

NATHAN DROLET

COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL  
& COMMERCIAL



# L'INTÉGRAL

Édition Investisseurs

5 TRUCS QUI VOUS AIDERONT À VENDRE **PLUS CHER!**



---

UNE GRACIEUSE TÉ DE  
VOTRE COURTIER

---

**NATHAN DROLET**

COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL & COMMERCIAL

NATHAN.DROLET@REMAX-QUEBEC.COM

WWW.NATHANDROLET.CA

418.929.5053

# TABLE DES MATIÈRES

Avoir un logement vacant ou libre pour l'acheteur.....	4
Faites les rénovations nécessaires.....	6
Avoir une mise en marché mettant en valeur la plus-value de votre immeuble.....	8
Optimiser la rentabilité de l'immeuble.....	10
Avoir une bonne relation avec les locataires.....	12

C'est avec un grand plaisir que nous vous présentons la deuxième version de **L'INTÉGRAL: L'édition INVESTISSEURS**.

Ce guide vous donnera mes 5 astuces les plus pertinentes pour optimiser la valeur de votre immeuble, basés sur mon expérience et sur plusieurs faits vérifiables.

Mon but étant de vous informer le plus possible avant que vous preniez la décision de vendre et donc que vous le fassiez de la façon la plus optimale possible !

Le guide comprend de courtes vidéos sous forme de liens en bleu, surlignés. Vous n'aurez qu'à cliquer dessus pour les visionner.



# À propos de moi...

Mon permis de courtage résidentiel et commercial ainsi que mon penchant pour les projets d'investissement me permettent d'avoir la main sur tous les types de transactions, tout en apportant une importante valeur ajoutée à mes clients.

Étant moi-même investisseur et ayant aidé plusieurs dizaines de premiers acheteurs ainsi que plusieurs vendeurs dans leur processus de transaction d'immeuble à revenus, je suis en mesure de montrer le plein potentiel d'un immeuble lorsqu'il en est le temps.

Véritable passionné du domaine depuis mes débuts, je suis parvenu à obtenir plusieurs accomplissements à mon actif. En moins de trois ans de carrière dans le domaine, j'ai accumulé plus de 210 transactions notariées avec succès.

M'étant classé 38e sur un total de plus de 3 300 courtiers RE/MAX au Québec en termes de volume de ventes notariées en 2023, je suis entièrement dévoué au succès de mes transactions et n'ai qu'un seul but: voir ma précieuse clientèle satisfaite !



# 1 AVOIR UN LOGEMENT VACANT OU LIBRE POUR L'ACHETEUR

Ce premier point est contradictoire avec ce que plusieurs pensent qui est optimal, soit d'avoir des logements loués à 100%.

Au contraire, il faut s'adapter au marché. Cette pensée était d'actualité il y a quelques années, où le taux de vacances des logements avoisinaient les 3-4% et plus, mais c'est maintenant loin d'être le cas. Avoir un logement libre est désormais l'un des plus grands avantages que vous posséderez.

Selon un rapport sur le marché locatif de janvier 2024 produit par la SCHL\*:

«Le taux d'inoccupation était de 0,9 % en 2023 dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Québec. Il n'avait jamais été aussi faible depuis environ 15 ans.

Le taux d'inoccupation était faible dans l'ensemble des secteurs de la RMR en 2023. Cependant, c'est dans les banlieues que l'on trouve la plus petite proportion de logements disponibles.

- Le taux d'inoccupation frôle 0 % dans les secteurs de Saint-Augustin-Cap-Rouge (0,0 %) et de La Haute-Saint-Charles (0,3 %)

—Pour les logements de 2 chambres dans la périphérie Nord, le taux reste à 0,0 %.

- Sur la Rive-Sud, le taux d'inoccupation est de 0,8 %.

Même le secteur de Sainte-Foy, où le taux d'inoccupation avait frôlé 5,0 % durant la pandémie, affiche maintenant un taux de seulement 0,5 %.



