



STÉPHANIE MILOT

Coach, investisseuse immobilier et
Fondatrice d'ImmoRéussite

25 STRATÉGIES

POUR RÉUSSIR EN IMMOBILIER



1

Commencez par identifier vos croyances limitatives par rapport à l'immobilier.

Exemple :

- ✓ Ça prend de l'argent pour réussir en immobilier
- ✓ Je n'ai pas la fibre entrepreneuriale
- ✓ Je n'ai aucune connaissance en ce moment, je ne peux donc pas débiter

Une fois vos croyances limitatives identifiées, allez ensuite vous chercher, pour chacune d'elles, des contre-exemples. Exemple : si vous pensez qu'il est impossible pour vous de réussir en n'ayant pas d'argent au départ, allez rencontrer des investisseurs immobiliers qui ont fait fortune en partant de zéro. Cela aura pour effet de défaire votre croyance et ainsi vous faire réaliser que c'est également possible pour vous! Faites ensuite la même chose pour chacune de vos croyances.

2

Posez-vous la question : Où ai-je envie d'être dans 10 ans sur le plan financier et comment puis-je atteindre mon objectif à l'aide de l'immobilier?





3

**Déterminez vos objectifs en immobilier.
Souhaitez-vous :**

- ✓ Démarrer en immobilier?
- ✓ Acheter votre première propriété?
- ✓ Assurer votre retraite?
- ✓ Faire des achats et reventes rapides dans le but de faire un profit?
- ✓ Construire votre propriété?
- ✓ Payer des études à vos enfants?
- ✓ Acheter en groupe?
- ✓ Avoir un revenu d'appoint?
- ✓ Bâtir un empire immobilier?

4

Déterminez dans quel secteur de l'immobilier vous aimeriez débiter.

- ✓ Premier achat de résidence unifamiliale
- ✓ Achat de multi-logements
- ✓ Flip (achat et revente rapide dans le but de faire un profit)
- ✓ Achat de terrain
- ✓ Etc...





STRATÉGIES 5,6&7

5

Déterminez le secteur où vous souhaitez investir.

Pour débiter, il peut être judicieux d'acheter un immeuble dans un rayon de 30 minutes de votre propriété actuelle. Surtout si vous décidez de vous occuper de votre immeuble vous-même.

6

Bannissez immédiatement la phrase : « Ce n'est pas le bon temps pour investir en immobilier ».

C'est TOUJOURS le bon temps! Il vous suffit de trouver des propriétés intéressantes et sachez qu'il y en a toujours, quel que soit le cycle économique dans lequel on se trouve.

7

Prenez conscience du potentiel extraordinaire que vous offre l'immobilier.

Avec l'effet de levier, vous pouvez vous procurer une propriété en y mettant seulement une mise de fond de 5% à 20% et devenir propriétaire de 100% de l'immeuble. N'est-ce pas merveilleux? Dites-moi, connaissez-vous beaucoup de véhicules au niveau financier qui offrent une telle opportunité de rendement? Moi non!





STRATÉGIES 8,9&10

8

Demandez conseils à ceux qui ont réussi en immobilier et non à ceux qui ont échoués.

Les gens qui ont du succès, en vous partageant leurs meilleures stratégies vont, non seulement accélérer votre courbe de croissance mais vont également vous enseigner quels sont les pièges à éviter. À l'inverse, les gens qui ont connu un échec en immobilier ne feront que vous parler des aspects négatifs de leur expérience et pourront même vous démotiver au passage.

9

Formez-vous dans le domaine.

Au fil des ans, toutes les histoires d'insuccès dont j'ai été témoin en lien avec l'immobilier avaient toutes un point en commun : Elles avaient été commises par des personnes ayant de faibles connaissances en immobilier et ayant commis des erreurs de débutants. Exemple d'erreurs : acheter dans un mauvais secteur, ne pas choisir ses locataires avec soin, mal calculer ses ratios, etc. Plus vous ferez l'acquisition de connaissances dans le domaine, plus vous ferez des choix judicieux en matière d'investissement immobilier.

