

# 10

## 1 000 000 \$ DE CONSEILS

Tous les immeubles que j'ai achetés représentaient tout de même au-delà de 14 000 000 \$ que je possédais à un moment donné. Jamais je n'aurais pu obtenir autrement de tels résultats si je n'étais pas devenu un chasseur d'immeubles. Si je n'avais pas regardé, cherché, analysé, comparé, il m'aurait été impossible de repérer les super transactions que j'ai réussies, même si à certaines occasions la chance était de mon côté. D'une certaine façon, j'ai créé ma propre chance.

### CRÉEZ VOTRE PROPRE CHANCE

Combien de fois des gens m'ont dit qu'ils espéraient être aussi chanceux que moi à repérer les super aubaines que j'ai achetées. La plupart de ces personnes n'ont même pas passé une seule heure à chercher, à analyser et à comparer des immeubles d'appartements, des édifices commerciaux ou même des terrains.

À vrai dire, je peux affirmer sans aucune prétention ni malice qu'aucune de ces personnes ne se serait rendu compte que ces immeubles étaient de véritables aubaines même s'ils leur avaient été offerts. La cause de leur aveuglement est qu'elles n'ont pas pris le temps de lire, de magasiner ou de comparer divers immeubles afin de développer les connaissances requises pour reconnaître une super aubaine.

Non, il n'est pas nécessaire d'avoir une intelligence supérieure à la moyenne, mais il faut de l'expérience et quelques connaissances. N'importe qui doté d'une intelligence moyenne peut acquérir les connaissances requises. Il existe sur le marché de nombreux livres, des séminaires de formation, des livres audio, des clubs d'investisseurs immobiliers grâce auxquels il est possible d'obtenir et d'apprendre toutes les informations et les connaissances nécessaires. Bref, tout ceci existe quelque part.

Ces connaissances peuvent être acquises facilement, mais il vous faudra y consacrer de votre temps. Vous devrez magasiner un peu. Il vous faudra passer du temps à comparer des triplex avec d'autres triplex, des 6 logements avec d'autres 6 logements, des 12 logements, des 24 logements, etc. Comparez des immeubles dans un même quartier, d'autres dans un secteur différent de la ville, choisissez de bons et des mauvais secteurs.

En d'autres mots, vous devez commencer à accumuler des données et des informations en ce qui a trait à différents styles et tailles d'immeubles dans toute votre ville. Vous commencerez ensuite à comprendre ce qui leur donne de la valeur. Il vous faudra comparer des centaines d'immeubles avant de commencer à bien connaître votre marché. C'est ce qu'on appelle dans le domaine faire du « *farming* ».

Alors, à ce moment-là, vous serez en mesure d'établir rapidement ce qu'est une aubaine. Vous serez à la fois stimulé et anxieux. Il vous sera peut-être impossible de dormir jusqu'à ce que vous présentiez votre offre d'achat. Vous serez tenté d'en parler à vos parents et amis, mais ne le faites pas. Cela peut vous attirer des commentaires de jalousie, d'envie, de peur, etc.

En vérité, ces personnes ne possèdent probablement pas les connaissances requises pour faire l'achat d'immeubles et encore moins pour reconnaître une aubaine. Ne leur en parlez pas tant que vous n'avez pas mis la touche finale à la transaction. Faites-en part seulement à des gens qui ont les connaissances immobilières requises et qui peuvent bien vous conseiller.

Est-ce que tout ce travail et ces efforts en valent la peine? Laissez-moi vous poser la question différemment: Seriez-vous prêt à rechercher, magasiner, comparer des immeubles si je vous payais 100 000 \$ pour 6 mois, ou 200 000 \$ pour une année? Vous le feriez très certainement! Vous allez me dire: « Est-ce certain, est-ce tout à fait vrai? »

C'est exactement ce qui vous arrivera si vous vous encouragez à le faire pour vous-même, si vous travaillez aussi dur que je l'ai fait lors de mes débuts comme investisseur immobilier. Je dois vous dire que ce ne fut pas un travail pour moi, mais un véritable plaisir qui s'est transformé en une grande passion inépuisable. Vous devez prendre plaisir à ce que vous faites. L'argent ne doit pas être la seule motivation.

## SE METTRE À L'ŒUVRE

Le plus grand problème auquel les gens font face est de démarrer. Pardonnez-moi de vous dire ceci, mais certains parmi vous ont mal à la tête juste à l'idée de décider s'ils doivent mettre sur leur salade de la vinaigrette à la française ou au roquefort. Et pourtant, vous croyez être une personne de décision.