\* Cliquez pour le lien du rapport complet de la SCHL

Vous comprendrez donc que le taux de vacances n'est plus un problème pour les investisseurs, la problématique est plutôt rendue au niveau de la rentabilité avec les taux d'intérêts actuels. Il est très difficile en tant qu'acheteur de dégager un «cash flow» à cause de la hausse des taux qu'on a subi et une grande partie des logements que je vois sur le marché sont loués sous leur réelle valeur marchande. Tout investisseur a donc intérêt à optimiser ces revenus et la meilleure façon de le faire: Avoir un ou des logements vacants.

Cela permettra à l'acheteur de le remettre au goût du jour au besoin et /ou de le louer à un montant plus représentatif de la valeur réelle.

Voici un simple exemple pour vous montrer à quel point cela peut affecter la valeur de l'immeuble:

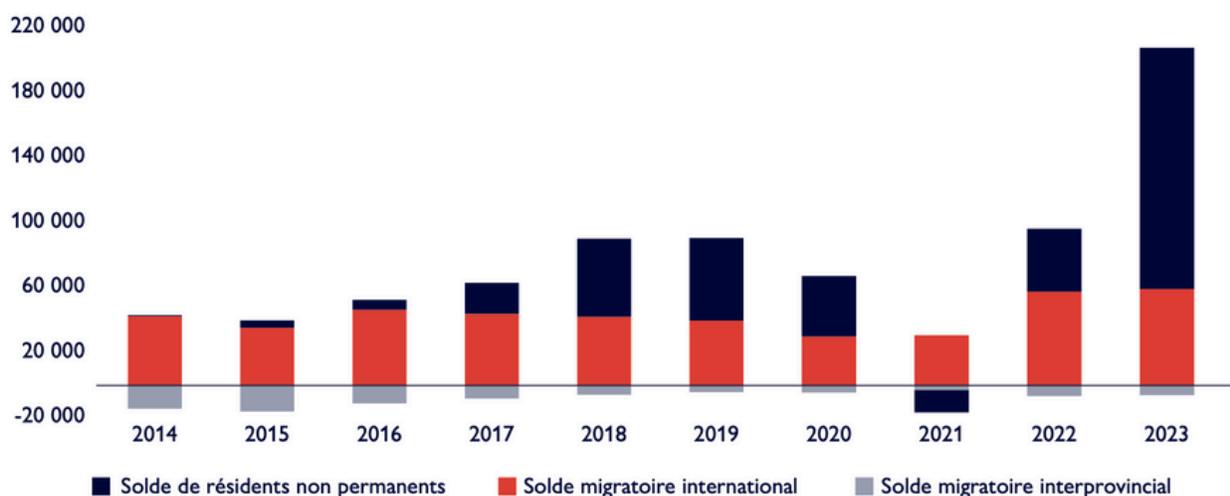
On se donne généralement comme point de repère à Québec une valeur des immeubles **entre 12 et 14 fois les revenus bruts** (bien sûr il y a plusieurs exceptions, mais c'est souvent une ligne directrice pour un immeuble standard.

**Donc, vous avez bien compris, une augmentation de seulement 100\$/mois pour un logement qui se libère le 1er juillet, qui donne 1200\$/année, ajoute donc normalement entre 14 400 - 16 800 \$ de valeur à votre immeuble en plus d'offrir une meilleure rentabilité. C'est énorme !**

En plus des éléments mentionnés, il y a 3 autres points majeurs qui vous aideront à comprendre à quel point avoir un logement vacant est avantageux :

[Regardez cette courte vidéo pour les savoir.](#)

Figure 1 Croissance record du solde migratoire\* au Québec en 2023



\*De juillet de l'année précédente à juin de l'année en cours.  
Source : Statistique Canada

# 2 FAITES LES RÉNOVATIONS NÉCESSAIRES

*Ou prévoyez-les !*

Ce deuxième point peut sembler évident, mais il est important à aborder parce qu'il est souvent négligé par les vendeurs. Si vous savez que la toiture est à refaire par exemple, ou encore que les balcons sont à remplacer, vous avez tout intérêt à le faire avant la vente pour deux simples raisons:

1. Cela vous permettra évidemment d'avoir un prix supérieur
2. Cela attirera un plus grand nombre d'acheteurs

Le premier élément est pertinent pour les travaux structuraux, mais aussi pour les rénovations esthétiques. Des logements aux goûts du jour vous permettront d'avoir de meilleurs revenus potentiels pour un acheteur, ou de meilleurs revenus actuels si vos loyers sont ajustés en conséquence. Avoir un logement libre, comme mentionné au point 1, permettra d'ailleurs à l'acheteur d'entamer les rénovations instantanément, sans perdre de temps.

