



**Le Registre
foncier du
Québec :
une source
intarissable
de deals
potentiels**

Qu'est-ce que ce marché?

Le registre foncier du Québec est un site gouvernemental accessible au public où l'on peut voir toutes les transactions immobilières notariées au Québec. Il retrace l'historique des transactions pour chaque immeuble : achats, ventes, prêts hypothécaires et plusieurs autres.

Certains de ces types d'avis donnent des indices que le propriétaire pourrait être motivé à vendre sous la valeur marchande. C'est donc ceux-là qui intéressent particulièrement les prospecteurs.

L'importance de ce marché

Le registre foncier est une vraie mine d'or pour les investisseurs immobiliers. Plus d'une centaine de deals potentiels sont publiés chaque jour. C'est un flot continu de deals potentiels, jour après jour, et on peut trouver des deals jusqu'à 50% de rabais.

En plus, comme les propriétaires se trouvent dans des situations délicates (défaut de paiement ou deuil), le niveau de "motivation" du vendeur peut être assez élevé. Un investisseur immobilier créatif pourra donc contacter ces propriétaires afin de leur offrir d'acheter leur propriété, tout en respectant la situation délicate qu'ils traversent.

Autrefois réservé aux initiés qui connaissaient tous les sombres recoins du registre, il existe actuellement d'excellents outils qui facilitent l'accès et l'analyse des données du registre foncier (#shamelessplug)

Où est ce marché dans l'entonnoir de la prospection?

Le **registre foncier** est une source de deals de choix, car les immeubles en défaut de paiement et les immeubles légués sont de super indices que le proprio peut être motivé à vendre sous la valeur marchande. Il se trouve au-dessus du Marketing en ligne, car le proprio n'est pas encore en mode solution. Il se trouve en-dessous de Mandats expirés/annulés, car sa situation peut être urgente à régler.





Avantages

- + Source inépuisable de vendeurs motivés: les propriétaires se retrouvent dans des situations où ils doivent vendre leur immeuble rapidement (héritage, difficultés financières).
- + Nombre élevé d'opportunités: plus d'une centaine de deals potentiels publiés chaque jour!
- + Avantage concurrentiel: ces immeubles ne sont pas encore affichés sur le marché et peu de gens savent comment tirer le plein potentiel de cette mine d'or.

Désavantages

- Tu devras être à l'aise pour communiquer avec des propriétaires en détresse.
- Tu devras amener les propriétaires à cheminer et à modifier leur mentalité.
- Le processus (allant de la publication de l'avis à la conclusion de la vente) peut être assez long.

Ce marché te correspond si

- ✔ Tu as du guts!
- ✔ Tu es persévérant .
- ✔ Tu es à l'aise à faire des approches en personne ou par téléphone.
- ✔ Tu fais preuve d'empathie sans te laisser influencer par les "dramas" des propriétaires.



Quoi chercher sur le registre foncier: les meilleurs actes notariés

Tous les jours, le registre répertorie différents actes notariés. Il faut savoir distinguer le potentiel de ceux qui nous apporteront les meilleures opportunités. Parmi eux, deux actes se distinguent.

Préavis d'exercice

Le préavis d'exercice est une "menace" envoyée par huissier au propriétaire. En gros, ça veut dire "Si tu ne me rembourses pas d'ici 60 jours, je vais commencer les démarches pour saisir ta maison".

Si le propriétaire ne rembourse pas la banque (le créancier), la banque entamera des procédures judiciaires contre le proprio. Au terme de ce processus, le propriétaire aura perdu sa maison et son dossier de crédit sera anéanti pour les cinq prochaines années.

Le créancier a deux recours possibles contre le propriétaire en défaut de paiement: la prise en paiement et la vente sous contrôle de justice.

Dans le cas de la **prise en paiement**, la banque prend la propriété comme paiement final. C'est un peu comme si le propriétaire donne sa maison à la banque pour effacer ses dettes. La banque choisit ce recours quand la valeur de la maison vaut plus que la dette.

Dans le cas de la **vente sous contrôle de justice**, la banque obtient le droit de vendre la maison. Les conditions de la vente sont décidées par un juge (prix minimal, choix de l'intermédiaire, etc.). Souvent, un courtier immobilier sera chargé d'effectuer la vente. La banque choisit ce recours lorsque la maison vaut moins que la dette, car elle a ensuite la possibilité de poursuivre le propriétaire pour couvrir la différence.

Déclaration de transmission

Une "déclaration de transmission", c'est une succession. On "transmet" une propriété aux héritiers. La déclaration de transmission est publiée au registre foncier une fois que la succession est liquidée. Ça peut donc prendre 3 à 6 mois après le décès et le deuil est déjà bien entamé.

Les déclarations de transmission peuvent générer de belles opportunités!

- ➔ Il arrive que la maison n'ait pas été rénovée depuis longtemps: la propriété pourra alors être vendue à rabais.
- ➔ Ces ventes se font habituellement sans garantie légale de qualité: un beau 10% de rabais supplémentaire.



- ➔ Certains héritiers désirent vendre rapidement : pour toucher leur héritage en argent, pour cesser de supporter un immeuble ou pour éviter des rénovations.
- Évidemment, toutes les déclarations de transmission ne sont pas des bons deals, mais il y a des bons deals qui sont des déclarations de transmission. Et comme il y a deux fois plus de transmissions que de préavis d'exercice, c'est un type d'avis à ne pas négliger!

