

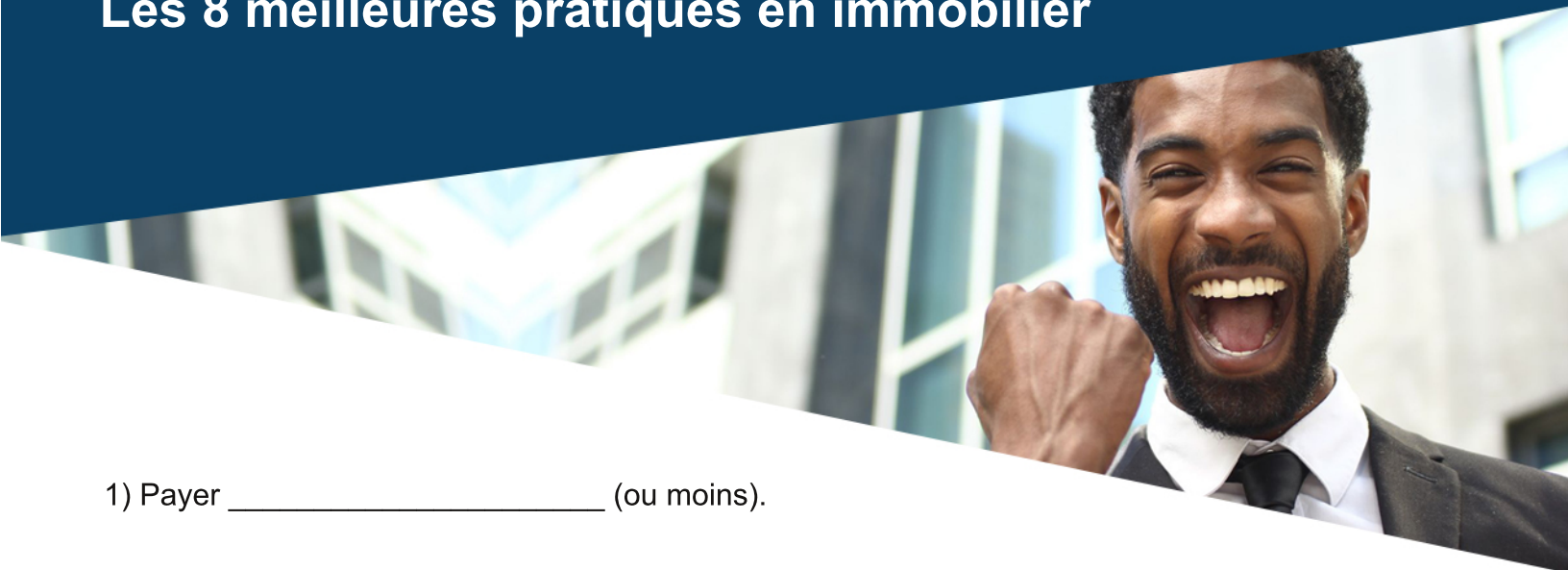
Jour 8  
**Les divers critères d'un bon achat en immobilier**

Jour 9  
**La balance de vente : Comment la structurer?**

Jour 10  
**Comment se rendre à 1 million de (\$) ou (€) d'actifs en 20 ans, grâce à l'immobilier**

# JOUR 1

## Les 8 meilleures pratiques en immobilier



1) Payer \_\_\_\_\_ (ou moins).

---

---

---

2) Ne pas se fier qu' \_\_\_\_\_ seulement.

---

---

---

3) Ne pas \_\_\_\_\_ (à l'exception \_\_\_\_\_).

---

---

---

4) \_\_\_\_\_ des montants \_\_\_\_\_.

---

---

---

## Les 8 erreurs à éviter lorsqu'on débute en immobilier (suite)

5) Apprendre les principes \_\_\_\_\_.

---

---

---

6) Faire vos \_\_\_\_\_ à l'aide \_\_\_\_\_ prévu à cet effet.

---

---

---

7) Ne pas tolérer \_\_\_\_\_.

---

---

---

8) Penser \_\_\_\_\_.

---

---

---

# JOUR 2

## Les différentes options en immobilier



- L'achat d'une résidence personnelle
- L'achat de multiplex (plusieurs appartements)
- L'auto-construction
- L'achat de terrain
- Le flip immobilier
- La location saisonnière
- L'achat d'immeuble commercial
- L'achat d'immeuble commercial
- Les résidences de personnes âgées
- La gestion d'immeuble
- Le prêt privé
- L'achat-location
- Les résidences intergénérationnelles

Vous devez déterminer votre \_\_\_\_\_.

---

---

---

Quels sont mes \_\_\_\_\_ ?

---

---

---

## Les différentes options en immobilier (suite)

Après avoir répondu à ces questions, quelle sera \_\_\_\_\_ ?

---

---

---

---

---

Quelle sera ma \_\_\_\_\_ ?

---

---

---

---

---

# JOUR 3

## Maîtrisez la fiche descriptive (listing)



- Vérifier les chiffres en \_\_\_\_\_
- Ne pas simplement regarder \_\_\_\_\_
- Regarder les \_\_\_\_\_ des dernières années
- Regarder le mode \_\_\_\_\_
- Calculer \_\_\_\_\_
- Prendre connaissance du coût \_\_\_\_\_
- Regarder les options \_\_\_\_\_

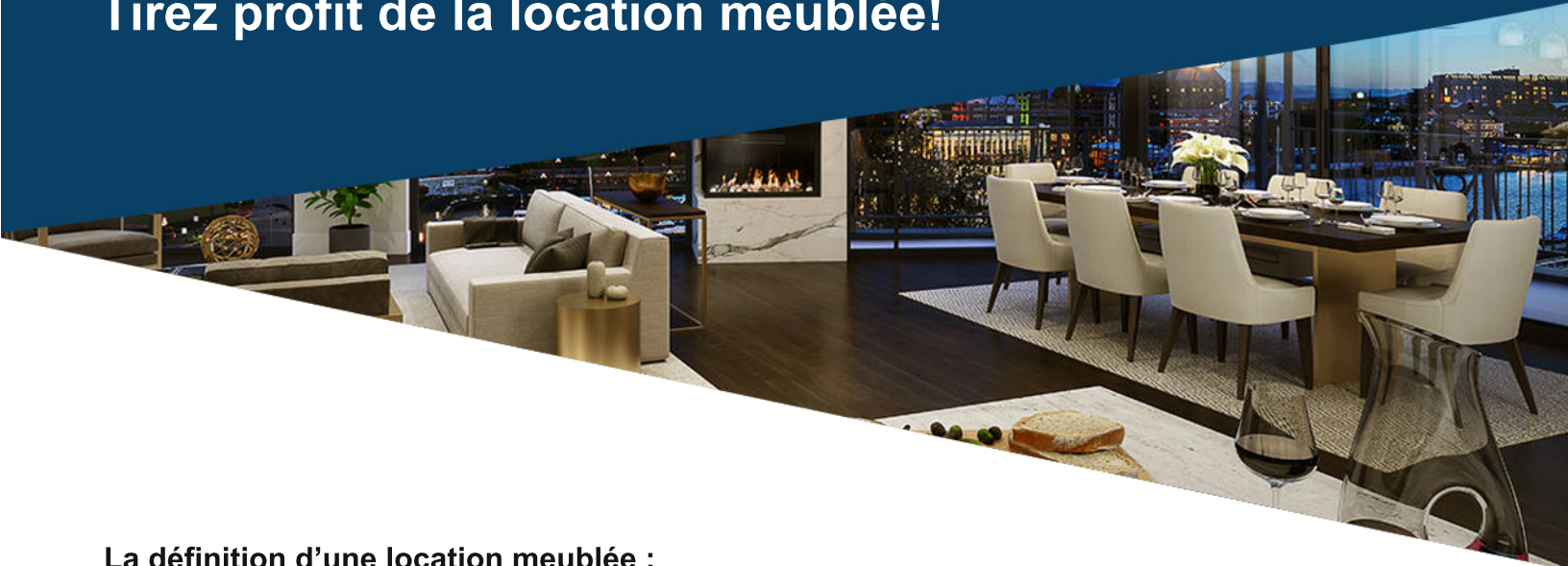
### **Analysons maintenant ensemble des propriétés :**

- Listing no. 1 (voir en annexe)
- Listing no. 2 (voir en annexe)
- Listing no. 3 (voir en annexe)



# Jour 4

## Tirez profit de la location meublée!



### La définition d'une location meublée :

Votre appartement doit \_\_\_\_\_ de sorte  
que \_\_\_\_\_ puisse y vivre \_\_\_\_\_ de location.

