

Joanie Paradis

Le **GUIDE ULTIME**
de la **prospection**
immobilière



MON PROSPECTEUR

Édition

Mon Prospecteur
www.monprospecteur.com

Tous droits réservés

Mon Prospecteur
© 2020

Imprimé au Québec (Canada)

Sommaire

3

Sommaire

11

Un peu de théorie

31

Devenir un expert

41

Comment repérer les vraies aubaines

63

Comment aborder les propriétaires

85 Comment négocier

95 Former son équipe de rêve

Intro

Vous êtes un investisseur immobilier et vous cherchez des aubaines. Vous avez entendu dire que le profit se fait à l'achat, alors vous cherchez à acheter une propriété en-dessous de sa valeur marchande.

Pour faire un flip, c'est VRAIMENT important, car ceci vous laissera une plus grande marge de profit. Pour conserver un immeuble à long terme, dénicher une aubaine est tout aussi important, car vous aurez plus de profits à chaque mois.

Bref, vous cherchez des aubaines.

Mais elles sont difficiles à trouver!

Il y en a peu sur MLS. Et lorsqu'elles daignent se pointer le bout du nez, voilà qu'une horde d'investisseurs immobiliers (comme vous!) se réveille soudainement!

Vous passez des heures à errer sur Centris, DuProprio ou Kijiji à visualiser des propriétés et vous vous rendez compte qu'il est maintenant minuit et que vous n'êtes pas plus avancé...

Comment faire pour trouver des aubaines? C'est une des premières questions qu'on se pose en immobilier. Car lorsqu'on veut investir, eh bien, il faut acheter une propriété!

Je m'appelle Joanie. Je suis la cofondatrice de Mon Prospecteur. Notre mission est d'aider le plus grand nombre d'investisseurs immobiliers dans leur prospection. Je vais vous révéler ma technique préférée pour trouver des aubaines.

MA TECHNIQUE PRÉFÉRÉE POUR TROUVER DES AUBAINES

Ma technique préférée pour trouver des aubaines est de trouver des vendeurs motivés. En y pensant bien, ça devient une évidence... Quand monsieur ou madame Tout-le-monde veut vendre sa propriété sur Centris ou DuProprio, il veut la vendre au meilleur prix *pour lui*.

Qui donc accepterait de vendre sa propriété moins cher que ce qu'elle vaut vraiment? Les vendeurs motivés.

Les vendeurs motivés sont ces propriétaires qui doivent vendre rapidement. Ils doivent tellement vendre rapidement, qu'ils sont prêts à être beaucoup plus flexibles sur les conditions de la vente: baisse de prix, financement créatif, etc.

C'est exactement ça qu'on cherche!

Évidemment, ce n'est pas écrit dans leur front qu'ils sont des vendeurs motivés... Comment fait-on pour les trouver?

Roulement de tambour.

Le registre foncier.

C'est tout? Oui, c'est tout!

Vous en avez probablement déjà entendu parler. C'est vrai que ce n'est plus une technique secrète. Le registre foncier est un site Internet où l'ensemble des notaires du Québec doit publier chacune de leurs transactions.

Par contre, il y a relativement peu de gens qui savent comment tirer le plein potentiel de cette mine d'or qu'est le registre foncier.

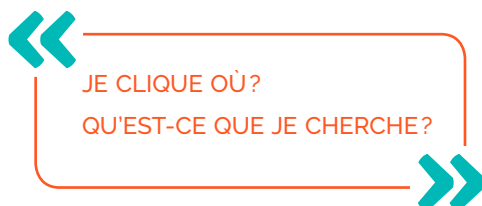
Le registre foncier est une source *inépuisable* de vendeurs motivés. Plus d'une centaine d'opportunités sont publiées chaque jour au Québec. Chaque

jour! Il y a certainement moyen de trouver quelques petites pépites dans cette mine d'or sans fin!

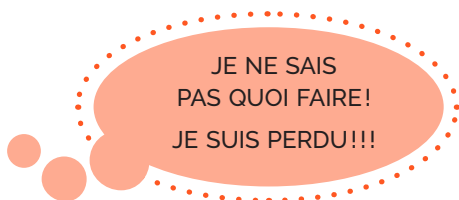
Mais comment s'y prendre de façon efficace?

EN QUOI CE LIVRE VA-T-IL M'AIDER?

Même si on connaît la technique du registre foncier, il est parfois difficile de savoir par où commencer. On doit avouer que le registre foncier est un site vraiment très convivial...



C'EST QUOI TOUS
CES MOTS BIZARRES?



On respire et on lit ce livre. C'est un guide qui détaille pas à pas les étapes pour trouver des aubaines immobilières.

Et une chance Mon Prospecteur est là pour vous aider. On fouille le registre foncier pour vous et on vous envoie en alerte seulement ce que vous cherchez. La crème de la crème!

Le premier chapitre vous aidera à comprendre **la terminologie et le processus des reprises bancaires**. Nous verrons aussi quels types d'actes notariés offrent de meilleures opportunités. La théorie n'est évidemment pas très palpitante (sauf si vous aimez les déboires judiciaires!), mais c'est un passage obligé pour bien comprendre dans quoi on s'embarque.

Et puis, avant de se lancer corps et âme dans la prospection, il faut délimiter notre secteur de recherche. Nous aborderons donc les **méthodes pour devenir expert de votre secteur**. Ceci est d'une importance capitale! Et pourquoi donc? Vous verrez en temps et lieu!

Fins prêts, nous passerons ensuite aux **indices qui permettent de déceler les meilleures opportunités**. C'est le cœur de la prospection! Nous verrons une **technique facile et rapide** pour cibler les propriétés qui pourraient offrir une grande marge de manœuvre lors de la négociation.

Une aubaine en vue? Il faut passer à l'action! Le chapitre suivant portera sur les **techniques pour aborder les propriétaires**. Hommes de Cro-Magnon s'abstenir. Ici, la diplomatie est de mise.

Le propriétaire se montre intéressé? Voyez ici les **meilleures techniques de négociation**. L'idée est de trouver un accord gagnant-gagnant. Je suis personnellement convaincue que c'est comme cela qu'on peut se bâtir un parc immobilier.

Vous avez besoin de renfort pour **former une équipe** solide? On explore dans le dernier chapitre la façon de bâtir des partenariats qui vont vraiment vous propulser vers le succès.

Offre d'achat acceptée? FÉLICITATIONS! Le boulot de Mon Prospecteur s'arrête ici. On vous laisse entre les mains de vos courtiers hypothécaires, inspecteurs ou notaires préférés qui sauront bien mieux vous conseiller que nous.

Bon, êtes-vous prêts? On y va. Les prochaines pages seront assez denses. Je suis de nature directe, alors je décris mes idées en peu de mots. Si jamais vous avez des questions en cours de route, ne vous gênez pas pour me les envoyer par courriel à bonjour@monprospecteur.com.

Pour donner ce livre à un ami, s'il vous plaît, envoyez-le sur cette page:

monprospecteur.com/guideultime

1

Un peu de théorie

ATTENTION : **Risque de somnolence...**

J'ai vraiment hésité à mettre cette section au tout début du livre. La terminologie et le processus des reprises bancaires sont deux aspects théoriques **ESSENTIELS** : il faut évidemment comprendre dans quoi on s'embarque et de quoi il s'agit !

Par contre, c'est assez difficile de rendre ce chapitre palpitant...

Lisez-le tout de suite, quitte à y revenir plus tard. Tenez-bon ! Vous vous en sortirez vivant !

En passant, un grand merci à M^e Luc Audet¹, avocat et investisseur immobilier, qui a fait la révision juridique de ce chapitre pour s'assurer que je ne dise pas de bêtises!

QUELQUES TERMES IMPORTANTS

Dans le merveilleux monde juridique, on y parle un dialecte incompréhensible pour la plupart des mortels. Voici ici un petit condensé des principaux termes que vous croiserez dans les prochaines pages et lors de vos recherches sur le registre foncier.

Les actes notariés que nous jugeons les plus pertinents pour trouver des aubaines immobilières sont les préavis d'exercice, les délaissements, les hypothèques légales, les retraits d'autorisation de percevoir les loyers et les ventes pour taxes.

Préavis d'exercice (anciennement avis de 60 jours)

Ce préavis est, en fait, une mise en demeure envoyée par huissier qui est donnée au propriétaire lorsqu'il est en défaut. Le prêteur hypothécaire avise alors le

1. monprospecteur.com/audet

propriétaire qu'il a 60 jours pour payer son dû, sinon il entamera des recours contre lui.

Si le propriétaire ne corrige pas le défaut tel qu'indiqué dans le préavis d'exercice, le prêteur hypothécaire entamera un recours judiciaire contre lui. Les deux principaux recours pour les propriétés résidentielles sont :

- la prise en paiement;
- la vente sous contrôle de justice (en gré à gré, aux enchères ou par appel d'offres).

Le défaut (très souvent un défaut de paiement) et le choix du recours choisi par le créancier doivent être identifiés dans le préavis d'exercice.

La **prise en paiement** oblige le créancier à se satisfaire de la valeur de la propriété délaissée à titre de paiement final. Autrement dit, le créancier devient propriétaire de l'immeuble et la dette est juridiquement considérée remboursée. Lorsque la valeur de la maison est supérieure à la dette, le créancier choisira souvent de prendre la propriété en guise de paiement.

La **vente sous contrôle de justice** implique que les conditions de la vente (prix, choix de l'intermédiaire etc.) sont déterminées par un jugement (tribunal). La vente sous contrôle de justice accorde également au créancier le droit d'amorcer toute autre procédure

judiciaire afin de recouvrer la totalité de la dette si la vente de la propriété ne la couvre pas en totalité.

Lorsque la valeur de la maison est inférieure à la dette, le créancier choisira habituellement la vente sous contrôle de justice puisqu'il pourra poursuivre le propriétaire pour combler la dette restante qui ne sera pas éteinte par la vente de la propriété.

Si la vente sous contrôle de justice est choisie, le créancier hypothécaire choisira souvent de faire la vente en gré à gré, avec un courtier immobilier. C'est le créancier hypothécaire qui choisira le courtier immobilier et qui déterminera le prix minimum de vente et le tout sera autorisé par le jugement ordonnant la vente. Le prix de vente sera mentionné dans le jugement et sera indiqué dans le contrat du courtier.

Les banques vont souvent préférer les ventes sous contrôle de justice. Le but des banques est de prêter de l'argent et non pas de gérer des propriétés. Ils vont donc vendre la maison au nom du proprio pour retrouver leur argent.

Les prêteurs privés qui ont le *loan-to-own* comme stratégie (prêter dans le but de ramasser les maisons) vont préférer la prise en paiement pour justement devenir propriétaires.

Délaissement

C'est le vrai terme pour «reprise de finance». On considère que le propriétaire «délaisse» ou abandonne sa maison.

Il y a deux principaux types: le délaissement volontaire et le délaissement forcé.

- Le propriétaire décide de «remettre ses clés» au prêteur pour effacer sa dette. Il s'agit alors d'un **délaissement volontaire**. Le prêteur pourra l'accepter, mais uniquement après l'expiration du délai de 60 jours du préavis d'exercice.
- Si le propriétaire ne corrige pas le défaut détaillé dans le préavis d'exercice, le tribunal déclarera le prêteur hypothécaire propriétaire de l'immeuble donné en garantie. Il s'agit alors d'un **jugement en délaissement**, ou d'un **délaissement forcé**.

Transmission

Une transmission est une succession. On «transmet» une propriété à un héritier dans un document nommé «déclaration de transmission».

Hypothèque légale

Contrairement aux hypothèques conventionnelles qui ont volontairement été consenties par les propriétaires, les hypothèques légales sont des hypothèques «subies». Elles sont données par la justice, souvent en raison de non-paiement et sont offertes aux créanciers pour garantir leur créance. Il y a quatre principaux types: de l'État, de syndicats de copropriétés, résultant d'un jugement de la cour, et de construction.

- De l'État: le propriétaire ne paie pas ses impôts ou la TPS-TVQ de sa compagnie, alors le gouvernement prend une hypothèque sur sa propriété.
- De syndicats de copropriétés: le propriétaire n'a pas payé sa contribution, alors le syndicat prend une hypothèque sur sa propriété (pour le montant impayé plus les deux années à venir).
- Résultant d'un jugement de la cour: si un propriétaire condamné à rembourser un montant d'argent ne le paie pas, le créancier peut prendre une hypothèque sur sa propriété.
- De construction: les entrepreneurs en construction peuvent prendre une hypothèque légale de construction sur

un immeuble où ils font des travaux. C'est très commun. Il faut le voir comme une «assurance» que les entrepreneurs vont prendre. Dans le cas où le propriétaire n'a pas les entrepreneurs, celui-ci aura un recours contre le propriétaire. Ça couvre les architectes, ingénieurs, fournisseurs de matériaux, ouvriers, entrepreneurs et sous-entrepreneurs.

Retrait d'autorisation de percevoir les loyers

Si le propriétaire d'un immeuble ne paie pas l'hypothèque d'une propriété à revenu, le créancier peut décider de collecter lui-même les loyers. Ceci s'appelle un retrait d'autorisation de percevoir les loyers, car le propriétaire n'a plus le droit de collecter les loyers. Il ne touche donc plus les revenus!

Vente pour taxes

Lorsqu'un propriétaire ne paie pas ses taxes municipales, la municipalité peut mettre cette propriété à l'encan. Si c'est le cas, un acte notarié sera publié et les prêteurs seront avisés. En général, les ventes pour taxes se font une fois par année, dans les bureaux de la municipalité. Le propriétaire a jusqu'à la toute dernière seconde – littéralement – pour payer ses taxes et éviter que sa propriété soit vendue à l'encan.

QUELS ACTES OFFRENT LES MEILLEURES OPPORTUNITÉS?