10

Ne tombez pas en amour avec de la brique! Cette mise en garde, reçue à mes débuts en immobilier, est de loin une des plus utiles que j'ai reçue à ce jour!

En terme clair, que signifie cet énoncé? En matière d'investissement immobilier, il est fortement recommandé de ne pas tomber en amour avec la propriété convoitée. Autrement, vous deviendrez ce qu'on appelle : un acheteur motivé. Conséquences : Lorsque viendra le temps de négocier, vous serez désavantagé et risquerez de payer la propriété beaucoup plus chère.



11

Ne cherchez pas juste un prix. Certains immeubles peuvent paraître inintéressants au départ mais soudainement devenir très intéressants lorsque l'on pousse l'analyse un peu plus loin.

Par exemple, au-delà du prix, il sera judicieux de prendre en considération les éléments suivants :

- ✓ Est-ce que le secteur en est un de choix?
- ✓ Y a-t-il un potentiel d'augmentation des loyers?
- ✓ Y a-t-il la possibilité de changer la vocation de l'immeuble (exemple le convertir en condo) ?
- ✓ Etc.

En posant un nouveau regard et en faisant preuve de créativité, certains immeubles peuvent s'avérer plus qu'intéressants.

12

Assurez-vous de faire du ménage dans votre dossier de crédit, il vous sera plus facile d'emprunter pour votre future acquisition.

Si vous avez certaines dettes qui peuvent être remboursées... remboursez-les le plus rapidement possible!





STRATÉGIES 13,14&15

13

Consacrez du temps, idéalement un peu à tous les jours, pour faire vos recherches d'immeubles.

Bloquez-vous des plages de temps dans votre agenda en fonction de vos disponibilités pour vous assurer de faire vos recherches. Même si vous n'avez que 2 heures par semaine à y consacrer au départ... c'est déjà 2 heures que vous investirez dans votre projet!

14

Faites vos devoirs. Lorsque vous trouverez une propriété qui vous semblera intéressante, allez chercher des informations supplémentaires concernant l'immeuble, autres que celles que vous fourniront le vendeur ou le courtier

Ayant tous les deux un intérêt pour que vous achetiez, ces derniers, auront naturellement tendance à mettre l'emphasis sur les points positifs de l'immeuble. Toutefois, si vous prenez le temps d'aller sonner chez les voisins en leur demandant comment est le quartier, quel genre de locataires habitent l'immeuble convoité etc., vous augmenterez vos chances de faire un choix judicieux. De mon côté, à chaque nouvelle acquisition, je vais toujours en plus, au poste de police du quartier pour m'informer sur l'immeuble en question et sur les locataires. Je m'assure ainsi de ne pas avoir de mauvaises surprises ultérieurement.

15

Faites des offres d'achat. Passez à l'action! Je ne le dirai jamais assez, tant que vous êtes dans l'analyse, vous risquez d'être dans l'inaction.

Je dis souvent : « Trop d'analyse paralyse! » Bien entendu, il sera important de faire vos devoirs et calculs adéquatement. Ceci dit, une fois ceux-ci faits, lorsqu'une propriété vous semblera intéressante, passez à l'action et faites une offre!



STRATÉGIES 16,17&18

16

Magasinez votre institution financière. En faisant vos comparaisons, vous serez en mesure de mieux négocier, non seulement le taux d'intérêt mais aussi certaines conditions du prêt.

Pensez-y, l'institution financière tient à vous avoir comme client. Si elle sait qu'elle a de la concurrence, elle fera assurément un petit effort supplémentaire pour s'assurer de faire affaire avec vous.

17

Bâtissez votre équipe de rêve. L'immobilier c'est un peu comme avec les enfants. Il y a un proverbe qui dit : « Ça prend un village pour élever un enfant ».