### Les avantages de la location meublée :

Vous pouvez demander \_\_\_\_\_ pour le prix de location.

---

---

---

Le locataire \_\_\_\_\_ des meubles et électro-ménagers (dans la mesure du  
raisonnable).

---

---

---

## Tirez profit de la location meublée! (suite)

### Les éléments à considérer :

Les locataires peuvent être \_\_\_\_\_.

---

---

---

Vous devez faire réparer \_\_\_\_\_.

---

---

---

Si vous choisissez de faire de la location meublée court terme, \_\_\_\_\_.

---

---

---

# Jour 5

## La division d'appartement: Comment la rentabiliser?

### L'objectif de la division d'appartement

est \_\_\_\_\_ de votre bien immobilier  
en ayant dorénavant \_\_\_\_\_ au lieu d'un seul pour la  
même superficie.

---

---

---

Important : Bien évaluer \_\_\_\_\_ en demandant \_\_\_\_\_.

### Prenons un exemple concret :

Vous dénicher un immeuble de 3 appartements de 1200 pieds carrés (ou 111 mètres carrés). Si par exemple, au départ, chaque appartement comprend 3 chambres... Vous pourriez décider de faire 6 appartements d'une chambre... (En agrandissant le salon et la salle à manger).

### Exemple en chiffres :

Reprenons notre exemple précédent : Votre immeuble générerait 36 000\$ par année. Chaque appartement était loué en moyenne, 1000\$ par mois. (Environ 23 000 euros par an donc mensuellement chaque appartement était loué en moyenne 638 euros)

En divisant vos appartements, vous pourriez générer dorénavant :  
800\$ par appartement par mois soit,  $800\$ \times 6 \times 12 \text{ mois} = 57\,600\$$  (37 000 euros)

Bien évidemment, à ce chiffre, vous devrez \_\_\_\_\_ ... et c'est précisément là que  
\_\_\_\_\_ entre en ligne de compte!

### Question fréquemment posée :

Comment faire pour que les locataires quittent pour faire cette conversion?

---

---

# Jour 6

## Propriétaires VS locataires: Quels sont vos droits respectifs?

### 1. ANTENNE

Il est strictement interdit au locataire d'installer sur ou à l'immeuble, toute antenne de quelque nature que ce soit sans avoir reçu au préalable, l'autorisation écrite du locateur.

### 2. APPAREIL DE CLIMATISATION

Il est strictement interdit d'installer un appareil de climatisation à moins que le locataire n'ait obtenu au préalable, la permission écrite du propriétaire.

### 3. APPARENCE EXTÉRIEURE

Il est strictement interdit de suspendre aux fenêtres et/ou balcons du logement, tout objet pouvant nuire à l'apparence extérieure de l'immeuble, notamment un canot, un drapeau, une ou des bicyclettes etc.

### 4. BON USAGE DES LIEUX

Le locataire est tenu pendant la durée du bail de faire usage des lieux de façon prudente et diligente. Il est tenu de maintenir le logement en bon état de propreté et d'effectuer les menues réparations d'entretien sauf celles résultant de la vétusté ou d'une force majeure. Le locataire est tenu de réparer le préjudice subi par le locateur en raison des pertes survenues au bien loué sauf si la perte n'est pas due à sa faute.

### 5. BUANDERIE

Le locataire s'engage à garder fermés les robinets de la laveuse à linge sauf lors de l'utilisation.

### 6. CABLAGE TÉLÉPHONIQUE OU AUTRE

Il est strictement interdit au locataire d'installer et/ou de permettre l'installation d'un câblage téléphonique ou d'un système de câblodistribution ou tout autre système nécessitant le perçage des murs de l'immeuble sans la permission écrite du locateur. Dans le cas de défektivité de l'un ou l'autre, le locataire ne peut effectuer et/ou faire effectuer quelque réparation que ce soit sans avoir reçu l'approbation du propriétaire. Dans le cas où le locataire omet de demander cette approbation, il s'engage à assumer tous les frais liés à sa demande.

## 7. CHAUFFAGE

Le locataire s'engage à maintenir un chauffage minimal de \_\_\_\_\_ en tout temps. Advenant que le chauffage soit à la charge du locateur, le locataire s'engage à ne pas surchauffer (maximum de \_\_\_\_\_) le logement et à maintenir l'étanchéité de l'appartement (fenêtres).

## 8. CLÉ ET SERRURE

Une serrure ou un mécanisme qui restreint l'accès au logement ne peut être posé ou changé qu'avec le consentement du locataire et du locateur.

## 9. COMPORTEMENT

Le locataire est tenu de se conduire de manière à ne pas troubler la jouissance normale des autres locataires. Le locataire est tenu, envers le locateur et les autres locataires de l'immeuble des dommages et intérêts pouvant résulter de la violation de cette obligation même si cette violation est le fait des personnes auxquelles le locataire donne accès au logement ou à l'immeuble. Le locateur peut, en cas de préjudice sérieux suite à une telle violation, demander la résiliation du bail et l'expulsion du locataire et de tous les occupants du logement.

## 10. CONCIERGERIE

Le locataire ne pourra, pour quelque raison que ce soit, utiliser les services de conciergerie à des fins personnelles.

## 11. CONSTAT DES LIEUX

L'état du logement peut être constaté par la description qu'en ont fait les parties ou des photos à cet effet. À défaut d'un constat sur l'état des lieux, le locataire est présumé avoir reçu le logement en bon état au début du bail.

## 12. DÉCHETS

Le locataire ne devra pas jeter de déchets dans les cours, ruelles ou couloirs de l'immeuble. Les ordures ménagères devront être déposées, par le locataire, aux endroits prévus à cette fin et dans des contenants appropriés.

## 13. DÉTECTEUR DE FUMÉE

Le locataire est tenu de remplacer périodiquement la pile du détecteur de fumée de son logement lorsque nécessaire.

## 14. ENSEIGNES

Le locataire ne peut construire, ni installer, ni tolérer que soient construits ou installés toutes enseignes, affiches, avis ou placards, à l'extérieur de son logement ou encore visibles de l'extérieur.

### **15. FACTURES D'ÉLECTRICITÉ**

Le locataire, s'il est responsable des frais d'électricité selon le bail, est tenu de payer les factures d'électricité de son logement jusqu'au terme final du bail nonobstant le départ prématuré et/ou l'abandon du logement par le locataire.

### **16. INCENDIE**

En cas d'incendie, si le logement devient impropre à l'habitation, le locataire et le locateur peuvent demander la résiliation du bail.

### **17. LOI SUR LE TABAC**

Il est formellement interdit de fumer dans toutes les aires communes de l'immeuble.

### **18. LITS D'EAU**

Il est formellement interdit d'installer un lit d'eau dans le logement à moins que le locataire n'ait obtenu au préalable, une permission écrite du locateur.

### **19. MODIFICATION DES LIEUX**

Le locateur et le locataire ne peuvent changer la forme ou l'usage du logement pendant toute la durée du bail. À la fin du bail lors de son départ, le locataire doit enlever les constructions, ouvrages ou plantations qu'il a fait. À défaut par le locataire d'être capable de les enlever sans détériorer le logement, le locateur peut à son choix les conserver en lui payant la valeur ou obliger le locataire à les enlever et à remettre le logement dans l'état où il l'a reçu. Toutefois, lorsque la remise en état du logement est impossible, le locateur peut les conserver sans verser aucune indemnité au locataire.

### **20. PISCINE**

Il est strictement interdit au locataire d'installer sur le terrain de l'immeuble, toute piscine de quelque nature que ce soit sans avoir reçu au préalable l'autorisation écrite du locateur.

### **21. PRODUITS DANGEREUX ET POÊLES**

Le locataire ne peut, sans le consentement écrit du locateur, employer ou conserver dans le logement une substance constituant ou pouvant constituer un risque d'incendie ou d'explosion et qui pourrait faire augmenter les primes d'assurance du locateur. Sans restreindre la généralité de ce qui précède, l'usage d'un poêle à charbon, de bois ou autres, utilisant des matières inflammables, n'est permis qu'à l'extérieur de l'immeuble et qu'à une distance minimale de 10 pieds et il est absolument interdit sur les balcons. Le locataire s'engage à respecter la réglementation municipale à cet effet.