AVEC TOUT CE CHARABIA,
COMMENT DÉMÊLER TOUT ÇA?



AU FINAL, QUELS ACTES
OFFRENT LES MEILLEURES
OPPORTUNITÉS?

QU'EST-CE QUE JE DOIS
CHERCHER?

Excellentes questions. Et MAGIE! j'ai une réponse simple et concise pour vous. Vous devez chercher:

- les préavis d'exercice;
- les successions;
- les retraits d'autorisation de percevoir les loyers.

Les **préavis d'exercice** sont souvent synonymes de vendeurs motivés. Imaginez... Le créancier menace de saisir votre maison. Vous allez perdre votre maison! Une des solutions possibles est de la vendre pour, au

moins, avoir quelques sous en poche. Car si le créancier saisit votre maison, vous ne toucherez absolument rien et votre dossier de crédit sera anéanti pour les cinq prochaines années. Il est possible d'offrir une réelle solution à ce propriétaire en détresse.

Les **successions** peuvent aussi être une belle source d'aubaines. Il est certainement possible que les héritiers désirent garder la maison. (Par exemple si Monsieur lègue la maison familiale à Madame. Il sera alors tout naturel que Madame souhaite demeurer chez elle).

Par contre, il se peut aussi que la succession ne souhaite qu'une chose : vendre au plus vite !

Entre le moment du décès et celui de la publication de l'acte notarié de transmission, il se passe en moyenne 6 mois, le temps de liquider la succession. Dans certains cas, ça peut aller beaucoup plus vite, alors que dans d'autres ça traînera en longueur.

Pendant ces 6 mois, c'est à la succession de supporter l'immeuble : hypothèque, taxes municipales, chauffage, etc. Il est alors probable que les enfants désirent vendre rapidement pour toucher leur héritage en argent, cesser de supporter un immeuble et éviter des rénovations. Bref, les successions aussi peuvent générer de belles opportunités. Il arrive aussi que la maison n'ait pas été rénovée depuis longtemps, donc la propriété sera vendue à rabais. Également ces ventes se font habituellement sans garantie légale

de qualité, ce qui vaut un rabais d'environ 10% de la valeur marchande.

Les **retraits d'autorisation de percevoir les loyers** sont merveilleux. C'est un superbe indice que le vendeur peut vouloir vendre rapidement: les chèques de loyers ne sont plus déposés dans son compte de banque! S'il n'arrivait pas à payer son prêt alors qu'il encaissait les loyers, imaginez ce qui arrive s'il ne collecte plus de loyers... Voilà un excellent indice pour dénicher des vendeurs motivés!



Eh bien... disons que ce serait péjoratif de dire que les délaissements, les hypothèques légales et les ventes pour taxes ne sont pas intéressants, mais, en vérité, ils sont *moins* intéressants.

Les **délaissements** sont peu intéressants, car l'investisseur doit contacter directement le prêteur pour négocier. Les banques canadiennes et les caisses populaires ont souvent des assurances-crédit. Cette forme très spécifique d'assurance garantit les assurés contre les défauts de paiement de leurs emprunteurs. Les propriétés saisies sont donc souvent vendues au prix du marché (ou tentent de l'être!). Bien sûr, le prêteur souhaite récupérer tous les frais encourus

lors du long processus de reprise de finance: prêts en défaut, pénalités, intérêts, frais d'avocats, taxes foncières, etc. La compagnie d'assurance-crédit va ensuite rembourser le déficit, s'il y en a un, au prêteur.

Il existe une situation où un délaissement peut être intéressant pour un investisseur: lorsque le créancier est un prêteur privé ou un particulier. Le prêteur privé ou le particulier n'aura souvent rien à faire de la propriété. Tout ce qu'il veut est de revoir la couleur de son argent. Il sera alors plus enclin à accepter un bas prix.

Les **hypothèques légales** sont également peu intéressantes. Oui, un propriétaire qui subit une hypothèque légale est en difficulté financière. Ceci peut donc devenir un indice que ce propriétaire pourrait devenir un vendeur motivé. Mais comme il n'y a pas de «date limite» pour rembourser le montant dû, le propriétaire n'est pas dans l'urgence de vendre. Il peut très bien vivre avec une hypothèque légale, sans trop de problèmes. Les préavis d'exercices constituent donc de meilleurs choix pour trouver des vendeurs motivés. Les hypothèques légales peuvent par contre être bien intéressantes pour les prêteurs privés qui souhaitent octroyer des prêts, puisqu'elles sont tout de même des indices de difficultés financières.

Les **ventes pour taxes** sont peu intéressantes elles aussi. Les prêteurs ne souhaitent évidemment pas perdre le montant de l'hypothèque sur l'immeuble pour quelques milliers de dollars de taxes impayées.

Les prêteurs contacteront alors le propriétaire pour trouver un arrangement. Ils peuvent également payer eux-mêmes les taxes municipales impayées et les charger au propriétaire. Il y a donc peu de propriétés réellement mises à l'encan. Celles qui se retrouvent à l'encan sont souvent sans hypothèque.

De plus, si un investisseur veut acheter une propriété mise à l'encan, il doit la payer par traite bancaire sur place, en totalité, avant même de quitter la salle. L'ancien propriétaire (celui qui n'a pas payé ses taxes) a jusqu'à un an pour reprendre sa maison (en payant évidemment ses taxes et des intérêts faramineux!). Ceci s'appelle un droit de retrait.

Et à cause de ce fameux droit de retrait, il n'est pas possible pour l'investisseur immobilier de financer son achat avec un prêteur hypothécaire. Cela serait très risqué pour le prêteur, car si l'ancien propriétaire exerce son droit de retrait, l'investisseur immobilier peut «perdre» sa propriété (et donc le prêteur peut perdre son hypothèque).

Une bonne façon d'utiliser les données de ventes pour taxes est de communiquer avec le propriétaire *avant* l'encan pour voir s'il est intéressé à vendre – c'est quand même un signal de difficulté financière.

COMMENT ACHETER UNE PROPRIÉTÉ EN AVIS DE 60 JOURS?

J'ai entendu plusieurs commentaires d'investisseurs qui étaient inquiets face au processus d'achat d'une propriété visée par un acte notarié.

Pourtant, le processus est simple: c'est exactement le même que pour une propriété « standard » vendue par le propriétaire.

- On contacte le propriétaire pour en savoir davantage sur ses intentions.
- S'il désire vendre, on peut négocier les conditions d'achat (prix, prise de possession, etc.)
- Sur une offre d'achat acceptée, on s'arrange pour remplir toutes les conditions de l'offre d'achat (financement, inspection, etc.)
- Quand toutes les conditions sont remplies, on passe chez le notaire!

Bon, c'est vrai... il y a quelques particularités.

Dans le cas d'un **avis de 60 jours**, il y a des intérêts journaliers qui s'accumulent au montant dû. Il est alors absolument nécessaire de vérifier qu'au moment de votre achat, le prix offert remboursera la totalité des dettes hypothécaires.

Dans le cas d'une **reprise de finance**, il faut contacter et négocier directement avec la banque, pas le propriétaire. Souvent la banque a déjà mandaté un courtier immobilier pour effectuer la vente: c'est alors celui-ci qu'il faut contacter.

La vente d'une reprise de finance est faite sans garantie légale.

Pour ce qui est d'une **vente pour taxes**, le processus est, par contre, très différent.

Lorsqu'un investisseur veut acheter une propriété en vente pour taxes, il doit la payer par traite bancaire sur place, en totalité, avant même de quitter la salle. L'ancien propriétaire (celui qui n'a pas payé ses taxes) a jusqu'à un an pour reprendre sa maison (en payant évidemment ses taxes + des intérêts faramineux!).

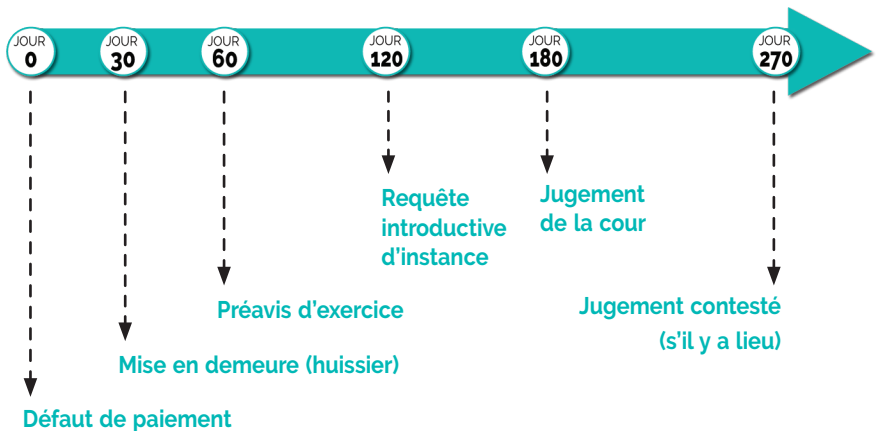
CONSEIL DU JOUR

Téléphonez à la municipalité la veille pour savoir s'il reste des propriétés qui seront mises à l'encan. Cela vous sauvera bien du temps.

LE PROCESSUS DES REPRISES BANCAIRES (TRÈS !) SIMPLIFIÉ

Bon, maintenant qu'on en sait un peu plus sur les termes, attaquons le processus des reprises bancaires.

Le processus de reprise bancaire est un long processus qui comporte plusieurs étapes. Voici un résumé de ce processus :



Défaut de paiement : le propriétaire ne paie pas son hypothèque.

Mise en demeure (huissier) : le propriétaire reçoit un avis de huissier.

Préavis d'exercice : le créancier informe le propriétaire qu'il initiera des recours contre lui s'il ne rembourse pas le total du montant dû.

Requête introductive d'instance : le créancier commence ses démarches.

Jugement de la cour : la cour donne raison au créancier et expulse le propriétaire.

En gros, qu'est-ce que ça veut dire ?

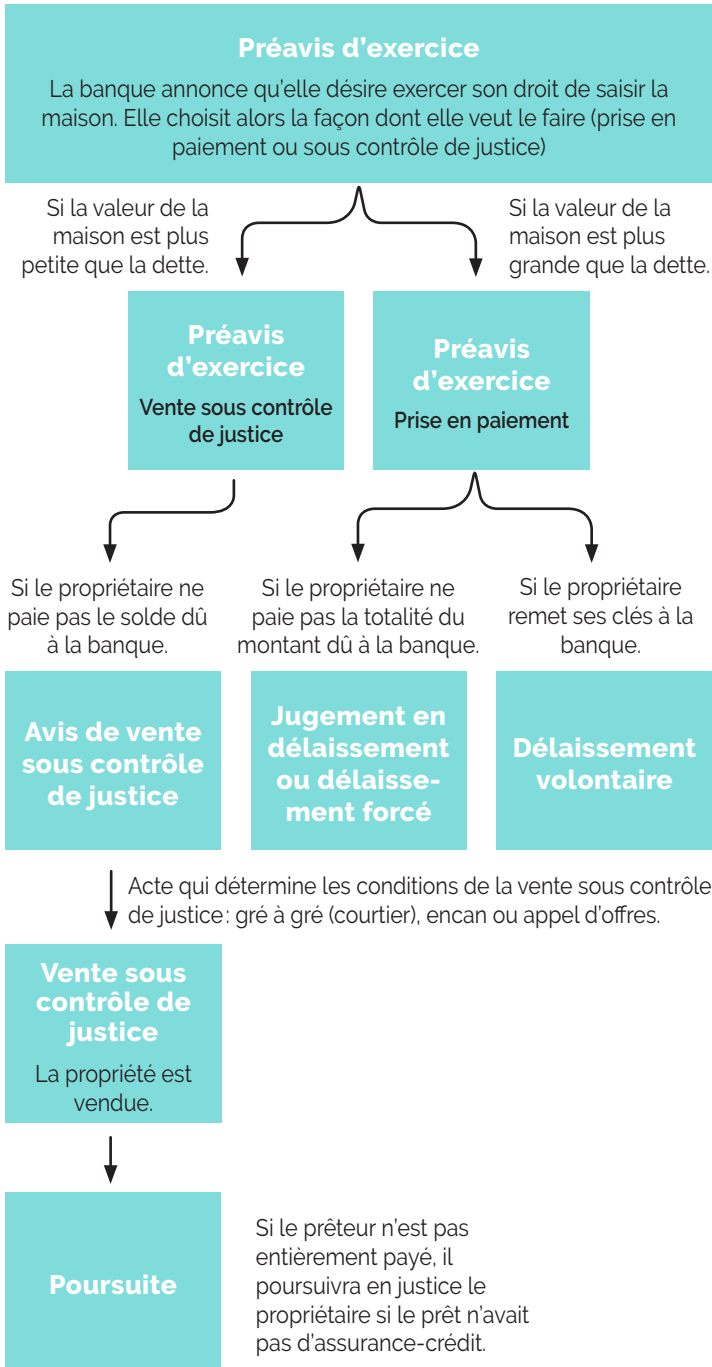
- Le propriétaire ne paie pas son hypothèque.
- 30 jours plus tard, il reçoit une mise en demeure par un huissier. (non publié sur le registre foncier)
- 30 jours plus tard, la banque met un ultimatum: « Dans 60 jours, on va exercer notre droit de saisir ta maison! » C'est le préavis d'exercice publié au registre foncier.
- 60 jours plus tard, la banque fait une demande à la cour pour saisir la maison, si la dette n'a pas été remboursée. Le propriétaire reçoit également cette lettre.
- Environ 2 mois plus tard, le jugement en délaissement est émis: la cour ordonne que la banque saisisse la maison. Ce délai varie grandement (de 1 à 60 jours) entre les districts judiciaires. La date à laquelle le propriétaire doit quitter sera inscrite dans ce document.
- Il peut y avoir une contestation (alors environ 3 mois de plus).