Au sujet du deuxième élément, ce que je veux dire par là, c'est que plusieurs acheteurs veulent du «*clé-en-main*» et peuvent voir la rénovation en question beaucoup plus grande / problématique qu'elle est. Dans l'inconscience, l'humain a tendance à être plus pessimiste qu'optimiste. Donc, il y a beaucoup de chances que l'acheteur estime la complexité comme étant bien plus élevés.

Par exemple, la théorie des perspectives développée par les psychologues Daniel Kahneman et Amos Tversky suggère que les individus peuvent réagir de manière disproportionnée aux incertitudes, ce qui peut conduire à des attitudes pessimistes ou exagérées face aux risques potentiels.

Des études en psychologie cognitive ont également montré que les gens ont souvent tendance à se concentrer sur les aspects négatifs d'une situation, lorsqu'ils manquent d'informations. Voilà pourquoi c'est primordial de réduire les incertitudes le plus possible lors de la mise en marché.

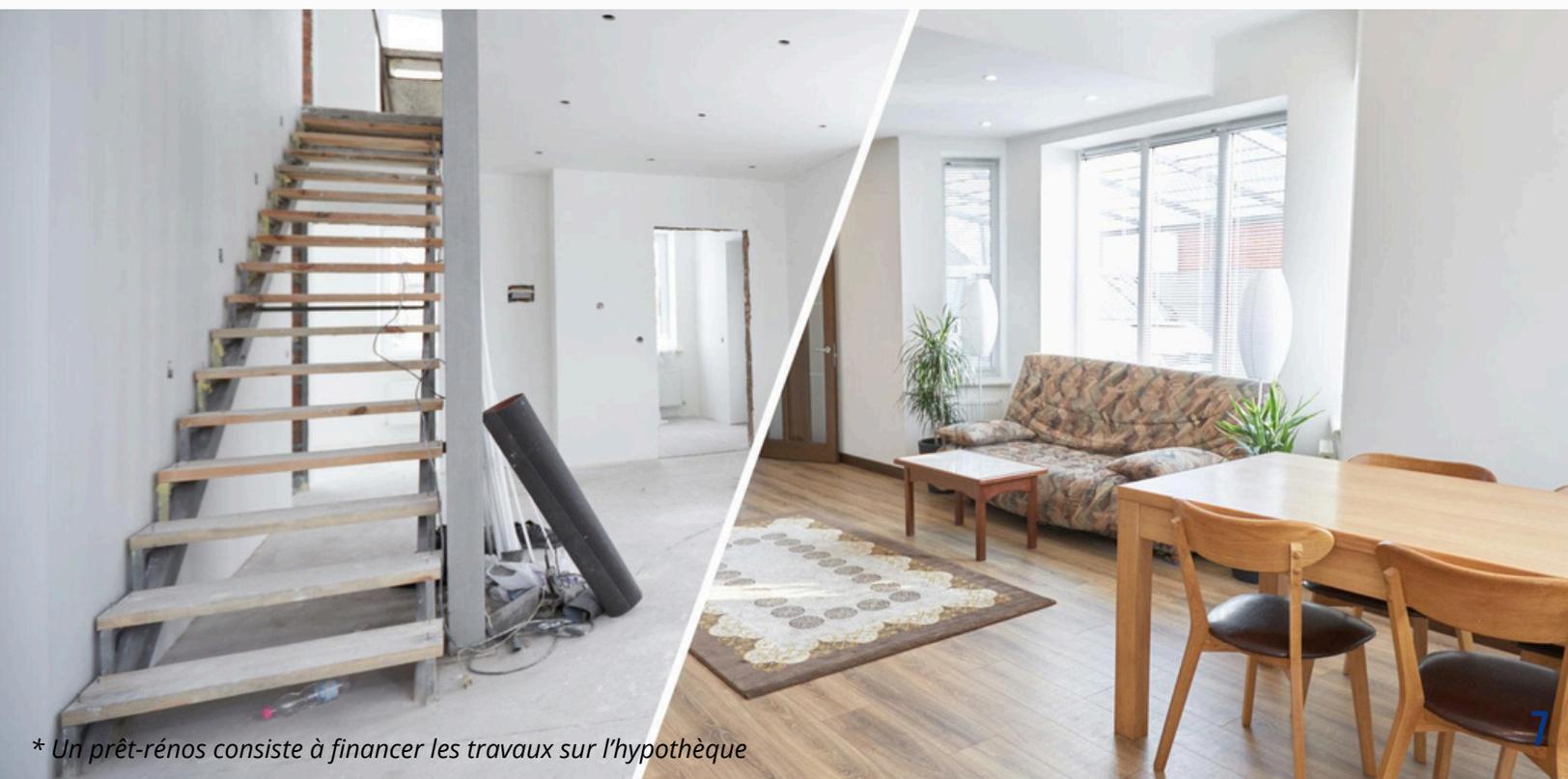
Donc, le fait de faire ces travaux avant de mettre en vente vous permettra sans doute d'attirer une niche de client plus élevée et comme tout cours d'économie 101 vous a appris, plus la demande est élevée, plus le prix est susceptible de l'être.