Comment déceler les propriétés qui ont le meilleur potentiel

Pour faire simple, il y a trois facteurs pour nous aider à déceler les immeubles qui auraient du potentiel.

1. L'équité
2. Le RPV
3. Les indices

En décortiquant ces trois facteurs, on peut lire les deals et cibler ceux qui ont le meilleur potentiel.



L'équité

Le premier élément à regarder pour évaluer le potentiel est l'équité. L'équité est la partie qui appartient au propriétaire et qu'il récupérera à la vente. Ça comprend donc sa mise de fonds lors de l'achat, plus la capitalisation (prêt hypothécaire qui a diminué avec le temps), plus

l'augmentation de valeur depuis qu'il est propriétaire.

On calcule l'équité ainsi : La valeur de l'immeuble moins le solde hypothécaire.

Plus l'équité est élevée, plus le deal a de potentiel. Notre règle du pouce pour trouver un bon deal est que la propriété doit avoir un minimum de 80 000\$ en équité. Une plus petite équité ne laissera pas assez de place pour le profit (considérant les frais d'acquisition, de possession, etc.)

Le RPV

Le deuxième élément à regarder est le Ratio Prêt

valeur (RPV). Le RPV est le pourcentage du montant du prêt hypothécaire par rapport à la valeur marchande de la propriété. Ça représente la partie de la propriété qui est hypothéquée.

On calcule le RPV ainsi: $\text{Hypothèque} / \text{Valeur de la propriété} \times 100$.

Plus le RPV est bas, plus le deal a de potentiel. Ça veut dire que la propriété n'a pas beaucoup d'hypothèque et que tu as plus de marge de négociation. Notre règle du pouce pour trouver un bon deal est que la propriété doit avoir un RPV de 70% et moins.

Les indices de Mon Prospecteur

Le troisième facteur à regarder pour cibler les bons deals, ce sont les "indices". Des indices qui mettent en lumière des situations particulièrement intéressantes pour les investisseurs immobilier. Souvent ces indices servent à détecter les vendeurs plus motivés.



Voici quelques indices que nous affichons dans Mon Prospecteur:

➔ Le propriétaire a plusieurs propriétés visées par un acte notarié

Si le propriétaire a plusieurs propriétés en défaut de paiement (comme un avis de 60 jours par exemple), ça veut dire qu'il est dans une situation très précaire et qu'il voudra probablement vendre rapidement.

Si le propriétaire a légué plusieurs propriétés en héritage, ça pourrait être une opportunité intéressante

pour acheter un parc immobilier. Ou peut-être que les héritiers voudront en vendre quelques-unes et garder les autres.

➔ La propriété est visée par plusieurs actes dans un court laps de temps

Si la propriété reçoit plusieurs avis dans un court laps de temps, ça veut dire qu'il y a quelque chose de "chaud" sur cette propriété. Mieux vaut contacter le propriétaire sans tarder pour comprendre la situation et lui venir en aide.

➔ Propriété léguée à plusieurs héritiers

Plus il y a d'héritiers, plus il y a de chances qu'ils veulent vendre la maison. Et comme ils sont plusieurs, ça sera plus facile de négocier une baisse de prix.

➔ La propriété visée par l'acte n'est pas la résidence principale du propriétaire

Si le propriétaire est non occupant, il y aura moins d'attachement émotif. Ça sera donc plus facile à laisser aller, que ce soit un préavis d'exercice ou une transmission.

➔ Reprise de finance par un prêteur privé

Les (bons) prêteurs privés ne veulent pas reprendre des maisons, ils veulent faire rouler leur argent. Un prêteur privé qui reprend une maison sera peut-être intéressé à vendre au plus vite pour récupérer son argent.

Comment approcher les propriétaires

Une fois les meilleurs deals potentiels repérés, on quitte notre écran et on passe à l'action! C'est maintenant le temps de contacter le propriétaire pour vérifier sa motivation à vendre.

L'objectif du premier contact est simple:

L'objectif # 1 : Commencer la relation et inspirer la confiance pour obtenir un premier rendez-vous qui servira plus à connaître la situation de l'humain.

L'objectif # 2 : Semer l'idée que vendre pourrait être la solution à son problème.



Les 3 moyens d'approche les plus populaires

Porte à porte

C'est la meilleure façon pour te présenter et établir un lien de confiance avec le propriétaire. Par contre, cela prend beaucoup de temps.

Téléphone

Cette technique est rapide et très adaptée pour les suivis. Par contre, il est plus difficile de créer un lien de confiance au téléphone et les numéros sont de plus en plus difficiles à trouver.

Lettre

L'envoi de lettres est une méthode facile et automatisable. Par contre, ça peut devenir dispendieux et il faut s'attendre à un faible taux de retour (peu de connexion avec le proprio). Une bonne stratégie est d'envoyer une lettre dans laquelle tu précises que tu appelleras ou que tu passeras le rencontrer.



Prêt à attaquer ce marché?

Le Registre foncier du Québec est une vraie mine d'or et peut t'apporter plusieurs opportunités si tu l'utilises avec de bons outils (comme Mon Prospecteur! 😊)



Ton plan d'action

- ➔ Recherche 3 à 5 préavis d'exercice et déclarations de transmission dans le Livre des présentations du Registre foncier du Québec.
- ➔ Va sur l'Index des immeubles du Registre foncier afin de déterminer l'équité et le RPV pour chaque propriété trouvée.
- ➔ Ou bien inscris-toi à [Mon Prospecteur](#) qui fera tout ça pour toi!
- ➔ Approche les propriétaires des propriétés qui ont du potentiel.