Jusqu'à la toute fin du processus (jusqu'au jugement final), le propriétaire demeure propriétaire (et a donc la liberté de vendre).

Une chose importante à savoir est que des **intérêts** (frais d'avocats et d'administration) **continuent de courir et de s'accumuler**. Donc plus le processus est long, plus la dette qu'il faudra acquitter grossit et l'équité fond comme neige au soleil. (*Grosso modo*, des intérêts de 10-35\$ par jour sont communs, ça monte vite!). Les intérêts journaliers sont détaillés dans le préavis d'exercice.

Comme décrit plus haut, il est nettement plus intéressant pour les investisseurs immobiliers de passer à l'action et de contacter le propriétaire AVANT que la propriété soit saisie par le créancier. Une fois la maison saisie, il faudra négocier directement avec la banque (ou le courtier immobilier) et les chances d'obtenir un bon prix baissent considérablement et n'existent à peu près pas si le prêt était couvert par une assurance-crédit.

Et finalement, pour être sûr de vous achever avec la théorie (!), voici les principaux noms d'actes notariés que vous trouvez pendant la saga d'une reprise bancaire. Ceci peut vous aider à vous situer dans le temps!



ET COMMENT MON PROSPECTEUR PEUT-IL M'AIDER?

Mon Prospecteur va chaque jour sur le registre foncier pour chercher TOUS les actes dont nous avons parlé, et ce à la grandeur du Québec.

On fait la job sale pour vous!

On épulche le registre foncier pour vous transmettre seulement les informations qui vous intéressent.

Nos clients reçoivent en moyenne des centaines d'opportunités par mois, c'est énorme!

Intrigant?

Visitez monprospecteur.com pour activer votre essai gratuit!

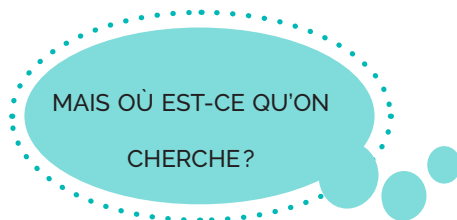
2 Devenir un expert

Ouf... On s'en est sortis!

Épuisés, mais vivants!

PRÊTS POUR LA SUITE?

Maintenant, on sait *quoi* chercher. On cherche les avis de 60 jours, les successions et les retraits d'autorisation de percevoir les loyers. Parfait!



C'est évidemment une très bonne question!

La réponse facile: il y a des aubaines partout, mais il faut les chercher!

La réponse réaliste: il y a des aubaines partout, mais il faut apprendre à les voir!

Comment arrive-t-on à voir les aubaines? Il faut devenir expert de votre secteur.

Ce que j'ai remarqué en écoutant certains investisseurs immobiliers, c'est que plusieurs se croient experts d'un secteur. Ils vont dire: «*J'investis à Québec*». Encore pire: «*Mon secteur est l'île de Montréal et la Rive-Sud*».

Eh bien, je vais vous avouer quelque chose.

Chaque fois que j'entends cela, je souris intérieurement.

Je n'arrive pas à concevoir que quelqu'un puisse être expert pour tous ces secteurs à la fois.

(Remarquez, c'est peut-être moi qui suis complètement dans le champ! Dans ce cas, vous avez amplement le droit de rire de moi!)

Être un expert, c'est...

- Savoir combien valent les propriétés, d'un seul coup d'œil, sans avoir besoin d'un évaluateur.

- Connaître le pourcentage moyen de différence entre la valeur de l'évaluation municipale et la valeur marchande (exemple fictif: Laval sous-évalue ses propriétés de 20% en moyenne).
- Savoir quel genre de locataires ou d'acheteurs potentiels seraient intéressés à vivre ici.
- Savoir ce que ces locataires/acheteurs potentiels cherchent dans ce quartier, pourquoi veulent-ils vivre ici.
- Connaître les axes routiers, les parcours de transport en communs.
- Connaître les commodités du quartier (écoles, parcs, bibliothèques, commerces de proximité, etc.).
- Connaître l'ambiance du quartier, sa tranquillité ou son agitation.
- Connaître au besoin certaines particularités des règlements municipaux, s'il y a lieu.

Bref pour moi, être un expert c'est de connaître un quartier dans les moindres détails.



ET COMMENT PEUT-ON
Y PARVENIR?



Le plus dur est ceci : être expert d'un secteur, c'est renoncer aux autres secteurs.

On n'a pas le choix, il faut choisir un territoire et l'explorer de fond en comble. Et ça signifie évidemment qu'on laisse tomber les autres secteurs !

Pour devenir un expert, il faut concentrer ses énergies à un seul endroit.

L'avantage en faisant cela c'est que vous saurez reconnaître une aubaine lorsqu'elle se présentera. Vous saurez si le prix est en dessous de sa valeur marchande en un clin d'œil. Ceci vous donne un net avantage concurrentiel : vous pouvez agir rapidement pour saisir cette aubaine.

Je vous entends d'ici.

Oui, la tentation est forte, c'est vrai.

C'est *tellement* tentant de cibler un territoire plus grand ! C'est vrai que c'est contre-intuitif de se limiter. De choisir délibérément de se mettre des frontières. *Et si une aubaine se présentait juste à l'extérieur de mon secteur ?*

Pourtant, en ciblant un territoire restreint, on peut concentrer nos efforts au même endroit et devenir un expert.

Actions que vous pouvez réaliser pour devenir un expert de votre secteur

- Visiter *toutes* les propriétés à vendre du secteur. Gageons qu'avec ce programme intensif, vous saurez ce que les maisons valent en un seul coup d'œil!
- Inonder votre quartier de vos cartes d'affaires d'investisseur immobilier (pour que tout le monde sache que vous voulez acheter des propriétés).
- Discuter avec les gens du quartier (à l'épicerie, chez le coiffeur, au garage, avec le facteur, etc.) de vos services en immobilier.
- Si vous avez du budget, les envois dans les Publisac peuvent devenir une option à considérer.
- Discuter avec les courtiers immobiliers qui œuvrent particulièrement dans votre secteur.

- Consulter le rapport sur le marché locatif de la SCHL² de votre région.
- Consulter Zippex³ pour connaître le prix et les délais moyens pour louer un appartement dans la région du Grand Montréal.

Vous pourrez être en mesure de faire tout cela *seulement* si votre secteur est restreint. Ces actions vous permettent non seulement de bâtir votre expertise, mais elles vous obligent à définir un secteur restreint. C'est merveilleux!

Bientôt, vous connaîtrez tout de votre quartier. Qui sait, même les gens de ce quartier pourraient vous reconnaître! Lorsqu'ils voudront vendre, gageons qu'ils vous contacteront.

Cessez l'erreur du débutant de ratisser trop large. Vous diluez vos efforts. Concentrez vos forces dans un secteur restreint.

Voilà!

Je vais m'arrêter ici par peur de radoter. Mais sachez que je pourrais continuer longtemps sur l'importance d'être un expert de son secteur!

2. monprospecteur.com/schl

3. zipplex.ca

Ah oui, une dernière chose.

Mon truc pour trouver la grandeur parfaite de secteur. C'est certain que ça dépend de la densité de population. Dans une grande ville, personnellement, je dirais qu'un territoire de 25 km² est bien assez grand pour vous amuser.

Mais disons *gros gros max* 20-30 minutes de voiture à partir de chez vous. Ça pourrait vouloir dire de faire 1 heure de voiture entre 2 propriétés. Êtes-vous *vraiment* prêt à faire plus que ça ?

Une autre façon de déterminer la grandeur de son territoire est en fonction du nombre de propriétés que vous êtes capable de prospector efficacement. Personnellement, je trouve qu'entre 30-50 propriétés à prospector à la fois est un bon objectif à atteindre. C'est assez gros pour pouvoir conclure quelques *deals*, mais assez petit pour s'assurer de faire des suivis aux 2-3 semaines. Un territoire peut donc être déterminé par le temps disponible à investir en prospection. Plus vous avez de temps, plus vous pouvez agrandir votre territoire, tout en gardant vos suivis efficaces aux deux semaines.

Bon je recommence...

Svp, débranchez mon ordi !

Nonon ! Attendez !

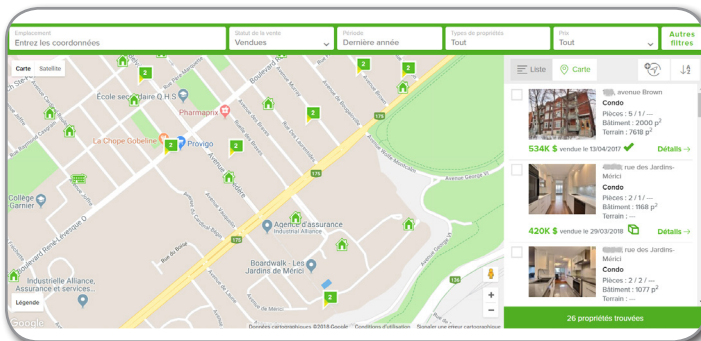
J'allais oublier.

COMMENT ÉVALUER LA VALEUR MARCHANDE D'UNE PROPRIÉTÉ?

Une des façons les plus efficaces pour évaluer la valeur marchande d'une propriété est de regarder à quel prix se sont vendues les propriétés similaires dans le même secteur. On appelle ça les « comparables ».

Les courtiers immobiliers peuvent vous fournir les comparables qui ont été vendus par le biais d'un courtier. Ils le font la plupart du temps gratuitement, mais vont évidemment s'attendre à ce que vous leur soyez fidèle lorsque vous voudrez acheter ou vendre une propriété (ce qui est très *fair* selon moi!). Un évaluateur agréé peut quant à lui faire une évaluation officielle pour environ 400 \$.

Mon Prospecteur offre aussi un outil de comparables. Cet outil est offert en partenariat avec DuProprio. On y retrouve, sur une carte, toutes les propriétés vendues récemment ayant été affichées sur DuProprio.com pendant le processus de vente.



En cliquant sur une propriété, vous aurez accès à toutes les informations nécessaires (photos intérieures, matériaux, type de chauffage, grandeur des pièces, etc.) pour être en mesure de bien comparer des propriétés semblables. On voit également de plus en plus des propriétés qui proposent une visite virtuelle 3D. Ça c'est vraiment innovateur!

Un autre avantage de l'outil de comparables Mon Prospecteur est son accessibilité. Pas besoin de demander à quelqu'un, vous pouvez faire vous-même vos comparables. Très rapidement!

La cerise sur le *sundae*? Les recherches de comparables sont illimitées. Gâchez-vous!

QUELLE EST LA PROCHAINE ÉTAPE?

Passez à l'action: créez votre alerte sur Mon Prospecteur!

Vous pouvez facilement créer votre alerte en quelques minutes et vous recevrez immédiatement vos premières opportunités.

Délimitez simplement votre territoire (directement sur la carte), les types de propriétés que vous souhaitez (maison, plex, etc.) et les types d'avis que vous désirez (avis de 60 jours, successions, etc.)

Bingo!

Vous êtes partis! Vous recevrez vos premières propriétés! En chasse!

3 Comment repérer les vraies aubaines

On est fin prêts!

On sait **quoi** chercher: les avis de 60 jours, les successions et les retraits d'autorisation de percevoir les loyers.

On sait **où** chercher: on devient expert d'un secteur. Il faut choisir!

Maintenant, regardons **comment** chercher.

Être capable de repérer les meilleures opportunités, c'est le cœur de la prospection immobilière. En ayant ciblé un secteur précis, vous ne devriez pas être *inondés* de nouvelles propriétés. Vous en recevrez juste assez pour être capable de traiter ces informations dans un délai raisonnable. Maintenant, il vous faut différencier les propriétés qui ont un fort potentiel des autres moins intéressantes.

DEUX ÉCOLES DE PENSÉE

J'ai remarqué deux écoles de pensée parmi vous, chers Prospecteurs :

1. Viser la quantité.
2. Viser la qualité.

1. On vise dans le tas !

Prospection massive avec une méthode qui demande peu d'effort et d'analyse. Ça passe souvent par l'envoi de lettres. On envoie des lettres à des centaines de propriétés. Sur le lot, quelqu'un finira bien par nous répondre. L'analyse du dossier est faite par la suite pour en évaluer la pertinence.

Avantage: Méthode simple à mettre en place.

Désavantage: Les réponses obtenues ne sont pas gages que les dossiers seront intéressants.

2. La qualité plutôt que la quantité !

Prospection précise sur des propriétés qui ont un fort potentiel. On analyse les propriétés et on contacte celles qui méritent notre attention. Évidemment, trouver ces propriétés demande du temps et des efforts. Il y a moins de propriétés qui

réussiront à passer à travers tous les critères. On concentre nos efforts sur les propriétés qui en valent vraiment la peine.

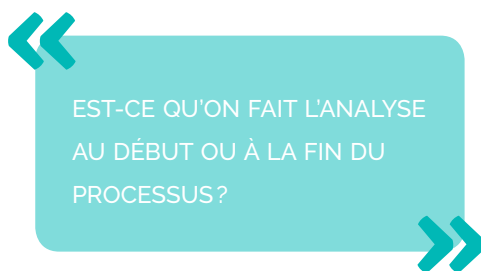
Avantage: On aura moins de personnes à contacter. On peut faire des démarches personnalisées pour les vraies aubaines.

Désavantage: L'analyse de tous les dossiers demande des efforts.

Chacune de ces deux méthodes a ses avantages et ses inconvénients. Vous pouvez choisir celle que vous préférez.

Personnellement, je préfère la deuxième. J'aime quand mes efforts donnent des résultats concrets et motivants. J'ai le sentiment d'avoir plus de « contrôle » sur ma prospection que d'attendre des retours de lettres.