\* **NUANCE IMPORTANTE:** Je suis conscient que la situation n'est pas nécessairement optimale pour faire des rénovations, par manque de temps ou par manque d'argent par exemple. Une bonne alternative dans un cas comme ça, va être **d'obtenir des soumissions écrites des éléments à remplacer**. Comme ça, les travaux ne seront pas faits, mais au moins l'acheteur aura une idée plus précise des coûts et pourra plus facilement planifier le tout, avec un prêt-rénos\* par exemple.

\* **À NE PAS NÉGLIGER:** J'en reparlerai au point 5 de ce guide, mais vos rénovations vous aideront aussi à maintenir de bonnes relations avec vos locataires. Rappelez-vous que votre immeuble est la place où ils vivent, c'est donc important de leur permettre une jouissance complète des lieux. **C'est du donnant-donnant: Prenez soins d'eux et ils prendront soin de leur logement.**

Regardez cette courte capsule dans laquelle je vous raconte une anecdote où la négligence au niveau des travaux a coûté une vente qui aurait pu être facile aux vendeurs:

—————→ **ANECDOTE** ←————



\* Un prêt-rénos consiste à financer les travaux sur l'hypothèque

# 3 AVOIR UNE MISE EN MARCHÉ METTANT EN VALEUR LA PLUS-VALUE DE VOTRE IMMEUBLE

C'est certain que votre immeuble ne peut pas plaire à tout le monde, c'est normal et c'est pourquoi il faut aller chercher la bonne niche d'acheteurs avec la publicité lors de la mise en marché.

Certains immeubles viseront des propriétaires occupants qui cherchent la stabilité, d'autres viseront des entrepreneurs qui cherchent du potentiel ou encore simplement des investisseurs qui cherchent une rentabilité.

C'est important de mettre en valeur les points en conséquence, par exemple:

- Un propriétaire occupant sera davantage attiré par la grandeur du logement disponible, la proximité aux services, l'insonorisation et la tranquillité des locataires, etc.
- Un entrepreneur désirera bien voir le potentiel, comme la possibilité d'ajouter un étage selon le zonage à la municipalité, la possibilité de subdivision de logements, de conversion du système de chauffage pour couper les dépenses, etc.
- Un investisseur, quant à lui, voudra s'assurer que la valeur de revente est garantie, que l'immeuble est propice à un refinancement rapide, que la rentabilité est optimale, etc.



Assurez-vous donc d'avoir une fiche de vente complète avec toutes les dépenses réelles (incluant le déneigement, entretiens, assurances et tout), les revenus réels et une bonne remarque descriptive décrivant parfaitement l'état de la propriété.