### **22. RELOCATION DU LOGEMENT**

Le locataire qui avise le locateur du non renouvellement du bail ou de sa résiliation est tenu de permettre la visite du logement et l'affichage, dès que le locataire a donné ledit avis. Le locataire doit faciliter l'accès au logement et il ne doit pas refuser l'accès de façon injustifiée. Le locateur peut donner un simple avis verbal. Toutefois, le locateur doit exercer ce droit de façon raisonnable dans le respect de la vie privée.

## **23. STATIONNEMENT**

a) Le locataire non propriétaire d'un véhicule automobile n'a pas le droit à un stationnement.

b) Le locataire ne pourra stationner qu'un véhicule de promenade (à l'exclusion d'un camion, d'une roulotte, d'une remorque etc.) à la place qui lui est assignée à cette fin. Le locataire ne devra pas utiliser le stationnement réservé aux visiteurs et aux autres locataires de l'immeuble. Le locataire s'engage à ce que les occupants du logement ou ses visiteurs ne stationnent leur véhicule qu'à l'endroit qui leur est assigné.

c) Le locataire s'engage à ne pas utiliser l'espace de stationnement à des fins d'entreposage de véhicules. De plus, le locataire s'engage à libérer l'espace de stationnement pour les fins de déneigement. Le locataire s'engage aussi à ne pas utiliser l'espace de stationnement à des fins de réparations mécaniques.

## **24. TAPISSERIE, PAPIER PEINT ET PEINTURE FONCÉE**

Le locataire s'engage à ne pas installer de tapisseries, de papiers peints ou de la peinture de couleur foncée sans la permission écrite du locateur.

## **25. UTILISATION DES CORRIDORS ET VESTIBULES**

Le locataire s'engage à ne pas utiliser et à ne pas permettre que soient utilisés les corridors et vestibules de l'immeuble à des fins d'amusement et de flânage. Le démarchage ou le porte-à-porte est strictement interdit.

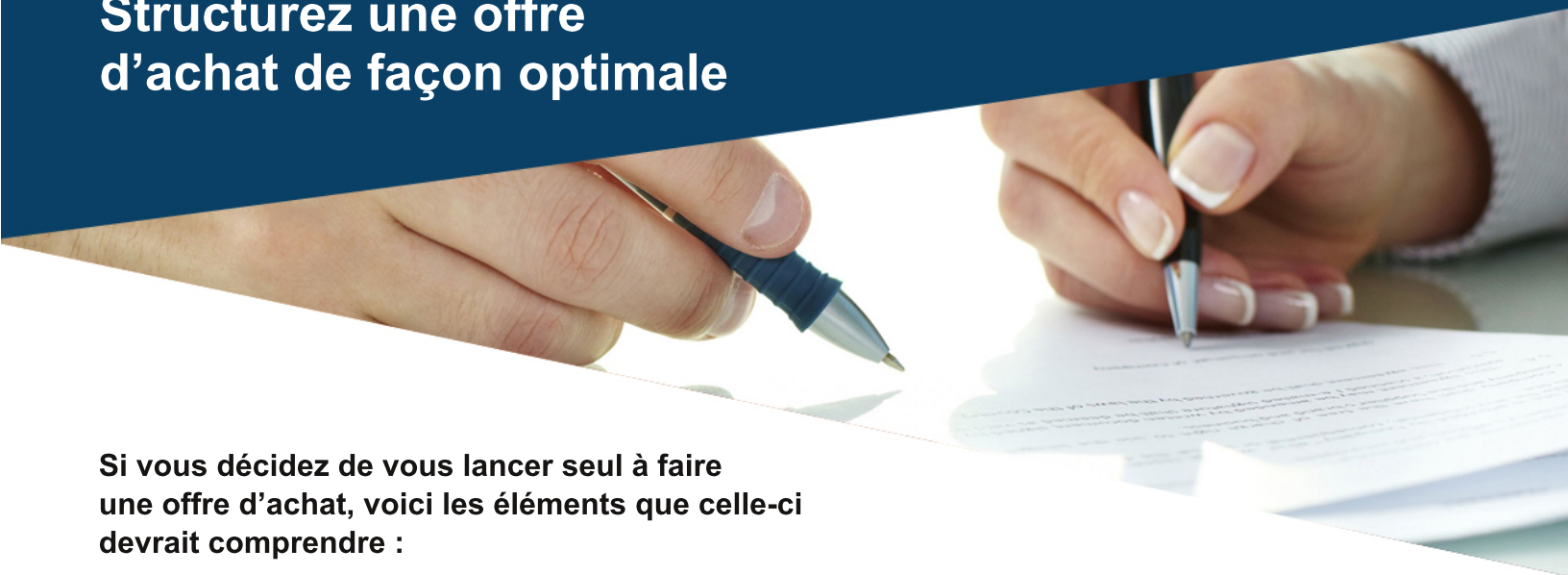
## **26. VENTE DE GARAGE**

Pour organiser une vente de garage à l'extérieur de l'immeuble, le locataire devra obtenir l'autorisation écrite du propriétaire.

Source : Corpiq (ces règlements sont fournis à titre d'exemple seulement)

# Jour 7

## Structurez une offre d'achat de façon optimale



**Si vous décidez de vous lancer seul à faire une offre d'achat, voici les éléments que celle-ci devrait comprendre :**

1. \_\_\_\_\_ :

- Identification des acheteurs (noms, adresses et professions).
- Description détaillée de l'immeuble : adresse, désignation cadastrale, dimensions et superficie du terrain.
- Déclaration des acheteurs : Déclaration de satisfaction des lieux après examen.

2. \_\_\_\_\_ :

- Prix offert pour la propriété.
- Type et délai des paiements.

Il est plutôt rare que les acheteurs s'engagent à assumer l'hypothèque des vendeurs ou que les vendeurs financent les acheteurs.

- Montant de l'acompte

Le versement d'un acompte n'est pas obligatoire et, dans les faits, c'est une pratique peu répandue. En versant un acompte de 1 à 5 % du prix d'achat, l'acheteur sera plus engagé et cela aura un effet dissuasif sur un éventuel désistement. L'acompte est remboursé si l'offre d'achat est annulée. Si l'acheteur désire verser un acompte, il serait prudent qu'il soit déposé dans le compte en fidéicommissé d'un notaire.



3. \_\_\_\_\_ :

- **Obligations communes.** Engagement à signer un acte de vente devant notaire le ou avant une date (il est identifié s'il a déjà été choisi par l'acheteur). Délai habituel: 30 jours.
- **Obligations des vendeurs.** Les vendeurs s'engagent à livrer la propriété dans l'état où elle était lors de la visite. Ils s'engagent également à fournir un titre de propriété valide ainsi qu'un certificat de localisation conforme à l'état des lieux.
- **Obligations des acheteurs.** Ils s'engagent à demander, à leur frais, un prêt hypothécaire. Délai habituel: 3 à 10 jours.
- **La date de l'acte de vente.** Cette date correspond au jour où le transfert de propriété sera effectif, jour où vous devrez vous présenter chez le notaire.
- **La date de prise de possession.** Cette date correspond à la journée à laquelle le vendeur doit rendre les lieux disponibles à l'acheteur.
- **Inclusions et exclusions.** Liste des équipements qui sont inclus ou exclus de la vente (luminaires, poêle, lave-vaisselle, aspirateur central...).
- **Autres conditions**

Vous pouvez y retrouver les informations suivantes:

- Liste des réparations à effectuer par le vendeur.
- Offre conditionnelle aux résultats favorables de l'inspection de la propriété.
- Offre conditionnelle à la vente de la propriété de l'acheteur.
- Autres clauses

N'hésitez pas à en ajouter à votre offre d'achat ou à votre contre-offre si vous désirez y préciser des informations additionnelles.

## Structurez une offre d'achat de façon optimale (suite)

4. \_\_\_\_\_ :

- **Délai d'acceptation** : Il est préférable de spécifier un délai pour l'acceptation ou le refus de la promesse d'achat par les vendeurs (sinon ce sont les dispositions du code Civil qui seront en application). S'ils ne répondent pas dans le délai prescrit, l'offre s'annule et l'acompte est remboursé. Délai habituel: 24 à 72 heures.