Au final, la question qu'on se pose est :



Il faudra bien la faire tôt ou tard.

Mais ne vous en faites pas. J'ai très hâte de partager une technique efficace avec vous.

LA TECHNIQUE D'ANALYSE EFFICACE

Cette technique sert à mesurer le potentiel d'une maison *qui n'est pas à vendre*.

On ne peut donc pas se fier au prix demandé, puisqu'elle n'est pas à vendre!

Dans ce cas, **le cœur de la technique est de connaître ou d'estimer l'équité de la propriété**. La question à répondre est: *à combien sous la valeur marchande serait-il possible de négocier cette propriété?*

Plus cette valeur est élevée, plus la propriété a un fort potentiel, BINGO!

Voici les 6 étapes à suivre pour estimer l'équité d'une propriété et mesurer son potentiel:

1. Consulter les **avis de 60 jours**, les **successions** et les **retraits** d'autorisation de percevoir les loyers de votre territoire restreint.
2. Regarder la propriété sur Google Maps pour voir si la façade et les alentours vous semblent intéressants. Ne vous déplacez pas tout de suite, ça vous prendrait trop de temps.
3. Consulter l'**historique légal** de cette propriété (aussi appelé « index des immeubles » sur le registre foncier).

4. Estimer le **solde hypothécaire** restant (voir la section suivante pour le détail du calcul).
5. Effectuer le calcul suivant pour estimer l'**équité** sur la propriété: **valeur de la propriété – solde hypothécaire restant**. Comme valeur de la propriété, vous pouvez utiliser (idéalement) la valeur marchande. Sinon, vous pouvez utiliser la valeur municipale que vous aurez majorée selon vos connaissances du secteur (vous êtes un expert, après tout!).
6. Évaluer si le montant d'équité vous semble intéressant. Personne ne voudra perdre son temps pour une propriété qui ne pourrait être négociée que 2000-3000\$ en-dessous de sa valeur marchande! À vous de déterminer à partir de quelle équité vous désirez poursuivre vos démarches. Évidemment, plus l'équité est grande, plus l'opportunité est intéressante!

Évidemment, il y a plusieurs facteurs qui vont influencer la valeur de revente. Nous utilisons ici la valeur marchande *actuelle*. Vous devez avoir un œil de lynx pour voir la plus-value des propriétés. Est-il possible de subdiviser le terrain? De faire des rénovations mineures qui augmenteraient substantiellement la valeur de revente? On vous laisse faire vos devoirs pour faire augmenter cette valeur

marchande le plus possible et dégager une marge de profit supplémentaire!

La magie des avis de 60 jours

Dans le cas des avis de 60 jours, il n'est pas nécessaire d'*estimer* le solde de l'hypothèque. La *valeur exacte* du solde d'hypothèque restante est détaillée directement dans l'avis de 60 jours! Lisez l'acte notarié pour découvrir le solde réel.

Faites attention, par contre! Ne prenez pas le «montant dû». C'est le montant qui est en retard. Il faut lire intégralement l'acte notarié pour trouver le «solde dû».

Tentez également d'inclure les autres frais encourus: frais d'huissiers, d'avocats, intérêts, frais journaliers, etc., car ils s'ajoutent à la dette hypothécaire.

Dans cet avis de 60 jours, on voit clairement le montant du retard et le solde total dû. C'est ce dernier qu'il faut considérer!

DÉFAUTS

6. Or, les Débiteurs sont en défaut de respecter leurs obligations envers la Créancière, notamment en ce que :
- ils n'ont pas effectué sur le CRÉDIT 1 les versements mensuels de capital, intérêts, portion de taxes et frais d'administration depuis le **1^{er} janvier 2016 inclusivement**;
 - ils n'ont pas effectué sur le CRÉDIT 2 les versements mensuels de capital et intérêts depuis le **1^{er} mars 2016 inclusivement**;
 - ils n'ont pas payé le solde total dû sur le CRÉDIT 2 alors que celui-ci est échu depuis le **1^{er} avril 2016** et n'a pas été renouvelé;
 - la Créancière n'a pas la confirmation que les taxes foncières sont à jour et, par conséquent, la Créancière se réserve le droit de payer à tout moment lesdites taxes foncières;
 - ils n'ont pas payé les frais engagés;
7. Par conséquent, les omissions et les contraventions sont les suivantes au **13 avril 2016** :

CRÉDIT 1

- Versements :	4 240,52 \$	
- Intérêts au 13-04-2016 :	<u>18,97 \$</u>	4 259,49 \$

CRÉDIT 2

- Capital :	20 681,16 \$	
- Intérêts au 13-04-2016 :	<u>273,34 \$</u>	20 954,50 \$
- Assurances (IMMEUBLE) :		59,95 \$
- Frais de gestion :		190,00 \$
- Frais de recouvrement :		<u>150,00 \$</u>

TOTAL :**25 613,94 \$**

**PLUS LES VERSEMENTS ET LES INTÉRÊTS
À COMPTER DU 14 AVRIL 2016 ET TOUS LES
FRAIS ENGAGÉS INCLUANT LES TAXES FONCIÈRES
QUE LA CRÉANCIÈRE SE RÉSERVE LE DROIT
DE PAYER À TOUT MOMENT**

NOTE: COMPTE TENU QUE LE CRÉDIT 1 EST EN DÉFAUT DEPUIS PLUS DE TROIS (3) MOIS, LES ASSURANCES SUR LE CRÉDIT 1 ONT ÉTÉ ANNULÉES

8. Les frais engagés incluent notamment et sans restreindre la généralité de ce qui précède, les frais de conservation (incluant les taxes foncières, les frais d'assurance, d'entretien, de réparation, de gestion et d'inspection), les frais d'évaluation, les frais de recouvrement, les frais d'administration ainsi que les déboursés et ce, jusqu'à l'expiration du présent préavis et subséquemment jusqu'au moment où l'IMMEUBLE sera vendu;

SOLDE TOTAL DÛ

9. En date du 13 avril 2016, les Débiteurs doivent toujours à la Créancière, en vertu des CRÉDITS, un solde de CENT QUARANTE MILLE TROIS CENT VINGT DOLLARS ET QUATRE-VINGT-QUATORZE CENTS (140 320,94 \$) qui se détaille comme suit :

CRÉDIT 1

- Capital :	116 560,37 \$	
- Intérêts au 13-04-2016 :	1 579,03 \$	
- Pénalité :	1 060,54 \$	
- Frais d'administration :	20,00 \$	119 219,94 \$

CRÉDIT 2

- Capital :	20 681,16 \$	
- Intérêts au 13-04-2016 :	273,34 \$	20 954,50 \$
- Réserve de taxes :		(253,45) \$
- Assurances (IMMEUBLE) :		59,95 \$
- Frais de gestion :		190,00 \$
- Frais de recouvrement :		150,00 \$

TOTAL :

140 320,94 \$

PLUS LES INTÉRÊTS À COMPTER DU 14 AVRIL 2016 ET TOUS LES FRAIS ENGAGÉS INCLUANT LES TAXES FONCIÈRES QUE LA CRÉANCIÈRE SE RÉSERVE LE DROIT DE PAYER À TOUT MOMENT

COMMENT ESTIMER LE SOLDE RESTANT DE L'HYPOTHÈQUE?

Jadis (j'aime ce mot!), c'était relativement facile. Voici comment on procédait:

- On regarde les hypothèques qui sont sur la maison (dans l'historique légal de la propriété). On trouve ces infos sur le registre foncier.



Cliquez ici...

(CONSULTER)

... et là.

(INDEX DES IMMEUBLES)

The screenshot shows the website interface for the Quebec Land Registry. At the top, there is a navigation bar with tabs: INSTRUCTIONS, CONSULTER, COMMANDER, FACTURES, and INSCRIRE. Below this, a user profile is visible for 'Lopes, Marcello (LOPMA881)'. The main content area is titled 'Registre foncier du Québec'. On the left, there is a sidebar with 'Aide pour la consultation' and 'Foire aux questions'. The main content area has a 'Bulletin du Registre' and a 'Pour le consulter, cliquez' section. A dropdown menu is open, showing 'Sélectionner un produit / service' with 'Registre foncier' selected. Below this, a list of services is shown, including 'Acte, radiation, avis d'adresse', 'Index des immeubles', 'Index des numéros / zonage agricole', 'Livres de présentation', 'Registre complémentaire des mentions', 'Registre des droits réels d'exploitation des ressources de l'État', 'Registre des mentions', 'Registre des réseaux de services publics et des immeubles situés en territoire non cadastré', 'Registre minier', 'Répertoire des adresses', 'Répertoire des titulaires de droits réels / Fichier des titulaires de droits miniers', and 'Autres registres'. A 'Documents cadastraux' section is also visible, listing 'Plan cadastral', 'historique cadastral étendu', and 'Cardex'. A 'Fermer' button is at the bottom of the dropdown menu.



Entrez ensuite le numéro de cadastre.

- On obtient ensuite quelque chose comme ceci :

Date de présentation	Numéro d'inscription	Nature de l'acte	Qualité	Nom des parties	Remarques	Avis d'adresse	Radiations
2009-07-13	18 364 885	Hypothèque	Créancier Constituant	Caisse populaire Desjardins de la Pointe-de-Sainte-Foy	130 000,00 \$	6 802 350	19 856 391
2013-03-04	19 775 463	Hypothèque	Créancier Constituant	Caisse populaire Desjardins du Sélect-Laussonnais	264 000,00 \$	6 696 721	
2013-03-15	19 798 752	Vente	Vendeur Acheteur		220 500,00 \$ Payé		

Prix payé pour la maison.

Hypothèque à considérer.

On ne prend pas cette hypothèque, car elle est radiée.

- Il faut regarder non seulement l'hypothèque principale, mais aussi les hypothèques légales ou d'autres hypothèques subséquentes. Bref, il faut prendre **toutes les hypothèques qui ne sont pas radiées**.
- Pour chacune d'elle (une à la fois!), on regarde la date à laquelle l'hypothèque a été contractée, et on trouve le taux hypothécaire moyen de ce temps-là. On trouve cette info ici⁴.

4. monprospecteur.com/taux

- On compte le nombre de mois entre la date d'aujourd'hui et la date d'hypothèque.
- Avec une calculatrice comme celle-ci⁵, on regarde le «solde à payer» à la ligne correspondant au différentiel de mois.
- C'est le solde restant de l'hypothèque. Yé!

On va faire un **exemple pour illustrer tout ça**, car je vois dans votre expression faciale que tous ces calculs, ce n'était pas très clair...

Prenons une propriété à Lévis achetée en juillet 1995 pour 90 000\$. L'hypothèque était de 72 000\$. Il y a une hypothèque légale de 20 000\$ déposée en janvier 2015.

La valeur municipale actuelle (septembre 2016) est de 185 000\$. Comme je suis experte de Lévis (ce n'est pas le cas, en passant!), je sais que la valeur marchande est souvent de 20% de plus que l'évaluation municipale (absolument fictif!).

Voyons voir:

Hypothèque principale de 72 000 \$ contractée en juillet 1995.

Septembre 2016 – juillet 1995 = 254 mois.

Taux hypothécaire moyen de juillet 1995: 8,54%.

5. monprospecteur.com/calculatrice

Selon la calculatrice hypothécaire, à la ligne du 254^e mois: **22 946,18 \$** est le solde restant à payer.

Hypothèque légale de 20 000 \$ ajoutée en janvier 2015.

Septembre 2016 – janvier 2015 = 9 mois

Taux hypothécaire moyen de janvier 2015:
3,71%

Selon la calculatrice hypothécaire, à la ligne du 9^e mois: **19 670,70 \$** est le solde restant à payer.

Donc le propriétaire a encore des dettes hypothécaires de 42 616,88 \$ (somme des 2 soldes).

La valeur marchande serait de: 185 000 \$ + 20 % (majoration de l'évaluation municipale) = 222 000 \$.

L'équité disponible est donc de 222 000 \$ – 42 616,88 \$ = près de 180 000 \$!

Cela signifie que je pourrais tenter d'acheter cette propriété pour 42 600 \$ (c'est vraiment le prix le plus bas que je pourrais offrir) et tenter de la revendre à 222 000 \$. C'est *presque* certain que je ne pourrais pas l'avoir à ce prix-là... Mais j'ai *en masse* de marge de manœuvre pour négocier un bon prix!

Je ne sais pas pour vous...

Mais moi, ça me parle!

Je contacterais sans tarder le propriétaire pour savoir s'il désire vendre sa maison!

De nos jours...

Je dois vous faire une confidence. Oh malheur...

Le calcul pour estimer le solde d'hypothèque restant n'est plus aussi simple de nos jours...

La plupart des banques vont enregistrer au registre foncier une hypothèque gonflée d'un pourcentage additionnel, allant de 10 % à 100 % supplémentaire. La moyenne est généralement de 25%.

Les banques disent aux clients qu'elles font ça pour eux. C'est vrai qu'il y a des avantages pour l'emprunteur. En enregistrant une hypothèque plus haute, ça permet au client d'être «pré-approuvé» pour une marge de crédit hypothécaire. On n'a pas besoin de briser le contrat hypothécaire et de repasser chez le notaire pour emprunter davantage sur la maison.

D'un autre côté, la banque y trouve également un avantage. En prenant toute la place disponible, elle ne laisse pas de place pour un autre créancier en 2^e rang. Donc si l'emprunteur a besoin d'argent dans le futur, la banque est certaine que c'est vers elle qu'on devra se tourner.

Les prêteurs privés peuvent également faire cela.

Ce n'est donc pas rare de voir une hypothèque supérieure au prix de vente! Il est alors maintenant très difficile de savoir quel est le montant réel de l'hypothèque contractée.

Chaque banque a ses propres lignes de conduite, on ne peut pas faire de formule magique.