Voici un exemple de remarque que j'ai fait pour un duplex que j'ai récemment vendu. Les baux étaient renouvelés jusqu'à l'année prochaine, donc ma remarque visait à interpeller les investisseurs :

***Duplex RENTABLE comprenant un 4 1/2 à l'étage et un 5 1/2 au sous-sol, rapportant des revenus de 23 400 \$/année à partir du 1 juillet 2024. Immeuble très bien entretenu et ayant reçu plusieurs rénovations depuis l'acquisition en 2012: Logement du haut refait au complet (incluant électricité et plomberie), portes et fenêtres, revêtement extérieur, toiture, gouttières et plus encore. Bien localisé à Val-Bélair, secteur en forte demande pour la location, près des services. Très bel achat pour commencer en tant qu'investisseur ou pour ajouter un bel actif peu coûteux à son portefeuille !***

Un autre élément qui vous aidera acquérir la confiance d'un acheteur potentiel est d'avoir une déclaration du vendeur **CLAIRE** et **BIEN REMPLIE**. C'est bien probable que vous n'ayez jamais habité l'immeuble et que vous ne le connaissiez pas par coeur, mais ça vaut la peine de prendre le temps de la remplir avec un professionnel du domaine qui vous aidera dans les formulation de phrases et dans la déclaration des informations pertinentes.

Lorsque je la remplis avec mes clients vendeurs, je m'imagine toujours être à la place d'un acheteur insécure qui la lis. Je m'assure donc de bien documenter les événements arrivés. Lorsqu'il y a eu des infiltrations d'eau par exemple, j'évite de répondre « Ne sait pas » aux questions (surtout pour les chauffe-eau et toiture) et je m'assure qu'elle soit simple à lire.

Le but étant d'être **TRANSPARENT** tout en étant **RASSURANT**.

**Vous avez un immeuble que vous désirez vendre, mais vous ne voulez pas l'afficher ? Regardez cette courte capsule, j'ai la solution parfaite pour vous:**



**[Les transactions hors-marché](#)**



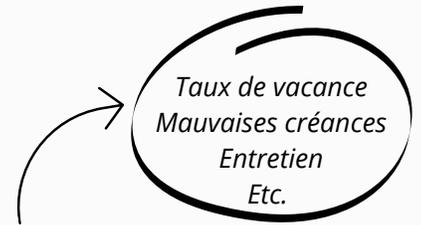
# 4 OPTIMISER LA RENTABILITÉ DE L'IMMEUBLE

*Monte tes revenus, baisse tes dépenses !*

Il faut savoir qu'une des méthodes principales d'évaluation de valeur d'un plex est de déterminer le TGA (Taux Global d'Actualisation). En gros, le taux global d'actualisation est un pourcentage qui exprime le rapport entre les revenus nets normalisés (RNN) d'un immeuble et son prix transactionnel.

La formule est simple:

**TGA =**



**Revenus nets normalisés (l'ensemble des revenus nets réels et non-réels) / Valeur marchande**

Vous comprendrez donc que plus les revenus nets sont élevés, plus le TGA sera lui aussi élevé, et donc la valeur de l'immeuble suivra. Les revenus bruts ont alors bien beau être optimisés, si vous avez des dépenses trop élevées qui pourraient être éliminées, vous serez donc forcés à vendre moins cher.

Les dépenses les plus communes à éliminer sont le chauffage et l'électricité:

1. Ces dépenses sont variables donc en les assumant, vous avez beaucoup de chances que vos locataires en profitent « dans votre dos » et qu'ils abusent;
2. C'est beaucoup plus simple et peu risqué pour un acheteur potentiel de ne pas avoir à gérer ces frais. On enlève donc de l'incertitude.

D'autres dépenses comme le déneigement et l'entretien du gazon peuvent être assumées par les locataires tout dépendant de votre entente avec eux, mais ces dernières ont moins d'impact sur la rentabilité de votre immeuble.