- Signature des acheteurs

\_\_\_\_\_ :

- Identification des vendeurs et signatures.

\_\_\_\_\_ :

- L'acheteur reconnaît avoir reçu copie de la réponse du vendeur ou vice versa.

Source : Offre d'achat Du Proprio

Ces informations sont fournies à titre d'exemple seulement, vous pouvez modifier, ajouter ou supprimer certaines informations non pertinentes.

Vous pouvez retrouver des offres d'achats sur le site : [www.duproprio.com](http://www.duproprio.com)

# Jour 8

## Les divers critères d'un bon achat en immobilier



### Les divers critères d'un bon achat en immobilier

• Le bien immobilier peut-être \_\_\_\_\_.

---

---

---

\_\_\_\_\_ est intéressante.

---

---

---

• La qualité \_\_\_\_\_ est excellente.

---

---

---

• Le prix est en dessous de \_\_\_\_\_.

---

---

---

## Les divers critères d'un bon achat en immobilier (suite)

- \_\_\_\_\_ du bien immobilier est bon.

---

---

---

- Il y a une \_\_\_\_\_ d'appartement et ce secteur.

---

---

---

- Les \_\_\_\_\_ ne sont pas plus chers que le \_\_\_\_\_.

---

---

---

# Jour 9

## La balance de vente : Comment la structurer?



Aussi appelé solde de prix de vente, ce prêt correspond au \_\_\_\_\_ entre le prix demandé par le vendeur et la liquidité dont l'acheteur dispose pour acquérir la propriété. Ce \_\_\_\_\_ sert généralement à \_\_\_\_\_ une partie de la mise de fonds requise à l'achat du bien immobilier.

### Quels sont les éléments favorisant la balance de vente?

- Lorsque \_\_\_\_\_ est plus grande que la \_\_\_\_\_. S'il y a beaucoup de \_\_\_\_\_ et un peu moins \_\_\_\_\_, la balance de vente sera plus facile à obtenir.
- Plus on vous accordera \_\_\_\_\_ à titre d'investisseur, plus il sera facile \_\_\_\_\_. D'où l'importance d'avoir le plus de connaissances possibles en immobilier.
- D'avoir un bon \_\_\_\_\_ qui pourra rédiger le \_\_\_\_\_.
- Vos chances d'obtenir une b.v. sont décuplées si \_\_\_\_\_ n'a pas besoin immédiatement de tout \_\_\_\_\_.
- Vous ou votre courtier devez être en mesure de bien présenter les \_\_\_\_\_ de la b.v. au \_\_\_\_\_.

### Exemple de façon de structurer la balance de vente

Capital et intérêts simultanément :

Cette stratégie de remboursement, consiste à payer le capital et les intérêts simultanément comme lors d'un prêt hypothécaire. Cette option s'avère la moins onéreuse à la fin du terme.

#### Exemple:

Le vendeur consent à vous financer un montant de 50 000\$, amorti sur 25 ans à un taux d'intérêts de 7%, le tout remboursable dans 5 ans.

Vos paiements, comprenant capital et intérêts, seront alors de 350,21\$ durant 60 mois et le capital de 45 522,15\$ restant à la fin du terme, devra alors être remboursé au vendeur.

Votre coût total d'emprunt sera alors de 66 534,75 \$, soit  $60 \times 350,21\$ + 45\,522,15\$$ .

# Jour 10

## Comment se rendre à 1 million de (\$) ou (€) d'actifs en 20 ans, grâce à l'immobilier



### Scénario no. 1

Vous avez 45 ans, vous achetez une propriété (un triplex) de 450 000\$ qui a une valeur marchande de 500 000\$ qui génère des revenus de 36 000\$/ année avec un potentiel d'optimisation de 10 000\$ sur une période de 5 ans.

Déjà, vous avez fait 50 000\$ de profit à l'achat... mais en optimisant à chaque année votre immeuble, vous êtes en mesure de financer votre bien sur 15 ans (avec un taux de 2% d'intérêt).

Dans 5 ans...vous pourrez faire ré-évaluer votre bien et vous irez chercher l'équité pour faire une nouvelle acquisition d'un autre bien immobilier de même valeur (environ 500 000\$) que vous financerez sur 15 ans aussi. Ceci implique que vous dénchiez une aubaine.

Dans 20 ans, soit à 65 ans, vous pourrez décider de (1) vendre vos deux biens immobiliers ou encore (2), recevoir les revenus de location de vos deux biens immobiliers, qui seront entièrement payés.

La valeur de vos deux biens aura dépassé le million de dollars (\$).

Prenez en considération que vos biens immobiliers prendront en moyenne une plus-value de 2 % par année... Ce qui est plus que conservateur.

# Comment se rendre à 1 million de (\$) ou (€) d'actifs en 20 ans, grâce à l'immobilier (suite)

## Scénario no. 2

Disons que vous avez 35 ans et que vous décidez de faire l'achat d'un chalet pour en faire de la location saisonnière. Vous payez 300 000\$ et vous en tirez approximativement 35 000\$/an en prenant pour acquis que vous ne louerez que 10 mois par année.

\*En location saisonnière, il faut toujours calculer de façon conservatrice les revenus de nos locations potentielles.

Il vous sera possible de financer votre bien sur 15 ans à 2%. Vous pourrez ensuite dans 3 ou 4 ans, faire ré-évaluer votre bien afin d'aller chercher l'équité et ainsi faire l'acquisition d'un triplex.

Disons maintenant que vous faites l'acquisition d'un triplex d'une valeur de 450 000\$ et que vous payez ce dernier, en dessous de la valeur marchande, soit 400 000\$...

Vous aurez à nouveau fait un profit à l'achat de 50 000\$.

Si vous financer ce nouveau bien sur 15 ans, vous aurez un immeuble entièrement payé au terme de votre amortissement. De plus, le chalet que vous aurez acquis 20 ans auparavant, sera lui aussi payé.

Vous vous retrouverez donc à 55 ans avec une valeur en actif de plus d'un million de dollars.

---

## À VENDRE

---

**420 000 \$**

Prix demandé

**2235 34E RUE ,  
LAVAL-OUEST**  
7 logements



### REMARQUES :

Immeuble de 6x2.5 + 1 studio avec un très grand terrain de 1100 mètres carrés, qui offre plusieurs possibilités à l'acheteur. Tous les logements possèdent une cuisine meublée. Une buanderie est disponible pour les locataires. Chauffage et électricité au frais du propriétaire. Excellent potentiel d'optimisation. Entièrement loué. Secteur tranquille.