En immobilier, on pourrait dire : « Ça prend un Dream team pour bien réussir ». J'entends par là, un notaire, un comptable, un concierge, un courtier immobilier, un prêteur bref une équipe de confiance qui, bien qu'elle n'œuvre pas à temps plein avec vous, sera là pour vous épauler lorsque vous en aurez besoin.

18

Faites toujours inspecter vos immeubles avant l'achat. Vous n'achetez pas qu'une simple paire de souliers mais bien une propriété avec une implication monétaire élevée.

Vous devez donc vous assurer que votre acquisition est viable.





19

Si vous investissez dans un immeuble à multi-logements, prenez la décision d'être un bon propriétaire. On entend souvent dire : « Il y a beaucoup de mauvais locataires ».

Tout d'abord, sachez que cet énoncé est erroné. En termes de données, les statistiques démontrent que seulement 1% des locataires seraient problématiques. C'est donc, très peu significatif. Qu'en est-il des propriétaires? Bien qu'on entend plus rarement parler de mauvais propriétaires, sachez que malheureusement, ces derniers existent. Bien entendu, lorsque vous deviendrez à votre tour propriétaire, vous souhaitez que tout se passe harmonieusement entre vous et vos nouveaux locataires. Pour ce faire, voici certaines recommandations pour faire de vous un bon propriétaire :

- ✓ Traitez vos locataires comme s'ils étaient vos clients car dans la réalité, c'est exactement ce qu'ils sont
- ✓ Donnez-leur du service
- ✓ Offrez leur un environnement où il fait bon vivre
- ✓ Répondez rapidement lors de problèmes
- ✓ Respectez-les

En somme, soyez courtois avec eux et offrez-leur le service que vous aimeriez recevoir... et vous obtiendrez fort probablement le même traitement en retour.

20

Considérez éventuellement de donner votre ou vos immeubles en gestion. Vous aurez ainsi plus de temps à consacrer à la recherche de nouveaux immeubles si tel est votre objectif.

Cette simple stratégie m'a d'ailleurs permis il y a plusieurs années de doubler mon parc immobilier.





STRATÉGIES 21,22&23

21

Entretenez vos immeubles. Vous attirerez ainsi des locataires de choix. Souvent, certains immeubles en manque d'entretien attirent des types de locataires qui laissent à désirer.

Pensez-y, qui souhaiterait vivre dans un immeuble mal entretenu? Fort probablement des gens à l'image de votre immeuble.

22

Ne faites pas l'erreur de ne pas augmenter les loyers de vos locataires. Être un bon propriétaire ne veut pas dire de ne pas augmenter les loyers.

Au contraire, si vous offrez un bon service, vos locataires n'auront aucun problème à accepter l'augmentation. Retenez toujours que vos dépenses, en tant que propriétaire, augmentent à chaque année (vos taxes, vos assurances, l'entretien, etc.). Si vous n'augmentez pas les loyers, votre immeuble perdra de la valeur. Pensez-y!

23

Négociez toujours vos différents contrats à chaque nouvelle année : vos contrats d'assurances, de déneigement, d'entretien et réparations, etc.

En suivant de près les prix de vos différents fournisseurs, vous pourrez faire d'importantes économies.





STRATÉGIES 24&25

24

Apprenez à déléguer. Le temps est une denrée rare et surtout épuisable.

Nous disposons tous de 168 heures par semaine et c'est à nous de décider comment les utiliser. Si vous souhaitez éventuellement procéder à d'autres acquisitions, assurez-vous de déléguer. À vouloir tout faire tout seul, on s'épuise et on perd le focus et le plaisir.

25

Ayez du plaisir! Si vous décidez d'embarquer dans l'aventure immobilière, assurez-vous d'y prendre plaisir.

Ne le faites pas parce que votre voisin est devenu riche grâce à ses immeubles. Posez-vous toujours la question : Est-ce que j'ai du plaisir? La vie est trop courte pour ne pas s'amuser. C'est d'ailleurs ma philosophie et... ça me réussit bien!