Dans le cas des avis de 60 jours, le solde hypothécaire restant est inscrit dans l'avis. On peut donc utiliser le solde exact.

Dans le cas des successions, il est courant que la maison léguée ait une hypothèque qui date de plusieurs années, alors on se questionne moins sur les hypothèques gonflées, puisque cette pratique se faisait moins il y a quelques années.

Donc pour régler le problème des hypothèques gonflées, on se concentre sur les types d'actes qui constituent les meilleures opportunités: les avis de 60 jours et les successions.

Dans le cas des retraits d'autorisation de percevoir les loyers, il arrive très souvent qu'un avis de 60 jours soit publié dans les semaines suivantes ou précédentes: parfois le jour même!

Au final, retenez ceci: estimez l'équité d'une propriété et voyez s'il y a une grande différence avec la valeur marchande. Tout se joue ici!

NE TOMBEZ PAS DANS LE PANNEAU

Il est *très* tentant de penser que, pour un avis de 60 jours ou une hypothèque légale, plus le montant de la dette est élevé, meilleure sera l'aubaine. Ne tombez pas dans le panneau!

Par exemple, si je viens d'acheter ma maison il y a quelques mois avec une hypothèque de 200 000 \$ et que mon avis de 60 jours me demande de rembourser les 195 000 \$ restant de mon hypothèque, est-ce une bonne affaire pour vous?

Bien sûr que non, vous n'avez rien à faire avec ça, même si la dette est grosse! Vous n'aurez aucune marge de manœuvre, puisque l'équité est de 5 000 \$. Vous pourriez me racheter la maison pour 195 000 \$ et la revendre autour de 200 000 \$. Avec tous les frais de possessions et les frais légaux, je ne vous conseille pas cette transaction!

Il faut vraiment utiliser l'équité pour juger si la transaction est intéressante, pas le montant de la dette!

DES INDICES PAYANTS

L'équité disponible sur la maison est un excellent indice (si ce n'est le meilleur) pour déterminer le potentiel d'une propriété.

Nous avons aussi décelé 5 indices pour pourraient indiquer que le vendeur est, disons, plus motivé.

Des indices comme ça, ça ne peut jamais nuire!

Êtes-vous prêt à les découvrir?

5 indices pour repérer les vendeurs motivés



Lorsqu'un propriétaire a plusieurs propriétés en défaut de paiement

Si un propriétaire obtient des avis de 60 jours, d'hypothèques légales, de retrait d'autorisation ou de ventes pour taxes pour plusieurs de ses propriétés (résidence, chalet, immeuble à revenus), je crois qu'on peut s'accorder pour dire qu'il est dans une très mauvaise posture financière. Vendre l'une de ses propriétés devient alors une solution toute désignée...



Lorsqu'une propriété est visée par plusieurs actes dans un court laps de temps

Les hypothèques légales s'accumulent sur votre propriété et un avis de 60 jours vient couronner le tout? Cette propriété est sur les charbons ardents...



Lors d'une succession, si la propriété est léguée à plusieurs héritiers

Je n'ai pas de statistiques fiables sur le sujet, mais plus il y a d'héritiers, plus il y a de chances que ces héritiers désirent vendre la propriété. Ils ne peuvent pas tous y habiter et il y a plus de risques de conflit. Négocier à plusieurs peut aussi être plus aisé: il est plus facile de faire digérer une baisse globale de 10 000 \$ à cinq héritiers (ça fait 2 000 \$ chacun), plutôt qu'à une seule personne (ça fait plus mal!).



Une reprise de finance (délaissement) par un prêteur privé

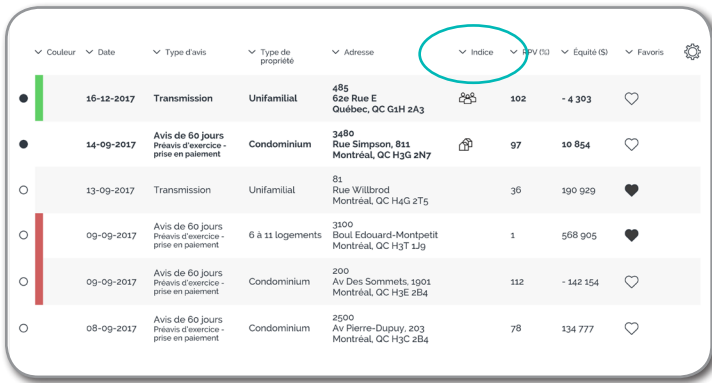
Un prêteur privé qui saisit une maison ne veut qu'une seule chose: revoir la couleur de son argent. Il sera peut-être plus enclin à accepter un prix sous la valeur marchande pour récupérer ses billes.



Si la propriété visée par l'acte notarié n'est pas la résidence principale du propriétaire

Si vous habitez Longueuil et héritez d'une maison en Gaspésie, vous serez peut-être plus tenté de la vendre. Pour un avis de 60 jours, la situation s'applique également. Ce n'est pas votre résidence principale qui est mise à défaut, vous aurez probablement moins d'attachement émotif pour cette propriété. Vous serez peut-être plus enclin à vous en départir.

Voici un exemple des indices qu'on trouve sur Mon Prospecteur. Lorsqu'on trouve un indice sur une propriété, on met un petit icône pour illustrer les caractéristiques particulières de la propriété. Voici à quoi ça ressemble! On voit tout de suite quelles propriétés ont un potentiel!



▼ Couleur	▼ Date	▼ Type d'avis	▼ Type de propriété	▼ Adresse	▼ Indice	▼ PPV (S)	▼ Équité (S)	▼ Favoris	⚙️
●	16-12-2017	Transmission	Unifamilial	485 62e Rue E Québec, QC G1H 2A3	🏠	102	- 4 303	♡	
●	14-09-2017	Avis de 60 jours Préavis d'exercice - prise en paiement	Condominium	3480 Rue Simpson, 811 Montréal, QC H3G 2N7	🏠	97	10 854	♡	
○	13-09-2017	Transmission	Unifamilial	81 Rue Willbrod Montréal, QC H4G 2T5		36	190 929	♥	
○	09-09-2017	Avis de 60 jours Préavis d'exercice - prise en paiement	6 à 11 logements	3100 Boul. Edouard-Montpetit Montréal, QC H3T 1J9		1	568 905	♥	
○	09-09-2017	Avis de 60 jours Préavis d'exercice - prise en paiement	Condominium	200 Av. Des Sommetts, 1901 Montréal, QC H3E 2B4		112	- 142 154	♡	
○	08-09-2017	Avis de 60 jours Préavis d'exercice - prise en paiement	Condominium	2505 Av. Pierre-Dupuy, 203 Montréal, QC H3C 2B4		78	134 777	♡	

COMMENT AUTOMATISER LA PROSPECTION?

La technique qu'on vous recommande est de cibler les propriétés qui ont un fort potentiel:

- une équité substantielle;
- des indices qui montrent que le vendeur est motivé.

N'oubliez évidemment pas de considérer la plus-value de la propriété. C'est une habileté qui se développe avec l'expérience des années!

Vous trouvez que ça vous donnera beaucoup de travail? C'est absolument vrai!

Dans le cas des avis de 60 jours, il faut aller lire l'acte pour trouver le solde d'hypothèque restant.

Dans le cas des successions, il faut aller sur le registre foncier pour trouver le montant d'hypothèque contractée puis estimer le solde.

Beaucoup de travail en effet. Mais c'est aussi énormément de résultats. Il y a des investisseurs immobiliers qui font fortune en utilisant cette seule technique.

Il y a heureusement la **possibilité d'automatiser** tout ça.

Oui, vous avez bien lu! Le **forfait Pro** de Mon Prospecteur effectue tout ce travail pour vous. On trouve le solde hypothécaire restant et on calcule l'équité.

C'est un peu comme si vous engagiez un assistant virtuel pour sélectionner les meilleures opportunités pour vous.

On va chercher toutes les infos et on fait tous les calculs. Vous n'avez qu'à nous dire quelle est l'équité minimale que vous cherchez et on obtempère! Vous ne recevrez que la crème de la crème!

COMMENT ON FAIT ÇA?

Ici, juste là.

The screenshot shows a search interface with three main filter sections:

- 7 Analyse financière:** Includes a sub-section for 'Activer l'exclusion automatique' (Automatic exclusion) with a toggle switch and a note: 'Afficher dans une liste séparée les propriétés qui ont: un RPV supérieur à [70] % une équité inférieure à [] \$'.
- 8 Valeur marchande:** Includes a sub-section for 'Valeur marchande - évaluation municipale' with a toggle switch and a note: 'Valeur marchande - évaluation municipale (+ ou -) x %'.
- 9 Indices:** Includes a sub-section for 'Exclure les propriétés sans indices' with a toggle switch.

An arrow points from the text 'Ici, juste là.' to the 'Activer l'exclusion automatique' toggle switch.

Ça a l'air de rien, n'est-ce pas ? Pourtant, c'est vraiment puissant !

Dans cette case-là, vous pouvez ajouter un filtre financier. Par exemple, si vous considérez que ça prend une équité minimum d'au moins 100 000 \$ pour que l'aubaine en vaille la peine (donc d'acheter une propriété 100 000 \$ sous sa valeur marchande), vous écrivez 100 000 \$ ici.

De notre côté, on va calculer l'équité sur les propriétés et vous envoyer seulement celles qui ont une équité supérieure à 100 000 \$.

Avec ce filtre-là, c'est certain que vous recevrez moins de propriétés, mais lorsque vous en recevrez

une, montez dans votre auto sur-le-champ pour rencontrer le propriétaire, car ça en vaut vraiment la peine, c'est une aubaine!

Voici ce que ça donne, dans le forfait Pro :

Couleur	Date	Type d'avis	Type de propriété	Adresse	Indice	RPV (3)	Équité (S)	Favorites
●	16-12-2017	Transmission	Unifamilial	485 62e Rue E Québec, QC G1H 2A3	102		- 4 303	♥
●	14-09-2017	Avis de 60 jours Préavis d'exercice - prise en paiement	Condominium	3480 Rue Simpson, 811 Montréal, QC H3G 2N7	97		10 864	♥
○	13-09-2017	Transmission	Unifamilial	81 Rue Willbrod Montréal, QC H4G 2T5	36		190 929	♥
○	09-09-2017	Avis de 60 jours Préavis d'exercice - prise en paiement	6 à 11 logements	3100 Boul Edouard-Montpetit Montréal, QC H3T 1J9	1		568 905	♥
○	09-09-2017	Avis de 60 jours Préavis d'exercice - prise en paiement	Condominium	200 Av Des Sommetts, 1901 Montréal, QC H3E 2B4	112		- 142 154	♥
○	08-09-2017	Avis de 60 jours Préavis d'exercice - prise en paiement	Condominium	2500 Av Pierre-Dupuy, 203 Montréal, QC H3C 2B4	78		134 777	♥

Intéressants!

On remarque tout de suite les propriétés qui ont un fort potentiel. Ça prend un seul coup d'œil. On peut filtrer des dizaines de propriétés en quelques secondes!

Le forfait Pro est absolument novateur et n'existe nulle part ailleurs. Je n'ai pas l'habitude de me vanter, mais là, sincèrement, je suis très fière de notre travail. Le forfait Pro, c'est de la bombe! On est vraiment excité d'avoir créé cet outil pour automatiser la prospection immobilière!

ET LA SUITE ?

Bon, une fois les propriétés à fort potentiel ciblées dans votre secteur, on commence les démarches personnalisées.

C'est ce qu'on verra dans le prochain chapitre.

Enfilez vos plus beaux vêtements... Lâchez votre ordinateur, on s'en va sur le terrain.

4

Comment aborder les propriétaires

Que de chemins parcourus depuis le début du livre!

On a utilisé le dictionnaire pour comprendre la terminologie.

On a utilisé la carte pour devenir expert de notre secteur.

On a utilisé la calculatrice pour repérer les meilleures opportunités.

Maintenant, c'est le temps de passer aux *vraies* affaires. La beauté de trouver des aubaines immobilières hors marché, c'est qu'on peut contacter directement le propriétaire pour négocier.

D'un autre point de vue, c'est aussi tout un défi!

On a beau faire toutes les recherches, analyses et calculs du monde pour trouver des aubaines, à un moment donné, il faut se mouiller et passer à l'action. Voyons voir.

GUIDE ULTIME DE COMMUNICATION

Pour avoir du succès en immobilier, on dit souvent qu'il faut trouver des solutions gagnant-gagnant. Qu'on veut aider les propriétaires à se sortir d'une situation fâcheuse.

La toute première étape est donc d'*entamer* la communication avec le propriétaire. Il faut savoir ce qu'il veut. Ce dont il a peur. À quoi il rêve. Qu'est-ce qui le soulagerait.

Il faut être à son ÉCOUTE.

C'est primordial. Sinon, comment pourrait-on avoir un accord gagnant-gagnant, si on n'a aucune idée de ce qu'il désire ?

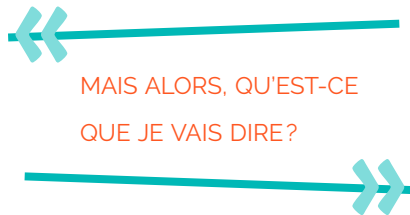
Il est impératif de ne pas arriver avec ses gros sabots. **Le propriétaire n'a peut-être même pas eu l'idée de vendre sa maison.** Peut-être qu'il n'a même pas pensé que ça pouvait être une solution pour régler son problème.

Il faut agir avec T.A.C.T.

Concrètement, cela veut dire de :

- rester poli en tout temps, même si on se fait raccrocher la ligne au nez ;
- toujours être respectueux ;
- ne pas faire d'offre (agressive) à la première approche.

QUE DOIS-JE DIRE AUX PROPRIÉTAIRES ?