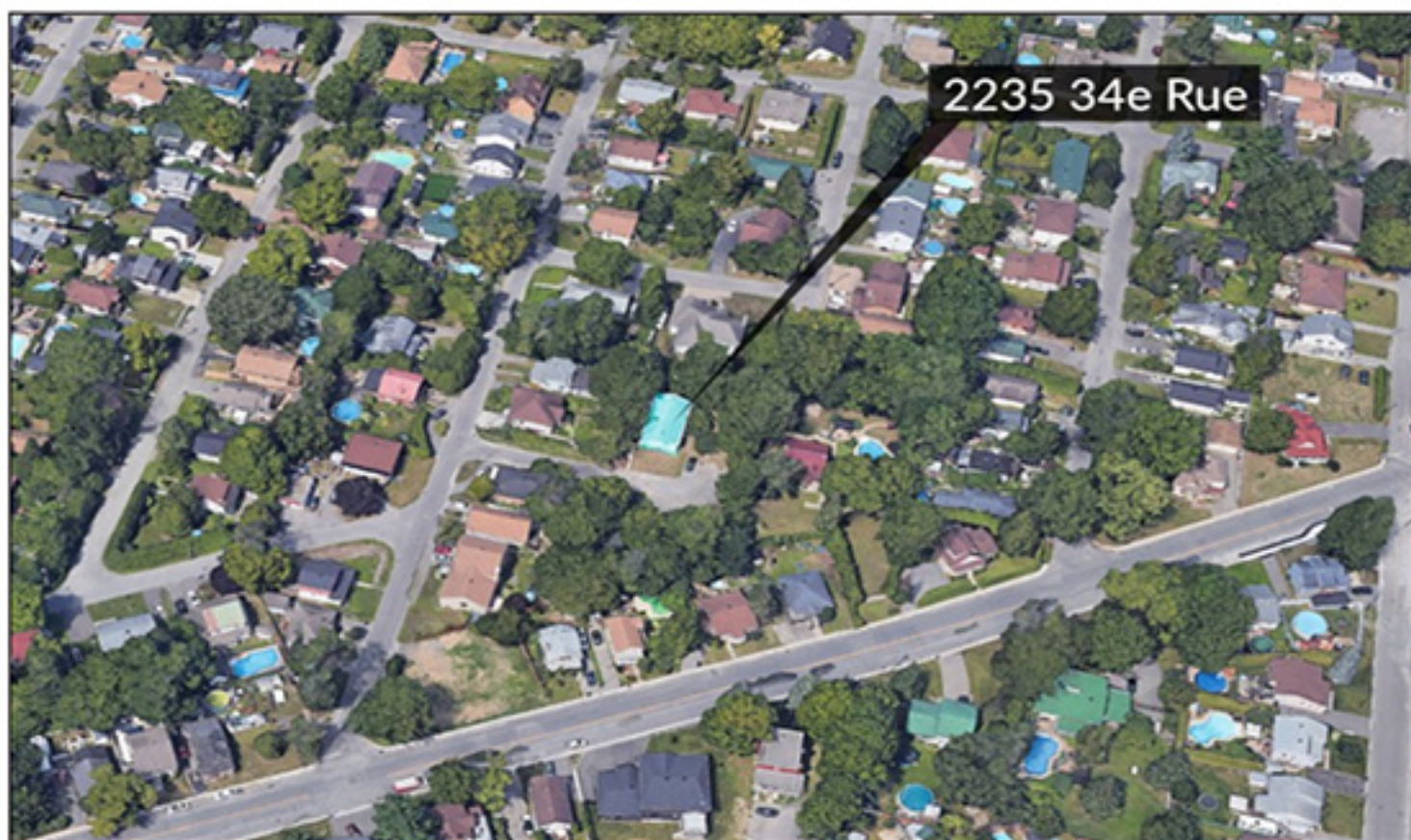
---

Courtier responsable

**Samuel Lapointe**  
Courtier Immobilier

T: 450-512-7859  
C: samuel.lapointe@pmml.ca





## INFORMATIONS GÉNÉRALES

Numéro de cadastre	1 081 064
Superficie du terrain	1 100.1 m2
Évaluation municipale - Terrain	169 200\$
Évaluation municipale - Bâtiment	303 000\$
Évaluation municipale - Total	472 200 \$

## CONSTRUCTION

Année de construction	1966
Type de bâtiment	Détaché
Type de construction	Brique et bois
Nombre d'étages	1
Autres informations	

## TYPE D'IMMEUBLE

Nombre de logements	6x2.5 + 1 studio
Nombre de stationnements	6 places
Responsabilité du chauffage	Propriétaire
Responsabilité de l'eau chaude	Propriétaire
Responsabilité des électros	Propriétaire
Entrée laveuse/sécheuse	Non
Buanderie	Oui
Autres informations	

## DÉPENSES EN CAPITAL IMPORTANTES DEPUIS 10 ANS


## CARACTÉRISTIQUES

Système pour le chauffage	Foumaise à l'huile / Plinthes électriques	Condition du toit	10 ans
Système pour l'eau chaude	Réservoir électrique	Revêtement extérieur	Brique
Panneaux électriques	Disjoncteurs	Condition des balcons	15 ans
Plomberie	Cuivre	Condition des portes	À vérifier
Condition des cuisines	Bon état	Condition des fenêtres	À vérifier
Condition des salles de bains	10 ans et plus	Type de stationnement	Extérieur
Recouvrement des planchers	Bois	Intercom et sonnette	Non
Étude environnementale	Non	Système d'incendie	Non
Entente conciergerie	Oui, habite sur place		

## AUTRES INFORMATIONS

Buanderie Gratuit au sous-sol. Les logements ne possèdent pas d'espace laveuse sècheuse.  
Une salle de bain a besoin d'être changée  
Foumaise à l'huile qui a été bien entretenue.

LA VENTE EST FAITE SANS GARANTIE LÉGALE DE QUALITÉ AUX RISQUES ET PÉRILS DE L'ACHETEUR

Les remarques, descriptions, caractéristiques et projections financières contenues dans le présent document sont à titre de renseignement seulement et ne doivent pas être considérées comme étant officielles. Les renseignements ci-inclus proviennent de sources que nous considérons fiables, mais pour lesquels nous ne pouvons garantir l'exactitude. C'est à l'acheteur de prendre la responsabilité de tout vérifier et de s'en déclarer satisfait ou insatisfait lors du processus de vérification diligente suite à une promesse d'achat acceptée.

## RATIOS FINANCIERS

Coût par logement (CPL)	60 000 \$
Multiplicateur de revenu brut (MRB)	10.1
Multiplicateur de revenu net (MRN)	23.4
Taux global d'actualisation (TGA)	4.3 %

## REVENUS

	Annuel	% / RB	RPL(m)
Total Résidentiel	41 520 \$	100.0 %	494 \$
Commercial			
Stationnement			
Buanderie			
Rangement			
<b>REVENUS BRUTS TOTAUX</b>	<b>41 520 \$</b>		

## DÉPENSES

	Montant annuel	SCHL/Actuel	% sur RB	CPL annuel
Vacances/Créances	1 661 \$	SCHL	4.0 %	237 \$
Administration	1 661 \$	SCHL	4.0 %	237 \$
Taxes municipales	6 283 \$	Actuel	15.1 %	898 \$
Taxes scolaires	720 \$	Actuel	1.7 %	103 \$
Assurances	1 928 \$	Estimé	4.6 %	275 \$
Électricité	4 725 \$	Actuel	11.4 %	675 \$
Chauffage	595 \$	Estimé	1.4 %	85 \$
Déneigement	598 \$	Actuel	1.4 %	85 \$
Ascenseurs		Actuel		
Location équipement		Actuel		
Réserve entretien	3 500 \$	SCHL	8.4 %	500 \$
Salaire/concierge	1 190 \$	SCHL	2.9 %	170 \$
Réserve mobilier	700 \$	Actuel	1.7 %	100 \$
<b>DÉPENSES TOTALES</b>	<b>23 561 \$</b>		56.7 %	3 366 \$
<b>REVENU NET</b>	<b>17 959 \$</b>			2 566 \$

## FINANCEMENT

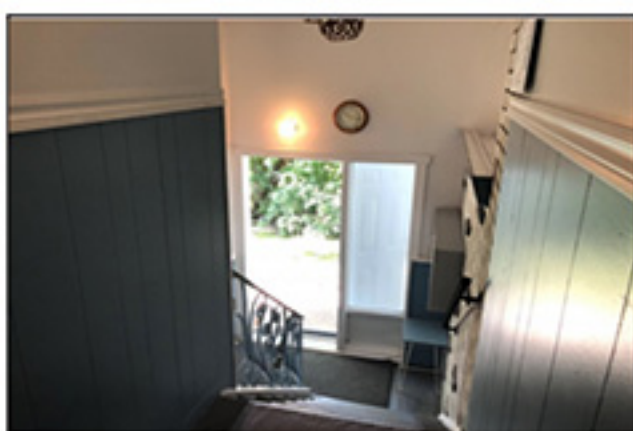
	Option de prêt conventionnel	Option de prêt SCHL	Option assumption hypothèque actuelle
Montant du prêt maximum	257 000 \$	301 000 \$	
TGA de financement	5.24	5.07	
Ratio de couverture de dette	1.25	1.30	
Taux d'intérêt	2.9	2.3	
Amortissement	25	30	
Terme	5	5	