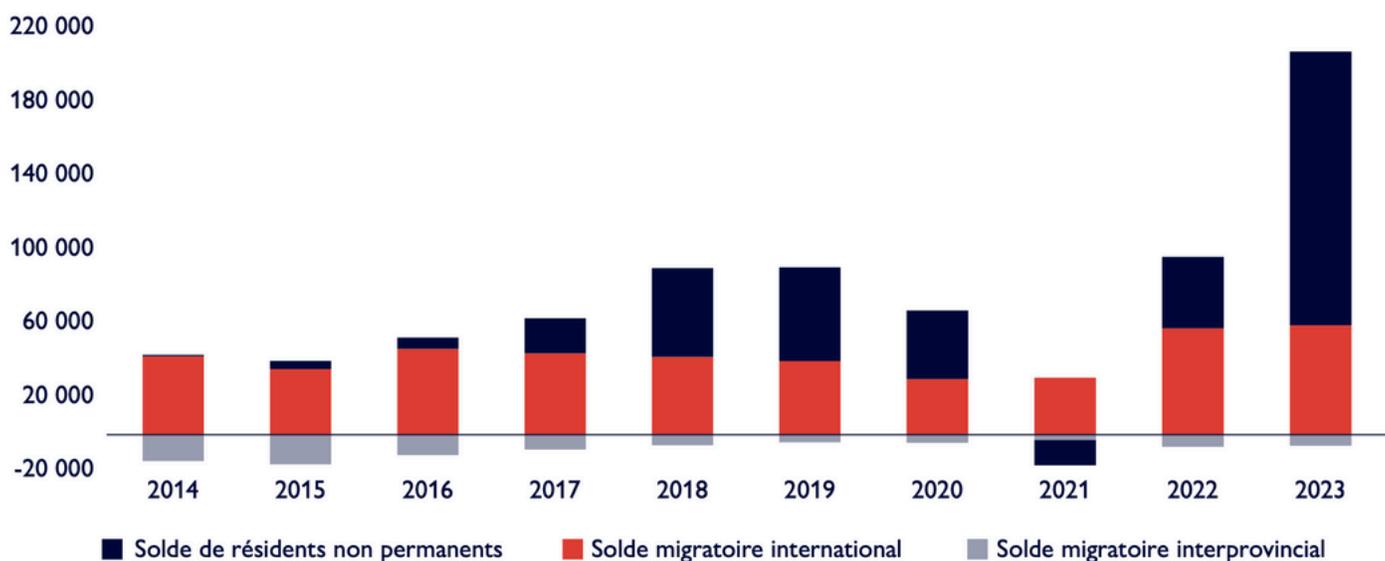
Il faut faire attention, parce que certaines dépenses pourraient au contraire être stratégiques pour augmenter la rentabilité, par exemple l'internet. Payer l'internet pour ses locataires dans un 6 logements par exemple pourrait vous coûter 100\$/mois et vous rapporter 40\$/mois par logement, ce qui équivaut à 240\$/mois. **Vous gagnez donc 140\$/mois grâce à cette « dépense » que je préfère appeler « investissement ».**

**Au niveau des revenus, ne sous-estimez pas la popularité de votre plex. On vit en ce moment une situation de crise du logement, parce que la demande est hyper élevée, entre-autres dû à l'immigration, où on prévoit plus de 50 000 nouveaux arrivants chaque année au Québec. La pénurie n'est pas prête à s'arrêter, selon un article du journal « Le Devoir\* » :**

**« On évalue qu'il faudrait environ 250 000 propriétés de plus au Québec — pas dans les prochaines années ; aujourd'hui, juste pour avoir un semblant de confort sur le marché ! ... Et pour maintenir le rythme de croissance de la population, cela nous prendrait environ 50 000 nouvelles propriétés de plus par année. »**

Avec cette demande en constante progression, le prix médian des loyers a beaucoup augmenté, c'est pourquoi vous pourriez vous permettre, en respectant les règles du Tribunal Administratif du logement, d'aller chercher des revenus bien plus élevés que ce qu'on a connu dans les années précédentes si vous avez un ou des logements qui se libèrent. La valeur de votre immeuble étant en lien direct avec les loyers que vous percevez, vous avez tout intérêt à ce qu'ils soient le plus près possible du prix du marché. Appelez-moi au besoin et je saurai vous dire de quelle façon vos revenus pourraient être optimisés. Vous trouverez mes coordonnées sur la première page du guide.

**Figure 1 Croissance record du solde migratoire\* au Québec en 2023**



\*De juillet de l'année précédente à juin de l'année en cours.