Voyons les principaux éléments de scripts que vous pourriez utiliser pour aborder le propriétaire la toute première fois. Il y a deux principales méthodes: la méthode indirecte et la méthode directe. Je vais décrire ces deux méthodes et détailler les avantages et inconvénients de chacune.

Dans la **méthode indirecte**, vous vous présentez simplement comme un investisseur qui cherche à acheter des propriétés dans ce quartier.

Le script pourrait ressembler à ceci :

Bonjour, je m'appelle Joanie.

*Je veux acheter des maisons un peu
comme la vôtre dans ce quartier. Avez-
vous l'intention de vendre votre maison
prochainement ?*

Cette méthode a l'avantage de ne pas mettre le propriétaire sur la défensive. Vous faites seulement prendre des informations. Le but est de commencer une discussion et d'établir les bases pour une relation de confiance.

Le désavantage de cette méthode est que, tôt ou tard, vous allez devoir parler de la difficulté que vit le propriétaire (avis de 60 jours, succession, etc). Il sera alors délicat de faire semblant que vous n'étiez pas au courant, ça risque de briser la confiance. Ce moment de « transition » est donc très sensible.

Dans la **méthode directe**, vous allez directement au but en énonçant d'emblée vos intentions.

Les scripts pourraient ressembler à ceci :

Bonjour, je m'appelle Joanie.

*J'ai reçu votre dossier, car la banque X
vous donne de la misère. J'ai déjà aidé
des propriétaires dans votre situation.
Quand voulez-vous qu'on prenne quelques
minutes pour que je vous explique les
solutions que je peux vous proposer ?*

ou encore

Bonjour, je m'appelle Joanie.

*Je voudrais vous souhaiter mes sincères
condoléances pour la perte de votre X.*

*Mon travail est d'acheter des maisons
et je me demandais si vous seriez intéressé
à la vendre ?*

L'avantage de cette méthode est que vous jouez franc-jeu, de façon authentique. Vous avez le mérite d'être clair dans vos intentions, il n'y aura pas de « moment de transition sensible ».

Le désavantage, évidemment, est que vous exposez d'emblée le problème du propriétaire, ce qui peut le mettre rapidement sur la défensive.

À mon avis personnel, ma suggestion est de choisir la méthode avec laquelle vous êtes le plus à l'aise. Plus vous aurez confiance en vous, plus vous dégagerez de la confiance et c'est ça qui vous aidera à bâtir la relation avec le propriétaire. Vouloir adopter une méthode qui ne vous ressemble pas et « faire semblant » que vous avez une autre personnalité ne vous aidera pas. Soyez vous-même.

Peu importe quelle méthode vous choisissiez, il y a 2 buts à atteindre lors du premier contact avec le propriétaire.

1. Commencer à comprendre le problème du propriétaire et ce qu'il désire.

Dans le cas d'une difficulté financière: Comment en est-il arrivé là? Que désire-t-il? Tient-il mordicus à rester dans sa maison? Veut-il éviter la faillite? Veut-il sauver la face par rapport aux voisins? Veut-il simplement rembourser ses dettes et repartir du bon pied?

Dans le cas d'une succession: Veut-il garder la propriété? Pourquoi? Veut-il s'en départir? Pourquoi?

2. Semer une idée dans la tête du propriétaire: **vendre sa maison pourrait être une solution à son problème.**

Dans le cas d'une difficulté financière, vendre la propriété effacera toutes les dettes et permettra aux propriétaires de repartir à neuf avec un petit magot.

Dans le cas d'une succession, vendre la maison rapidement soulagera les héritiers d'entretenir une maison à leur frais et leur permettra de toucher leur héritage en argent.

Bon, évidemment, vous ne réussirez pas à TOUT savoir sur le propriétaire en une seule fois! À moins que vous soyez fin psychologue et que le propriétaire ait grand besoin de raconter sa vie! Mais je

suis certaine que vous comprenez le principe, il faut *tendre* vers ça, pour obtenir le plus d'information possible.

Lors du premier contact, vous pouvez mentionner que vous êtes intéressé à acheter la propriété, sans toutefois faire d'offre formelle. Tentez plutôt de décrocher un prochain rendez-vous où vous pourriez exposer des solutions à son problème.

PEUR D'ÊTRE PERÇU COMME UN CHAROGNARD?

Je comprends vos appréhensions.

Vous n'êtes pas le seul!

Je vais vous faire une analogie très personnelle pour vous exprimer mon point de vue.

Pendant toute la première année d'existence de Mon Prospecteur, on n'a fait absolument *aucun* marketing. Ça me rendait mal à l'aise de vendre. Je ne voulais pas *déranger* le monde avec notre service. Ça me gênait d'envoyer des courriels, car je déteste moi-même être sollicitée. Je ne savais jamais quoi dire dans ces fameux courriels pour vendre, sans avoir l'air de vendre... Bref, le marketing n'est certainement pas une de nos forces naturelles.

Jusqu'au jour où mes amis Mélissa et Nicolas⁶ m'ont dit: «Joanie, pourquoi as-tu l'impression de rentrer ton service dans la gorge de tes clients? Ce n'est pas ça du tout. **Tu offres une solution. Ceux qui en ont besoin vont l'utiliser.**»

Ça a été une révélation pour moi. Maintenant, je ne quête plus des abonnements. J'offre une solution adaptée aux investisseurs immobiliers. Et ceux qui acceptent notre offre sont contents de le faire!

Rappelez-vous, quand vous contactez les propriétaires, vous êtes en mode **solution**. Vous souhaitez sincèrement aider le propriétaire en détresse. Vous êtes ouvert à aider ce propriétaire, même dans le cas où la vente de la propriété n'est pas la meilleure option. Offrez au propriétaire plusieurs solutions.

La vente, oui. Mais aussi le prêt privé. Ou encore une location avec option d'achat⁷. Ou simplement le référer à quelqu'un qui peut aider à rebâtir son dossier de crédit. Vous verrez. **Vous en sortirez tous les deux gagnants.**

6. communicationfutee.ca

7. monprospecteur.com/angesimmobiliers

LES RÈGLES D'OR POUR APPROCHER LES PROPRIÉTAIRES

OK, je vous sens prêts!

Voyons maintenant les techniques de communication pour aborder les propriétaires.

- **Posez des questions ouvertes:** Les questions ouvertes aident à ouvrir la discussion. Elles peuvent aussi être utiles pour demander plus de détails pour un aspect qu'on n'a pas très bien compris. Les questions ouvertes commencent par: qui, quoi, quand, comment, pourquoi.
- **Écoutez les réponses!**
- **Respectez le silence:** Vous êtes en mode écoute. Vous voulez recueillir le plus d'informations possibles, alors laissez le propriétaire parler!
- **Soyez préparé.** Répétez votre texte encore et encore. Le but n'est pas de savoir réciter son texte, mais de le maîtriser. Pratiquez-vous devant un miroir ou devant votre mère. Oui, c'est gênant. Mais ça le sera aussi avec le propriétaire. Faites des jeux de rôle avec des amis investisseurs. Pratiquez-vous debout ou téléphone à la

main pour reproduire le plus possible les conditions réelles.

- **Soyez une mine de ressources.** Il est probable que le propriétaire ne sache pas trop ce qui se passera ensuite avec sa maison. En connaissant le processus des reprises bancaires, vous pourrez le rassurer et lui prouver que vous pouvez apporter des solutions.
- **Ayez un sourire dans la voix.** Vous arrivez avec une solution. Cela doit s'entendre dans votre voix. Souriez – avec tous vos muscles! – avant de décrocher le téléphone ou de cogner à la porte.
- **Soyez sûr de vous.** Le non-verbal compte pour 80% de la communication.
- **Habillez-vous de beaux vêtements** si vous cognez à la porte. Ça inspire confiance.

QUELQUES MOYENS DE CONTACTER LES PROPRIÉTAIRES

On sait quoi dire et on connaît la façon de le dire. Maintenant, par quel moyen allez-vous contacter le propriétaire?

Comparons les principaux moyens de contacter les propriétaires.

	Habiletés interpersonnelles	Audace, Assurance	Temps	Coûts (temps non inclus)	Particularités
Envoyer une lettre par la poste			+ Préparation	+++ Papeterie, timbre	
Déposer une lettre dans la boîte aux lettres	+	+	++ Préparation, déplacement	++ Papeterie, déplacement	
Téléphoner	+++	+++	++		Souvent difficile de trouver les numéros de téléphone
Cogner directement à la porte	++++	++++	+++	+ Déplacement	
Déléguer la tâche à un courtier immobilier				++++ Commission du courtier	

Quelle est la meilleure méthode ?

Tout dépend de votre style de personnalité ainsi que du temps et de l'argent que vous avez à consacrer à la prospection.

Ma préférée (à mon avis personnel) est d'aller cogner directement à la porte.

Pourquoi ?

- Il est plus facile de créer une relation avec le propriétaire.
- Le fait de vous voir va vous démarquer de tous les appels ou des lettres qu'il aura reçus.
- Le propriétaire cherche une solution à son problème. Une partie de la solution est peut-être en face de lui. Ça inspire plus confiance. La présence physique compte pour beaucoup.
- Le propriétaire, même s'il n'est pas prêt tout de suite à vendre, va probablement plus se souvenir de vous s'il vous a vu. J'imagine que les suivis seront plus faciles à faire.
- Sur place, vous pouvez recueillir beaucoup d'informations que ceux qui ne se déplacent pas ne verront pas. Vous verrez l'état de la propriété. Peut-être même l'intérieur. Vous pourrez discuter avec les voisins, etc.

Oui, aller cogner aux portes demande *way* plus de *guts* et plus de temps. Mais je crois sincèrement que ça en vaut la chandelle.

Si vous optez pour l'envoi de lettres, voici quelques conseils en vrac pour vous démarquer, car les propriétaires vont très probablement recevoir plusieurs lettres,

Évidemment, ça ne sert à rien d'envoyer une lettre si l'enveloppe est mise à la récupération sans même être ouverte. Votre premier but est donc que le proprio lise la lettre.

- Choisissez un format d'enveloppe de style «carte de souhaits». Tout le monde aime recevoir une carte, ça fait différent du modèle d'enveloppe standard «encore-un-document-sérieux-que-je-n'ai-pas-envie-d'ouvrir»
- Choisissez une enveloppe qui attirera l'attention. Pas nécessairement avec un logo d'entreprise (encore une fois, ça fait trop sérieux), mais une enveloppe avec du papier de couleur, par exemple. Quelque chose qui fait sortir du lot, qui donne envie de savoir ce qu'il y a à l'intérieur.
- Pour piquer encore plus la curiosité, certaines personnes ajoutent un petit objet dans l'enveloppe. Le petit objet peut soit mettre un poids dans l'enveloppe, soit laisser deviner une forme bizarre. Personne ne résiste à l'effet «mais-qu'est-ce-qu'il-peut-bien-y-avoir-là-dedans».

COMMENT VONT RÉAGIR LES PROPRIÉTAIRES ?

Vous vous demandez sûrement comment les propriétaires réagissent lorsqu'on les contacte. Je ne vais pas vous mentir : il y a deux cas de figure.

1. Le propriétaire est offusqué, voire frustré, de votre présence ou de votre appel. Il se demande ce que vous lui voulez. Il n'a rien à faire de vous et coupe court à toute tentative d'entrer en contact.
2. Le propriétaire est content de votre présence ou de votre appel. Il ne comprend pas trop pourquoi vous le contactez, mais il répond à vos questions et il collabore. Il peut parfois même être flatté qu'on s'intéresse à sa propriété.

J'ai eu des rétroactions de clients dans les deux sens.

Je crois (encore à mon avis personnel!) que le scénario du propriétaire frustré est amplifié par nos peurs et qu'il peut être minimisé par une bonne préparation et une belle présentation.

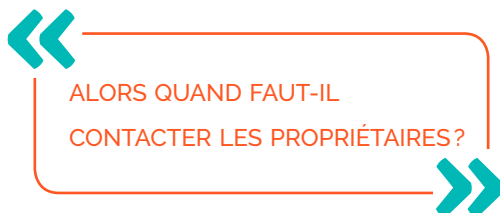
Soyez également préparé à une objection qui viendra probablement : êtes-vous comme les autres qui m'ont appelé ou envoyé une lettre ? Sachez préparer une réponse qui vous démarquera !

L'IMPORTANCE DES SUIVIS

Vos attentes doivent être réalistes. On ne décroche pas une aubaine lors du premier contact! Il est tout à fait primordial, impératif, essentiel, fondamental, indispensable (vous avez compris le principe!) de faire des suivis.

Comme on l'a dit plus tôt, il faut faire germer une idée dans la tête du propriétaire. Il se peut que ça prenne du temps. Accompagnez le propriétaire dans son processus. Il doit peut-être faire le deuil de sa propriété. Faire le ménage dans sa tête.

On me mentionne parfois que la compétition est forte entre les investisseurs immobiliers. **Faire les suivis est une excellente façon de se démarquer.** Si un avis est publié, le propriétaire en détresse peut recevoir plus d'une dizaine de demandes. Et d'après vous, combien d'investisseurs vont recontacter ce propriétaire dans quelques semaines? Je serais prête à parier que c'est vraiment proche de ZÉRO. C'est excitant de courir après les nouveautés. Les suivis sont plates à mort. Et pourtant... On ne convainc pas quelqu'un en une seule fois. Le propriétaire peut lui-même changer d'idée!



Dans le cas des avis de 60 jours, il y a deux écoles de pensées.