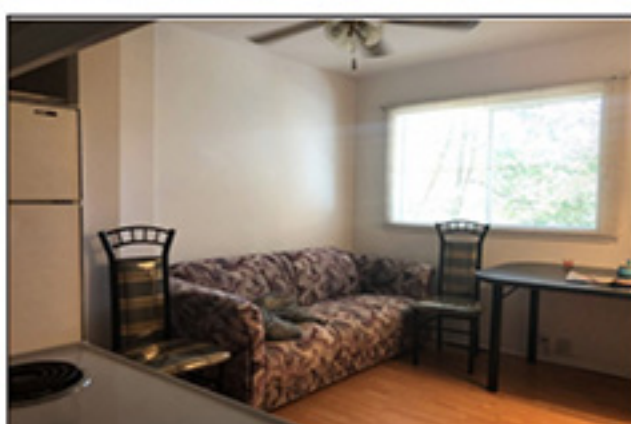
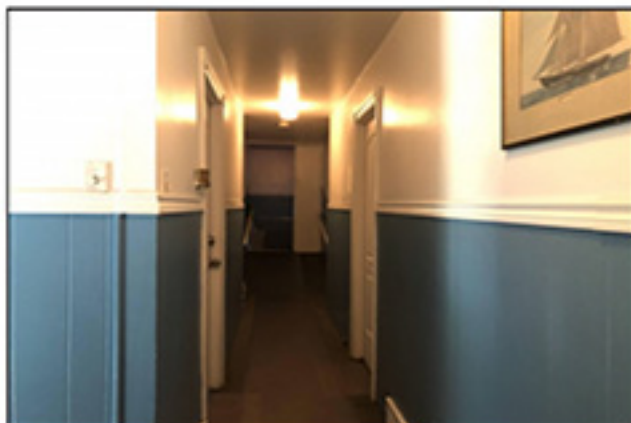
## FLUX DE TRÉSORERIE

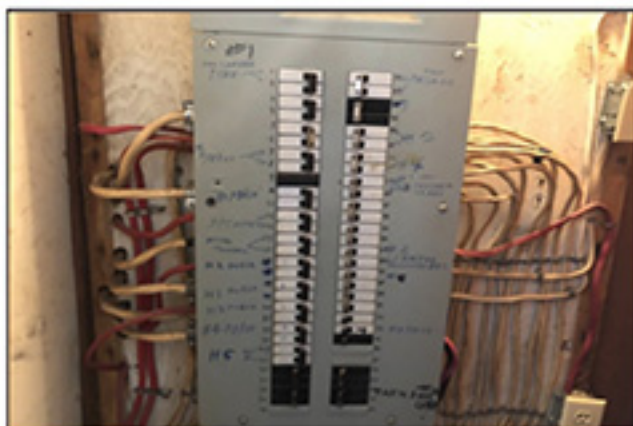
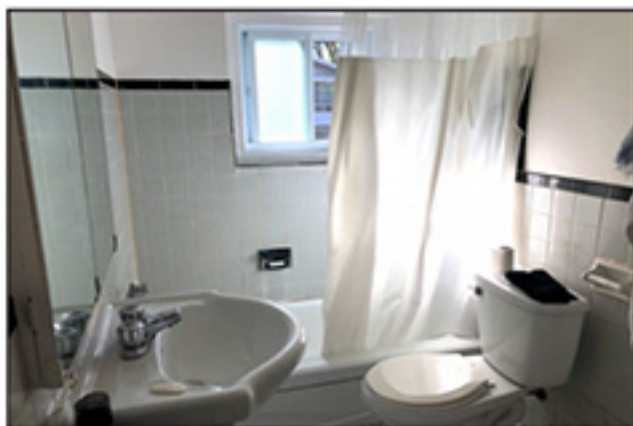
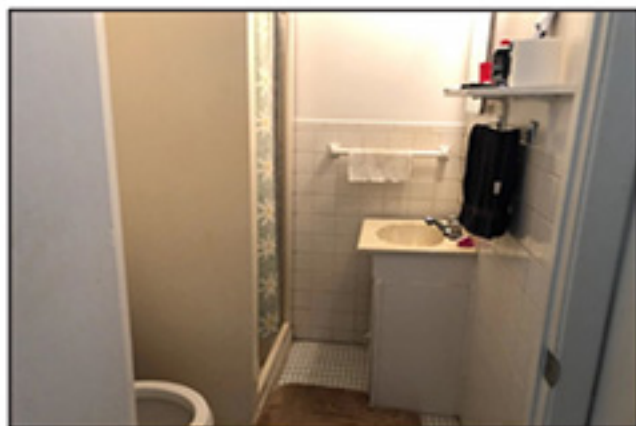
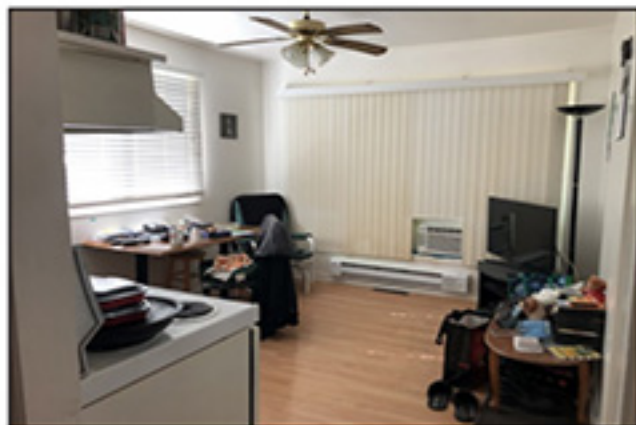
Revenu net	17 959 \$	17 959 \$	
Paiement hypothécaire annuel	14 437 \$	14 538 \$	
Liquidité après hypothèque	3 522 \$	3 421 \$	

## RENDEMENT SUR MISE DE FONDS

Mise de fond nécessaire	163 000 \$	119 000 \$	
Rendement sur liquidité	2.2 %	2.9 %	
Rendement sur liquidité + capitalisation	6.5 %	9.1 %	
TRI avec plus-value de 2 %	11.7 %	16.2 %	







---

## À VENDRE

---

### 795 000 \$

Prix demandé

**951 - 959 NOTRE-DAME,  
SAINT-RÉMI**  
7 logements



#### REMARQUES :

7 log. très bien entretenu situé à St-Rémi : 2x5.5 + 1x4.5 + 4x3.5 (loft). Construit en 1948, canexel. Chauffage et électricité aux frais des locataires. Chauffage électrique et gaz naturel. Panneaux à disjoncteurs. Très bien localisé au sein de St-Rémi. Très grande bâtisse et terrain aux dimensions importantes.

---

Courtier responsable

**François Nepveu**  
Courtier Immobilier

T: 514-953-1442  
C: francois.nepveu@pmml.ca





## INFORMATIONS GÉNÉRALES

Numéro de cadastre	3 846 684, 5 582 293, 5 582 294
Superficie du terrain	1 519 m <sup>2</sup>
Évaluation municipale - Terrain	171 600\$
Évaluation municipale - Bâtiment	504 600\$
Évaluation municipale - Total	676 200 \$

## CONSTRUCTION

Année de construction	1948
Type de bâtiment	Bois
Type de construction	Détaché
Nombre d'étages	2
Autres informations	

## TYPE D'IMMEUBLE

Nombre de logements	2x5.5 + 1x4.5 + 4x3.5 (loft)
Nombre de stationnements	14 places
Responsabilité du chauffage	Locataires
Responsabilité de l'eau chaude	Locataires
Responsabilité des électros	Locataires
Entrée laveuse/sécheuse	Oui
Buanderie	Entrée L/S dans chaque unité
Autres informations	Entrée lave-vaisselle

## DÉPENSES EN CAPITAL IMPORTANTES DEPUIS 10 ANS

Partie de la toiture	

## CARACTÉRISTIQUES

Système pour le chauffage	Gaz naturel pour les 5.5 + plinthes électr...	Condition du toit	Bardeau d'asphalte, gravier et bitume
Système pour l'eau chaude	Réservoirs indépendants	Revêtement extérieur	Canexel and aluminium
Panneaux électriques	Disjoncteurs	Condition des balcons	Fibre de verre et acier
Plomberie	Pex et cuivre	Condition des portes	Bon état, acier
Condition des cuisines	Bon état	Condition des fenêtres	Bon état, PVC
Condition des salles de bains	Bon état	Type de stationnement	Extérieur
Recouvrement des planchers	Bois franc & flottant et céramique	Intercom et sonnette	Chaque porte ind.
Étude environnementale	Non	Système d'incendie	Oui
Entente conciergerie	Non		

## AUTRES INFORMATIONS

Les remarques, descriptions, caractéristiques et projections financières contenues dans le présent document sont à titre de renseignement seulement et ne doivent pas être considérées comme étant officielles. Les renseignements ci-inclus proviennent de sources que nous considérons fiables, mais pour lesquels nous ne pouvons garantir l'exactitude. C'est à l'acheteur de prendre la responsabilité de tout vérifier et de s'en déclarer satisfait ou insatisfait lors du processus de vérification diligente suite à une promesse d'achat acceptée.