Source : Statistique Canada

# 5 AVOIR UNE BONNE RELATION AVEC LES LOCATAIRES

*LE point le plus IMPORTANT*

Je gardais ce point pour la fin, parce que c'est clairement un point sous-estimés par beaucoup trop de propriétaires que je rencontre. Vos locataires sont ceux qui vous font vivre. En échange, vous leur permettez d'avoir un toit sur la tête. C'est une relation de confiance que vous devez prioriser pour plusieurs raisons, mais voici les 2 points principaux:

1. **Pour maintenir la propreté des logements**: Nombreuses sont les fois où je rentre dans un logement et où il y a des odeurs, de la moisissure dans la douche, énormément de poussière dans les conduits d'échangeur d'air, etc.

C'est certain qu'une grande partie de ces irritants sont prévisibles lorsque vous sélectionnez vos locataires: Je vous conseille de toujours faire une enquête de crédit, d'appeler l'ancien locateur de la personne au besoin, lui poser les bonnes questions, etc. Mais si vous prenez soin de votre locataire, il aura bien plus tendance à prendre soin de son appartement. C'est du donnant-donnant.

Cela implique de rester en contact avec lui et de prendre en considération ses remarques. Je ne vous dit pas d'aller jouer à la police s'il dit que c'est bruyant avec ses voisins, je parle plus **d'effectuer les réparations nécessaires lorsque c'est le temps**. S'il vous dit que l'air passe par la porte et que ça augmente sa facture d'électricité, allez rapidement sur place et remplacez les coupe-froids. Si quelque chose n'est pas fonctionnel dans son appartement, faites-le réparer rapidement. Montrez lui que vous êtes là pour lui et que vous êtes humains.

Les propriétaires qui ont les meilleurs locataires sont souvent des meilleurs propriétaires eux-même. Ça peut même aller jusqu'à leur faire une carte de Noël ou encore de leur écrire à leur anniversaire, ça peut paraître banal, mais essayez-le, vous verrez.

Parfois, ce n'est pas parfait malgré vos efforts et c'est pourquoi le vous ai préparé un « **Guide de préparation à la vente** » à leur fournir avant la mise en marché. Vous devriez l'avoir reçu en même temps que ce guide, je vous conseille de donner une copie à vos locataires pour les aider à préparer leur logement avant les photos.

La prise de photos est le nerf de la guerre et avec de beaux logements rangés, vos chances sont beaucoup plus élevées d'attirer l'oeil de l'acheteur. Une bonne idée est de les récompenser avec une petite carte-cadeau s'ils font leurs devoirs (pour qu'ils soient gagnants à le faire eux-aussi). Mon devoir de mon côté, lorsque je vends un immeuble, est de leur faire garder l'appartement propre le plus possible pendant les visites également.

2. **Assurez-vous que vos locataires sont de bons collaborateurs**: Si vous appliquez les trucs que je vous ai mentionnés plus hauts, vos locataires feront non seulement un effort supplémentaire pour la propreté, mais ils vont aussi être de meilleurs collaborateurs. Au niveau des disponibilités de visites par exemple, j'ai déjà vécu plusieurs situations où des locataires refusent constamment les visites et où ils ne répondent pas çà mes appels. Ça peut vraiment mettre un frein à une vente.

Mais le PIRE, c'est au moment des visites, si vous prenez soin de votre immeuble, il aura des bons mots à dire. Si ce n'est pas le cas, il va se faire un plaisir de le dénigrer auprès des acheteurs et à sortir des problématiques qui auraient pu être réglés avant: **Très mauvaise insonorisation, électricité qui coûte beaucoup trop cher, voisins désagréables, problèmes de tuyauterie**, etc. Tout pour faire fuir un acheteur ! Bien sûr, on ne veut pas que les locataires mentent non plus, mais la première impression de l'acheteur sera sans doute meilleure si le locataire est positif, qu'on ressent qu'il est bien où il est, qu'il mentionne que le propriétaire prends soin de son immeuble. etc.

Voici d'ailleurs un truc que je fais pour faciliter la gestion des locataires / des visites:

—————> **Mes trucs avec les locataires** <—————

---

## \*BONUS

Vous avez sûrement entendu parler de la nouvelle **Loi 31 du Tribunal Administratif du logement**: Cette nouvelle loi, parfois mal comprise, a probablement plus d'impacts que vous le pensez si vous êtes propriétaire ou acheteur. Je vous résume les grandes lignes dans cette courte vidéo:

### **Explications sur la loi 31**