Le plus tôt possible	Attendre juste avant la fin des 60 jours (Jour J - 3)
Vous contactez le propriétaire le plus tôt possible. Vous mettez donc votre pied dans la porte, comme on dit! En établissant le contact en premier, il se peut que le propriétaire décline les autres demandes.	Vous attendez jusqu'à la toute fin des 60 jours. Le propriétaire ne peut plus jouer au déni. Il va perdre sa maison dans quelques jours.
L'avantage est qu'il y a des chances qu'il accepte votre aide et votre offre.	L'avantage est que le sentiment d'urgence est à son comble. Il est accoté au mur, malheureusement. Il doit faire quelque chose.
Le désavantage est que le propriétaire peut avoir la pensée magique que son problème va se régler par magie - il considère qu'il n'a pas besoin d'aide ou que le problème va se résorber.	Le désavantage, c'est que si vous attendez trop longtemps avant de prendre contact avec le propriétaire, d'autres l'auront probablement fait avant vous..
La solution: prenez contact le plus tôt possible, mais il faut faire des suivis! Accompagnez-le tout le long des 60 jours.	La solution: contactez le propriétaire un mois après son avis. Il se sera rendu compte que la pensée magique ne fonctionne pas et il vous restera du temps pour conclure une transaction avec lui.

Au moment où l'avis sort, il est bon de se manifester. Mais il ne faut pas se le cacher, il y a de la compétition. Les proprios vont recevoir plusieurs lettres et plusieurs personnes vont venir cogner à leur porte.

Dans ces deux premières semaines, les propriétaires vont passer par une période de déni et de colère.

C'est évidemment plus difficile pour nous quand le proprio est dans cet état d'esprit.

Oui, c'est bon de se manifester dès le début, mais il ne faut pas penser que c'est le premier qui contacte le proprio qui va réussir à conclure le deal. C'est celui qui établit le lien de confiance qui va conclure.

Et ça, ça se fait avec les suivis.

La période juste avant la fin de l'avis de 60 jours est aussi une période charnière. Le proprio pense qu'il va être expulsé au jour 60, même si dans les faits, ce n'est que le début des procédures judiciaires. C'est donc un très bon moment pour contacter les proprios. S'il n'a pas de solution en main, il sera à vraiment à l'écoute, car il doit vraiment trouver une solution rapidement.

L'ART DE LA SAUCISSE

J'ai des amis investisseurs.

J'ai des amis *geeks*.

Et j'ai un ami *geek* investisseur.

Celui-là a vraiment un avantage concurrentiel sur les autres.

Laissez-moi vous expliquer pourquoi.

Mon ami *geek* investisseur a réussi à monter une vraie «machine à saucisse». J'appelle ça une machine à saucisse, car dès qu'il met quelque chose d'informe au début de sa machine (la chair), ça en ressort invariablement une belle saucisse fraîche à l'autre bout.

Évidemment, lui, ce sont des *deals* immobiliers. Il a réussi à créer un système pour conclure des *deals*.

Il prend les opportunités «brutes», il met ça dans sa machine à saucisses et il en ressort des *deals* – conclus – et profitables.

Évidemment, ce ne sont pas toutes les opportunités qui sortent en *deals* profitables à l'autre bout, mais il y a quand même un flot continu de *deals*.

Je ne connais pas un seul investisseur qui refuserait un système pareil.

J'ai donc demandé à voir sa plateforme, pour qu'on puisse s'en inspirer et offrir quelque chose de similaire à nos clients (vous!)

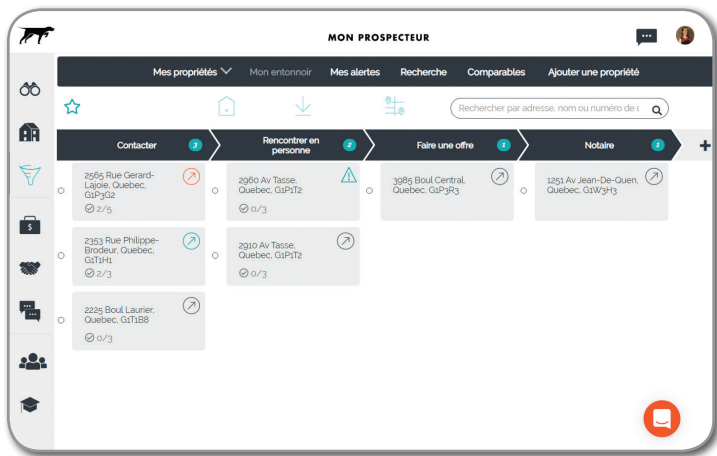
Il n'a pas accepté.

C'était trop un avantage concurrentiel pour lui. Partager sa plateforme lui aurait fait perdre son avantage.

C'est là qu'on a compris qu'un système qui gère les suivis en immobilier.

1. C'est vraiment plus qu'un *nice-to-have*. C'est un essentiel.
2. C'est un avantage concurrentiel ma-la-de.

Son refus ne nous a pas arrêté, au contraire. On était maintenant encore plus convaincu que nous voulions offrir un outil pour aider nos clients à monter leur propre machine à saucisses. Voici à quoi ça ressemble :



COMMENT ABORDER LES PROPRIÉTAIRES

Très simplement, c'est un entonnoir. Chaque colonne est une étape, une démarche à faire. On voit ici les étapes que nous proposons par défaut, mais vous pouvez évidemment les modifier ou en ajouter.

Les suivis vont directement dans votre calendrier et se classent automatiquement par priorité.

Utilisé intelligemment, c'est un système qui marche.
Pourquoi ?

- Une vue d'ensemble sur toutes les opportunités prospectées.
- Fini les oublis et la procrastination : vous savez exactement ce que vous devez faire pour avancer vers le *deal*.
- Les suivis sont classés par priorité, pour ne rien laisser de côté.
- En sachant toujours quoi faire, vous gardez votre motivation et ça vous pousse vers la prochaine démarche.
- Fini les excuses : ce n'est pas parce que vous n'arrivez pas premier que la *game* est finie.
- Une organisation à toutes épreuves = plus de *deals* conclus.
- Ça vous permet de vous concentrer sur les opportunités les plus porteuses.
- À force de faire des suivis, vous bâtissez la relation avec le proprio.
- Plus vous avancez dans l'entonnoir, plus vous avez de chances de conclure le *deal*.

Évidemment, l'entonnoir ne fera pas le travail à votre place! Les suivis, les étapes, les démarches, ce sera à vous de les faire.

Mais vous serez organisé efficacement. À tout moment, vous saurez quelle est la prochaine étape à faire pour conclure le *deal*. Et ça pour chacune de vos opportunités.

Voyons deux exemples d'utilisation de l'entonnoir:

- Utiliser les colonnes de l'entonnoir pour faire des routes. On peut alors générer la route optimale avec notre fonctionnalité de route, envoyer ça sur le téléphone / GPS et c'est parti mon kiki!
- Utiliser les colonnes pour prévoir des envois de lettres. On exporte alors toutes les propriétés de la colonne, puis on peut faire du publipostage pour créer les lettres, enveloppes ou étiquettes.

Ce n'est pas magique, mais c'est puissant. C'est comme ça que les investisseurs immobiliers qui réussissent s'organisent. À votre entonnoir!

5

Comment négocier

Vous avez déniché une aubaine et contacté le propriétaire. Celui-ci semble ouvert? Il est temps de négocier!

Ce chapitre porte sur les techniques de négociation. Il existe des techniques qui vous aident à améliorer votre stratégie et à bien faire passer votre message.

12 TECHNIQUES DE NÉGOCIATION ESSENTIELLES⁸

Technique de communication n° 1 : **Comprendre le propriétaire**

La négociation ne commence pas qu'au moment où vous rencontrez le propriétaire pour négocier. En

8. Tirées entre autres de Catherine Dulude et Victor Cabrera. <https://goo.gl/F5Ty4L> et <https://goo.gl/o6CMwg>

vrai, un grand travail de préparation a déjà eu lieu (ou aurait dû avoir lieu!).

Il est important de savoir d'avance ce que le propriétaire désire, de comprendre son problème. Il faut savoir ce qu'il veut, ce dont il a peur, à quoi il rêve, qu'est-ce qui le soulagerait. Sans cette compréhension, on ne peut pas proposer de solutions!

Technique de communication n° 2 : Savoir écouter

Il faut évidemment savoir écouter pour comprendre le propriétaire et recueillir le plus d'informations à son sujet. Il faut aussi savoir écouter *pendant* la négociation pour bien saisir sa logique, son raisonnement, son non-verbal. Il est très courant pendant la négociation de passer la plupart de son temps à préparer notre réponse, plutôt qu'à écouter ce qui est en train d'être dit. Grave erreur! Pendant que vous préparez vos arguments, vous n'écoutez plus ceux du propriétaire! Prenez le temps d'écouter. Ensuite, vous prendrez le temps de penser à ce que vous répondrez.

Les règles d'or pour une écoute active :

- Ne lui coupez pas la parole: laissez le propriétaire s'exprimer sans l'interrompre.
- Reformulez dans vos propres mots les arguments du propriétaire.

- Respectez les silences.
- Mettez-vous dans la peau du propriétaire ; essayez de voir son point de vue.

Technique de négociation n° 3 : **Être détaché**

Avez-vous déjà remarqué que les meilleures négociations que vous avez faites étaient lorsque vous n'y teniez pas tant que ça ? Lorsqu'on n'a pas « besoin » de conclure la transaction, un état de détachement émane de votre posture, de votre comportement. C'est ce recul qui vous aide à atteindre votre objectif. Donc, ne tombez pas en amour avec une propriété ; ne devenez pas un acheteur motivé !

Technique de négociation n° 4 : **Se fixer des objectifs clairs**

Pour être satisfait d'une négociation, toujours faut-il savoir ce que l'on veut ! Il faut déterminer deux objectifs.

1. Votre scénario idéal : le meilleur scénario possible pour vous.
2. Votre scénario pessimiste : le scénario le plus bas acceptable.

Entre les deux objectifs, il y a donc toute une zone d'accord possible. Il faudra négocier à l'intérieur de cette zone.

Osez proposer un prix bas, car il est certain que vous allez l'augmenter en cours de négociation. C'est l'évidence même, mais ne commencez jamais la négociation avec votre prix pessimiste!

Technique de négociation n° 5 : **Tout le monde doit être présent**

Sachez d'avance qui sont les personnes qui prendront part à la décision de vendre la propriété. Y a-t-il plus d'un propriétaire? Ceci est particulièrement important dans le cas des successions où il y a plusieurs héritiers. Toutes les personnes qui prendront part à la décision doivent être présentes lors de la négociation. Car vous seul êtes capable de donner vos arguments de façon percutante. Le téléphone arabe n'est pas un bon allié en négociation.

Technique de négociation n° 6 : **Être en mode solution**

Soyez bon joueur. Les meilleurs négociateurs travaillent en équipe et ont un bon esprit de collaboration. Soyez toujours en mode solution. Pour être capable d'apporter des solutions innovantes, vous devez être en mesure de résumer ce qui a été dit et d'analyser les conséquences.

Technique de négociation n° 7 : **Anticiper les objections du propriétaire**

Pour préparer et renforcer vos arguments, essayer toujours d'anticiper les objections du propriétaire. Quels seront les points chauds? Préparez-vous et formulez déjà vos réponses dans votre tête.

Quoi répondre dans le cas où le propriétaire dit que le prix est trop bas? Faites valoir les avantages de votre proposition.

Dans le cas d'une difficulté financière, vous aiderez le propriétaire à régler ses dettes. Il pourra repartir du bon pied. Son niveau de stress diminuera énormément. Sa qualité de vie sera meilleure. La vente se conclura rapidement, etc.

Dans le cas d'une succession, les héritiers pourront jouir de leur héritage en argent. Rapidement. La transaction se fera sans tracas. Ils n'auront plus à soutenir la propriété (chauffage, assurance, entretien).

Faites valoir les bénéfices de votre offre: c'est ça qui vaut cher!

Technique de négociation n° 8 : **Le chéquier du millionnaire**

C'est une technique de Martin Provencher⁹. Très efficace! En gros, c'est une technique pour se sortir

9. monprospecteur.com/chequier

d'une impasse. Après avoir résumé les pourparlers, on demande: «Si vous vouliez que la transaction soit conclue dans les 24 heures, quel serait votre prix plancher?». Ensuite: *Se taire*. Il ne faut *rien* dire. Le premier qui parle perd le jeu. Le propriétaire va finalement dire un prix plus bas et une nouvelle ronde de négociation peut commencer.

Technique de négociation n° 9 : **Affirmez-vous**

«Savoir négocier, c'est aussi savoir ce que l'on veut, savoir le demander et savoir dire non à ce qu'on ne veut pas. Ça paraît simple en principe, mais plusieurs négociations échouent justement pour ça. La base c'est de demander en fonction d'un objectif clair et de bien le faire.

Une demande trop agressive risque d'être tout autant nuisible que de ne pas demander.»

— CATHERINE DULUDE

Technique de négociation n° 10 : **L'effet miroir**

Une façon de créer une réciprocité avec le proprio est de l'imiter. Imiter sa posture, son ton de voix, sa respiration, ses gestes, la façon qu'il s'assoit, son niveau d'énergie, bref, de faire son reflet.

Ça permet d'être sur la même longueur d'ondes et, dans l'inconscient, de ne pas être une menace pour le proprio. Bien sûr, il faut rester authentique, sans jouer de personnage, mais essayer d'imiter le proprio dans les limites où on se sent à l'aise.

Technique de négociation n° 11 :
La spirale du oui

Une bonne technique de vente est de faire dire oui le plus souvent au proprio. On formule nos questions de manière à ce que le proprio dise oui. On reformule ses propos dans nos mots pour qu'il acquiesce qu'on a bien compris. (Ex: Donc, si je comprends bien...).

Cette technique fonctionne très bien, car c'est un principe psychologique universel: le principe de cohérence. Tout être humain se sent bien quand il fait des actions qui sont en cohérence avec ce qu'il dit et ce qu'il pense.

Technique de négociation n° 12 :
Pratiquez !