## RATIOS FINANCIERS

Coût par logement (CPL)	114 000 \$
Multiplicateur de revenu brut (MRB)	12.9
Multiplicateur de revenu net (MRN)	21.1
Taux global d'actualisation (TGA)	4.7 %

## REVENUS

	Annuel	% / RB	RPL(m)
Total Résidentiel	61 680 \$	100.0 %	734 \$
Commercial			
Stationnement			
Buanderie			
Rangement			
<b>REVENUS BRUTS TOTAUX</b>	<b>61 680 \$</b>		

## DÉPENSES

	Montant annuel	SCHL/Actuel	% sur RB	CPL annuel
Vacances/Créances	2 467 \$	SCHL	4.0 %	352 \$
Administration	2 467 \$	SCHL	4.0 %	352 \$
Taxes municipales	8 853 \$	Actuel	14.4 %	1 265 \$
Taxes scolaires	1 026 \$	Actuel	1.7 %	147 \$
Assurances	3 496 \$	Actuel	5.7 %	499 \$
Électricité	252 \$	Actuel	0.4 %	36 \$
Chauffage		Actuel		
Déneigement	799 \$	Actuel	1.3 %	114 \$
Ascenseurs		Actuel		
Location équipement		Actuel		
Réserve entretien	3 500 \$	SCHL	5.7 %	500 \$
Salaire/concierge	1 190 \$	SCHL	1.9 %	170 \$
Réserve mobilier		Actuel		
<b>DÉPENSES TOTALES</b>	<b>24 050 \$</b>		39.0 %	3 436 \$
<b>REVENU NET</b>	<b>37 630 \$</b>			5 376 \$

## FINANCEMENT

	Option de prêt conventionnel	Option de prêt SCHL	Option assumption hypothèque actuelle
Montant du prêt maximum	479 000 \$	576 000 \$	
TGA de financement	5.89	5.55	
Ratio de couverture de dette	1.25	1.30	
Taux d'intérêt	4	3	
Amortissement	25	30	
Terme	5	5	

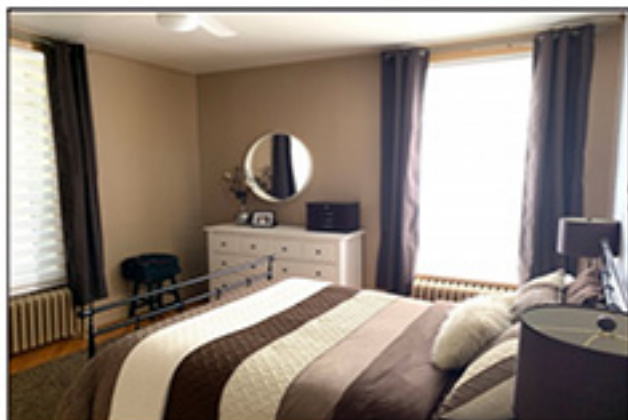
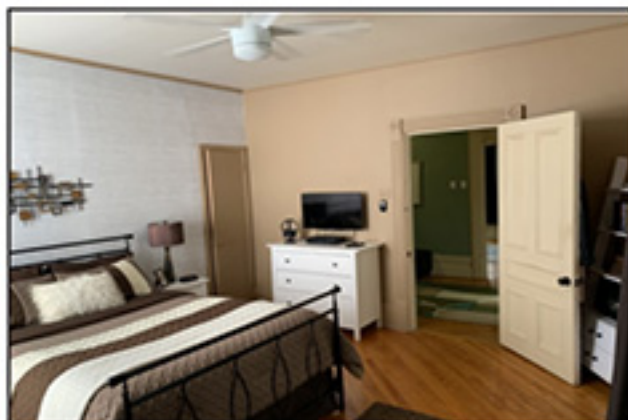
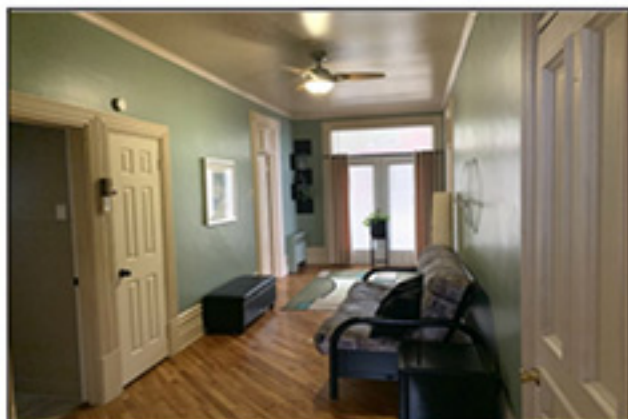
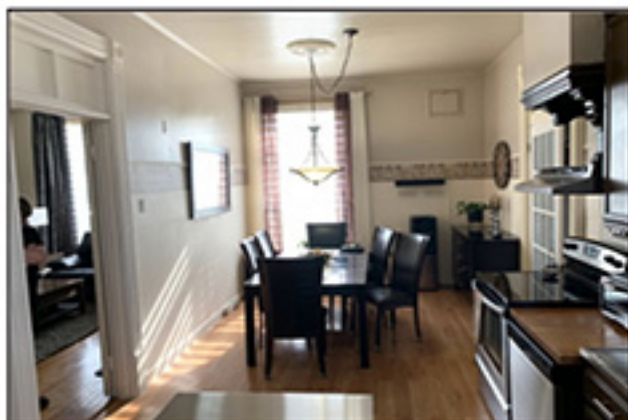
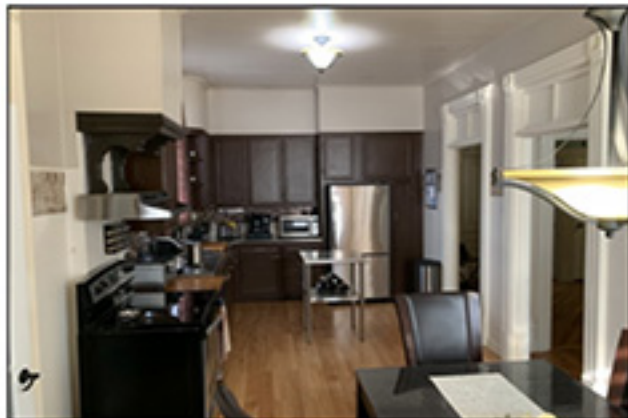
## FLUX DE TRÉSORERIE

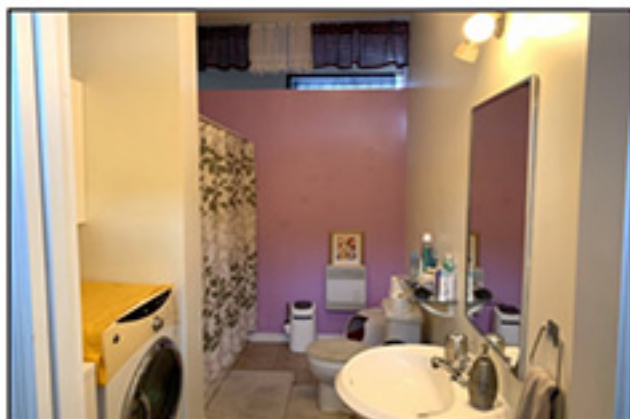
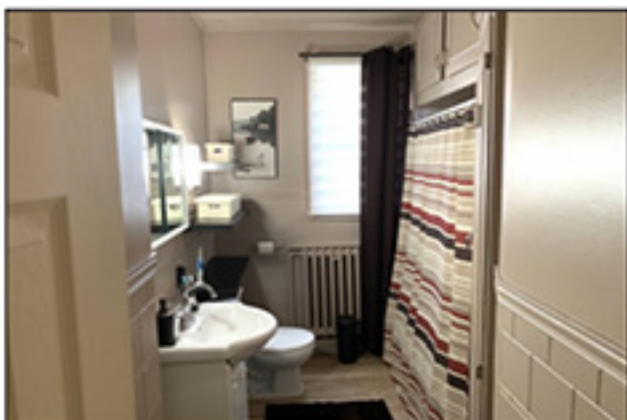
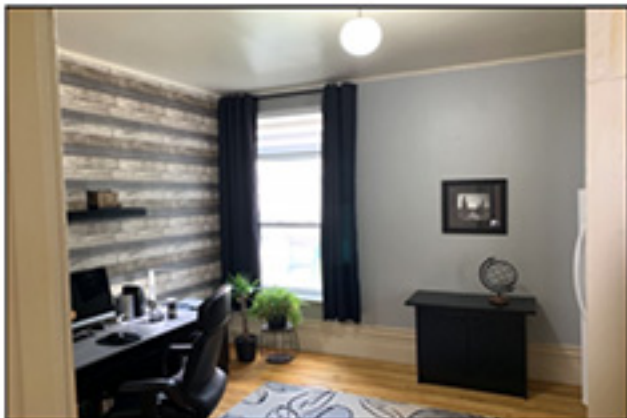
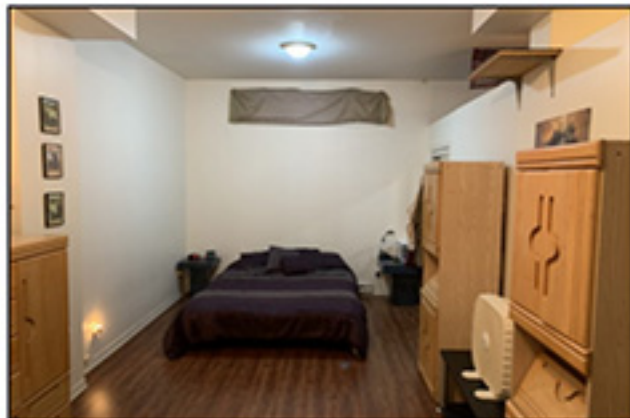
	Option de prêt conventionnel	Option de prêt SCHL	Option assumption hypothèque actuelle
Revenu net	37 630 \$	37 630 \$	
Paiement hypothécaire annuel	30 236 \$	30 453 \$	
Liquidité après hypothèque	7 394 \$	7 177 \$	

## RENDEMENT SUR MISE DE FONDS

	Option de prêt conventionnel	Option de prêt SCHL	Option assumption hypothèque actuelle
Mise de fond nécessaire	316 000 \$	219 000 \$	
Rendement sur liquidité	2.3 %	3.3 %	
Rendement sur liquidité + capitalisation	6.0 %	9.0 %	
TRI avec plus-value de 2 %	11.0 %	16.3 %	







---

## À VENDRE

---

### 799 000 \$

Prix demandé

**250 TSSE CYR,  
SAINT-JÉRÔME**  
8 logements



#### REMARQUES :

Très beau 8 logements à Saint-Jerome. Situé dans un cul-de-sac, 2x5.5 + 2x4.5 + 4x3.5. Chauffage électrique locataires pour les 4.5 et 5.5, et Propriétaire pour les 3.5. La facture pourrait toutefois être remise aux locataires. Excellent investissement.

---

Courtier responsable

**Samuel Lapointe**  
Courtier Immobilier

T: 450-512-7859  
C: samuel.lapointe@pmml.ca

**250 TSSE CYR, SAINT-JÉRÔME**  
8 logements

**CARTOGRAPHIE**



## INFORMATIONS GÉNÉRALES

Numéro de cadastre	2 663 626
Superficie du terrain	1 221.4 m <sup>2</sup>
Évaluation municipale - Terrain	53 400\$
Évaluation municipale - Bâtiment	488 200\$
Évaluation municipale - Total	541 600 \$

## CONSTRUCTION

Année de construction	1976
Type de bâtiment	Isolé
Type de construction	Brique et bois
Nombre d'étages	3
Autres informations	

## TYPE D'IMMEUBLE

Nombre de logements	2x5.5 + 2x4.5 + 4x3.5
Nombre de stationnements	10 places
Responsabilité du chauffage	Propriétaire / Locataires
Responsabilité de l'eau chaude	Propriétaire / Locataires
Responsabilité des électros	Propriétaire pour les 3.5
Entrée laveuse/sécheuse	Oui pour les 5.5 et 4.5
Buanderie	Oui pour les 3.5
Autres informations	

## DÉPENSES EN CAPITAL IMPORTANTES DEPUIS 10 ANS

Plusieurs fenêtres ont été changées
3 portes-patios ont été remplacées
1 logement a été rénové au complet
Plusieurs salles de bains ont été rénovées

## CARACTÉRISTIQUES

Système pour le chauffage	Plinthes électriques	Condition du toit	2006, en gravier
Système pour l'eau chaude	Réservoirs indépendants	Revêtement extérieur	Briques
Panneaux électriques	Disjoncteurs	Condition des balcons	Bois - 2009
Plomberie	Cuivre	Condition des portes	À vérifier
Condition des cuisines	Bon état	Condition des fenêtres	PVC capées d'aluminium
Condition des salles de bains	Bon état	Type de stationnement	Extérieur
Recouvrement des planchers	Bois flottant, tuiles et céramique	Intercom et sonnette	Oui
Étude environnementale	Non	Système d'incendie	À vérifier
Entente conciergerie			

## AUTRES INFORMATIONS

Les remarques, descriptions, caractéristiques et projections financières contenues dans le présent document sont à titre de renseignement seulement et ne doivent pas être considérées comme étant officielles. Les renseignements ci-inclus proviennent de sources que nous considérons fiables, mais pour lesquels nous ne pouvons garantir l'exactitude. C'est à l'acheteur de prendre la responsabilité de tout vérifier et de s'en déclarer satisfait ou insatisfait lors du processus de vérification diligente suite à une promesse d'achat acceptée.



## RATIOS FINANCIERS

Coût par logement (CPL)	100 000 \$
Multiplicateur de revenu brut (MRB)	13.8
Multiplicateur de revenu net (MRN)	25.5
Taux global d'actualisation (TGA)	3.9 %

## REVENUS

	Annuel	% / RB	RPL(m)
Total Résidentiel	58 080 \$	100.0 %	605 \$
Commercial			
Stationnement			
Buanderie			
Rangement			
<b>REVENUS BRUTS TOTAUX</b>	<b>58 080 \$</b>		

## DÉPENSES

	Montant annuel	SCHL/Actuel	% sur RB	CPL annuel
Vacances/Créances	2 323 \$	SCHL	4.0 %	290 \$
Administration	2 323 \$	SCHL	4.0 %	290 \$
Taxes municipales	8 981 \$	Actuel	15.5 %	1 123 \$
Taxes scolaires	594 \$	Actuel	1.0 %	74 \$
Assurances	2 613 \$	Actuel	4.5 %	327 \$
Électricité	3 427 \$	Actuel	5.9 %	428 \$
Chauffage		Actuel		
Déneigement	690 \$	Actuel	1.2 %	86 \$
Ascenseurs		Actuel		
Location équipement		Actuel		
Réserve entretien	4 000 \$	SCHL	6.9 %	500 \$
Salaire/concierge	1 360 \$	SCHL	2.3 %	170 \$
Réserve mobilier	400 \$	Actuel	0.7 %	50 \$
<b>DÉPENSES TOTALES</b>	<b>26 711 \$</b>		<b>46.0 %</b>	<b>3 339 \$</b>
<b>REVENU NET</b>	<b>31 369 \$</b>			<b>3 921 \$</b>

## FINANCEMENT

	Option de prêt conventionnel	Option de prêt SCHL	Option assumption hypothèque actuelle
Montant du prêt maximum	479 000 \$	525 000 \$	
TGA de financement	4.91	5.08	
Ratio de couverture de dette	1.25	1.30	
Taux d'intérêt	2.3	2.3	
Amortissement	25	30	
Terme	5	5	

## FLUX DE TRÉSORERIE

Revenu net	31 369 \$	31 369 \$	
Paiement hypothécaire annuel	25 180 \$	25 357 \$	
Liquidité après hypothèque	6 189 \$	6 012 \$	

## RENDEMENT SUR MISE DE FONDS

Mise de fond nécessaire	320 000 \$	274 000 \$	
Rendement sur liquidité	1.9 %	2.2 %	
Rendement sur liquidité + capitalisation	6.4 %	6.9 %	
TRI avec plus-value de 2 %	11.4 %	12.7 %	