Vous avez bien compris le propriétaire en l'écoutant attentivement. Vous avez clairement défini vos objectifs et réuni toutes les personnes qui prendront part à la décision. Vous avez préparé les solutions que vous proposerez et anticipé les objections du propriétaire. Vous êtes détaché. Bravo! Vous êtes bien préparé.

Vous pensez pouvoir improviser? Absolument pas!

Une négociation en immobilier peut vous coûter ou vous faire économiser des dizaines de milliers de dollars. Croyez-vous que ça vaut la peine de mettre toutes les chances de votre côté? Pratiquez-vous. Encore et encore. Jusqu'à ce que vous maîtrisiez votre message. Pratiquez-vous en essayant de reproduire les conditions où aura lieu la négociation. Dans un endroit bruyant? Parlez plus fort. Dans un endroit sombre? Votre feuille de petits chiffres ne vous aidera pas. Pratiquez-vous debout pour avoir le plus d'assurance. Vous vous devez de livrer votre message d'une façon enthousiaste et percutante.

Keep calm and negotiate.

OK, MAIS COMBIEN J'OFFRE ?

La question à 1 000 \$...

C'est sûr que je n'ai pas de solution magique qui peut s'appliquer en tout temps. Chaque négociation est évidemment du cas par cas.

Dans le cas des **avis de 60 jours**, voici ma façon de voir les choses.

Le propriétaire est dans l'eau chaude, car la banque commencera des recours contre lui dans 60 jours. Il y

a une réelle urgence. (Soit dit en passant, le propriétaire peut être en déni – la pensée magique règlera tout!)

Une solution que je considère comme juste est d'offrir au propriétaire d'acheter sa maison contre le remboursement de TOUTES ses dettes (dettes hypothécaires, hypothèques légales s'il y a lieu, taxes municipales et impôts non payés, et **incluant aussi les dettes de consommation**) plus quelques milliers de dollars supplémentaires.

Le propriétaire est donc libéré de toutes ses contraintes financières et a en main un petit magot pour repartir du bon pied (acheter une propriété selon ses moyens ou louer un logement). Ce sont des avantages indéniables. La valeur que vous offrez au propriétaire est ceci: je te libère de toutes tes dettes. Tu es libre. Quel montant supplémentaire offrir? À vous de voir. Je dirais (encore une fois, c'est mon avis personnel!) qu'entre 5 000\$ et 50 000\$, il y a de quoi être capable de repartir du bon pied. Dans le cas des **successions**, il n'y a pas d'urgence de vendre. Il faut tomber sur des héritiers qui ne veulent pas maintenir ou rénover une propriété. Votre proposition pourrait être de l'acheter à prix avantageux, rapidement et sans contraintes.

Essayer aussi de trouver une valeur ajoutée pour vous vendre à *vous*. La maison a une valeur sentimentale? Proposez de conserver son caractère unique, de ne pas la dénaturer. La maison est pleine à ras bord de biens

que les héritiers ne veulent pas? Incluez dans votre offre de vous occuper vous-même de tout ce matériel. Dans le cas des **retraits d'autorisation de percevoir les loyers**, le propriétaire ne touche plus les revenus de location, il y a donc un stress de vendre. Faites-lui comprendre que plus longtemps il possède cet immeuble, plus il perd de l'argent (car il doit encore assumer les dépenses!). Comme dans le cas des successions, proposez-lui d'acheter sa propriété à prix avantageux, rapidement et avec peu de contraintes.

6

Former son équipe de rêve

Petite question quiz comme ça... Avez-vous toutes les forces?

Êtes-vous excellent à analyser des *deals*, aborder les propriétaires, négocier, trouver le financement, évaluer le coûts des rénovations, faire des rénovations, revendre au meilleur prix possible, gérer le budget, etc.?

Soyons honnêtes. Oui, on peut avoir des aptitudes pour plusieurs de ces tâches, mais on ne peut pas **exceller** partout.

En immobilier, c'est bien rare qu'on investit seul. C'est très commun de s'associer avec des partenaires qui ont des forces complémentaires aux nôtres. Pourquoi? Simplement, car ça nous permet de miser sur nos forces respectives. On est beaucoup plus efficace comme ça et on a aussi beaucoup plus de **plaisir**.

Si vous n'êtes pas bricoleur pour 2 cents et que poser de la céramique vous fait souffrir, pourquoi ne pas avoir un associé qui trippe à rénover et mettre en valeur?

C'est sûr qu'en ayant un associé, on divise les profits à la fin.

D'un autre côté, on divise également les risques et on divise aussi le temps et les efforts investis.

Ça nous permet de faire plus de *deals*!

Alors, est-ce que ça en vaut la chandelle?

À mon avis personnel, c'est un énorme OUI! qui me saute aux yeux!

Alors, la question qui tue.

Comment fait-on pour trouver des partenaires? Et pas n'importe lesquels, on veut des partenaires qui ont des forces complémentaires!

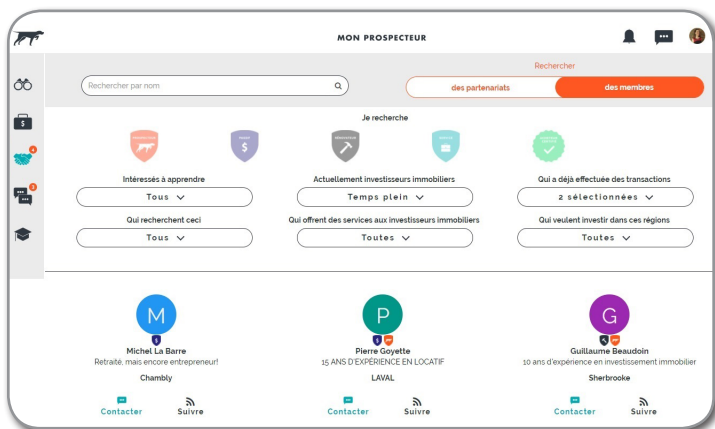
Il n'y a pas de secrets, il faut réseauter. Par chance l'immobilier est un petit monde au Québec, alors c'est facile d'être en contact avec plein de gens. D'autant plus qu'il y a de nombreux événements où les investisseurs peuvent se rencontrer: soirées mensuelles, formations, conférences, salon, déjeuner-réseautage, 5 à 7, et j'en passe!

L'autre côté de la médaille, c'est que ça prend du temps le réseautage. On arrive dans un endroit, on ne sait pas trop à qui aller parler et au final, on jase seulement avec les personnes qu'on connaît déjà. Sentiment de déjà-vu?

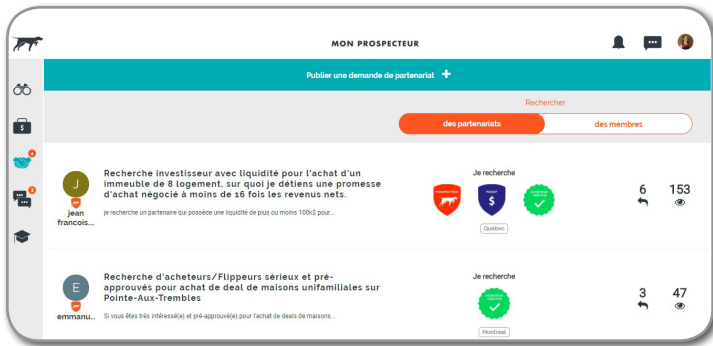
C'est dur de trouver les bonnes personnes, ce n'est pas écrit dans leur front!

Avec Mon Prospecteur, on a la solution. Notre outil de réseautage en ligne va vous sauver bien du temps. C'est un peu comme un Tinder pour investisseurs immobiliers!

Voici à quoi ça ressemble: filtrez les membres à travers les différents critères et boum! vous avez vos meilleurs candidats potentiels!



Besoin particulier, pas trouvé? Vous pouvez aussi mettre une petite annonce pour trouver un partenaire.



Génial non?

Vous pouvez vous en servir pour trouver un associé à long-terme, un partenaire pour un projet en particulier ou encore un professionnel sur qui vous pouvez toujours compter (courtier, avocat, comptable, notaire, etc.)

Donc, la prochaine fois que vous irez dans un événement réseautage, allez simplement vers elle pour la rencontrer en personne et voir si la chimie est là! Mon Dieu, on croirait presque une agence de rencontres! 🥰

LES DEALS

Voici une section dont vous êtes le héros. Si vous avez besoin d'un partenaire qui s'occupe de la prospection, lisez le paragraphe 1.

Si la prospection est votre force, lisez le paragraphe 2.

Vous êtes le héros de l'histoire!

1. La prospection n'est pas votre force, vous ne souhaitez pas communiquer avec les propriétaires: il vous faut un partenaire. Ça tombe bien, il y a des gens qui se spécialisent dans la prospection. On les appelle les *bird dogs*. Leur expertise est de conclure les ventes. Ils excellent dans l'art de trouver des solutions gagnant-gagnant. Vous aimeriez en avoir un dans votre équipe? C'est possible, mais ils sont rares! Une autre solution est d'acheter leurs *deals*. Puisqu'ils trouvent un grand volume de *deals*, ils sont enclins à les revendre, car ils ne peuvent/veulent pas gérer tous ces chantiers à la fois. Une merveilleuse opportunité pour vous! La section **Les Deals** est parfaite pour vous. Vous y trouverez des *deals* qui ont déjà été négociés, que vous pouvez acheter en toute simplicité. Vous achetez une offre d'achat ou une propriété sous sa valeur marchande. Oui, cela vous aura coûté quelques milliers de dollars, mais vous avez délégué cette tâche à des professionnels et ça vous permet de faire un *deal*! Vous utilisez votre talent et votre temps à meilleur escient.
2. Lorsque vous aurez trouvé un bon *deal* sur Mon Prospecteur et que vous désirez

le revendre à d'autres investisseurs, vous pourrez à nouveau utiliser la force du même réseau de contacts. Au lieu de vous promener dans les soirées avec une feuille descriptive, publiez votre offre dans la section Les Deals et attendez que le téléphone sonne! Avec Les Deals vous pouvez rejoindre directement des centaines d'investisseurs et sauver du temps et de l'argent. Et pour vous permettre de cibler les gens les plus sérieux, on vous offre une sélection d'**acheteurs certifiés**. Ces acheteurs ont été vérifiés: ils ont les reins solides et ont déjà acheté des offres d'achats. Ils connaissent donc le jeu et ne vous feront pas perdre votre temps. Vous aurez donc accès à un réseau d'acheteurs certifiés, merveilleux!

Avec une solide équipe de rêve, vous êtes partis pour la gloire!

Bon succès!

Conclu

Si vous vous rappelez, le but de ce livre était de fournir un guide qui détaille pas à pas les étapes pour trouver des aubaines immobilières.

J'ai débuté par expliquer la **terminologie** et le **processus** des reprises bancaires. C'est évidemment essentiel de connaître la théorie avant de se lancer dans la technique de recherche d'aubaines sur le registre foncier.

On s'est ensuite intéressé à la **délimitation du secteur d'expertise**. Choisissez un secteur circonscrit – et tenez-vous-y!

On a ensuite plongé dans le cœur même de la technique: **estimer l'équité de la propriété**. On a vu les différents calculs pour repérer les meilleures aubaines à tous coups. Cinq indices pour déceler les vendeurs motivés ont également été présentés.

Une aubaine en vue? Les chapitres suivants ont été consacrés aux façons d'**entrer en contact** avec les propriétaires et de **négocier**. Et finalement, pour optimiser vos efforts investis en immobilier, le dernier chapitre parle des façons pour trouver son **équipe de rêve** et de trouver des *deals* déjà négociés.

VOICI CE QU'IL FAUT FAIRE

Abonnez-vous à Mon Prospecteur.

(Ha! ha! Désolée, elle était trop facile, celle-là!)

Sans blague, vous pouvez profiter d'un essai gratuit de 14 jours à notre meilleur forfait! Je crois sincèrement que Mon Prospecteur est la meilleure option pour les investisseurs immobiliers, car la plateforme a été conçue spécialement pour vous!

- Vous pouvez facilement **créer une alerte** pour votre secteur d'expertise. C'est intuitif et efficace. Sélectionnez directement sur la carte votre territoire, puis choisissez les types d'actes et les types de propriétés qui vous intéressent.
- Vous **recevrez toutes les propriétés** qui correspondent à vos critères! Magie!

- Pour **repérer les meilleures opportunités**, évaluez le solde d'hypothèque restant et comparez-le à la valeur marchande. Plus la différence est élevée, meilleures sont vos marges de négociation!
- Vous aurez également accès, dans la fiche de propriété, aux coordonnées du propriétaire. Vous êtes fin prêt à passer à l'action!
- Le summum: le **Forfait Pro** automatise la prospection immobilière et fait tout le travail d'analyse pour vous. Sérieux, vous n'avez pratiquement rien d'autre à faire que de passer à l'action! Sautez sur l'occasion!
- Vous pouvez facilement trouver des associés aux forces complémentaires. Et des deals à vendre sur un plateau d'argent.

Passez tout de suite à l'action et activez votre essai gratuit dès maintenant!

Merci d'avoir lu ce livre jusqu'à la fin. Vous devez certainement avoir la tête en citrouille. S'il y avait une seule chose que j'aimerais que vous reteniez, c'est que les avis de 60 jours et les successions peuvent être une réelle mine d'or si on sait bien les interpréter. Mon Prospecteur peut vous aider à le faire et moi aussi, Joanie, je peux vous aider personnellement.

Comme vous l'avez remarqué, ce livre n'était pas comme les autres. Si vous avez des questions ou des commentaires, je vous invite à nous en faire part à bonjour@monprospecteur.com.

Vous pouvez évidemment partager ce livre. Partagez la bonne nouvelle en envoyant vos amis sur www.monprospecteur.com/guideultime.

Bonne prospection!