Quelques-uns parmi vous ne font qu'analyser et ne passent pas à l'action. La vraie raison est que ces personnes n'ont pas les nerfs assez solides pour franchir l'étape de la décision. Vous vous dites que le marché est peut-être trop haut, que tout va s'effondrer alors que, pendant ce temps, les bonnes transactions vous passent sous le nez.

Vous rationalisez en vous disant :

« Je vais attendre que les conditions soient meilleures... »

« Je vais y penser encore un peu... »

« Je vais vérifier avec quelqu'un d'autre... »

« Ça ne s'est jamais fait auparavant... »

« Je ne sais pas... »

« Ce serait peut-être intelligent d'attendre et voir comment le marché va tourner... »

Quelques-uns parmi vous ont plus d'excuses ou d'alibis qu'un enfant que l'on surprend à fouiller dans le réfrigérateur.

En termes simples, on appelle ça « l'excusite ».

Certaines personnes souffrent même « d'excusite aiguë ». Elles associent leurs échecs à des éléments extérieurs à elles-mêmes et elles ne cherchent pas à se questionner.

La réponse est que si vous ne savez pas exactement où vous allez, vous n'irez jamais nulle part. Voici le problème : vous voulez tellement vous sentir sécurisé et protégé que vous êtes absolument effrayé à l'idée de faire le pas vers l'aventure et l'inconnu. Restez en sécurité si vous le désirez et n'espérez jamais aller plus loin que la petite position que vous avez actuellement.

Je n'essaie pas de vous insulter... vous savez très bien que je dis la vérité.

Personnellement, je préfère préserver une parcelle d'inconnu dans ma vie. Cela laisse de la place pour de l'autoanalyse qui peut

m'aider à m'améliorer. Chers lecteurs, si vous insistez pour obtenir la sécurité à chaque occasion d'investissement, il vous serait préférable d'abandonner l'idée d'investir dans l'immobilier ou encore de vous lancer en affaires. Le risque fait partie de l'opportunité. Il peut cependant être calculé et on peut le minimiser au point où il sera presque nul.

## L'INDÉCISION EST LA MARQUE DES ESPRITS PEUREUX

Il ne faut surtout pas attendre que tous les feux de circulation soient verts avant de se lancer.

## COMMENT SE SORTIR DE LA PARALYSIE DE L'ANALYSE ?

Vous devez premièrement apprendre qu'il est primordial de prendre une décision pour être en mesure de démarrer. Vous devez pouvoir prendre des décisions sans connaître à 100 % tous les faits, les figures et les données, lesquels vous diront avec exactitude ce vers quoi vous vous dirigez.

Pourquoi ? Parce que vous aurez besoin de plus qu'une vie pour recueillir toutes les données nécessaires pour peser les pour et les contre ainsi que toutes les variables et possibilités qui pourraient se produire. Il n'y a aucune façon de savoir avec une absolue certitude si vous arriverez à la destination désirée.

Je ne vous dis pas, bien sûr, de ne rien analyser ou considérer mais après un certain temps, il faut qu'une décision se prenne. Sinon l'opportunité passe et on a aura manqué le bateau.

Il me semble que nous errons dans les cégeps et les universités. Nous accordons tellement d'importance à l'aspect technique des affaires que, quelque part, nous en avons complètement perdu la vision globale : la perspective. Nous manquons de vision. Il faut être le plus visionnaire possible. Il est nécessaire de voir ce que les autres ne voient pas.

Le problème avec les entreprises d'aujourd'hui est qu'elles sont dirigées par des gens trop rationnels : des comptables, des avocats. Ils sont excellents dans leur champ d'activité, mais lorsque le temps vient d'être visionnaire, c'est une autre histoire.

Bill Gates, Pierre Péladeau, Gaétan Frigon, Michael Dell, Paul Desmarais (le père), Guy Laliberté, pour ne nommer que ceux-là, sont

des visionnaires. Regardez l'énorme succès obtenu par Gaétan Frigon avec cette institution gouvernementale désuète qu'était la Société des alcools du Québec. Il en a fait un endroit où il est agréable d'aller. Il a changé la façon de faire des employés. Il a vu et compris que le client est important. Résultat : une augmentation phénoménale des ventes et des profits. C'est ce qu'on appelle **être visionnaire**.

Si vous voulez vraiment faire le million de dollars que le titre de ce chapitre propose, alors suivez cet avis :

PRENEZ LA DÉCISION  
DE DÉMARRER IMMÉDIATEMENT

Une fois que la décision est prise, la première étape pour gagner cette somme d'argent dans une période de votre choix, et selon vos objectifs, est si simple que cela ressemble à un enseignement de première année. Il faut :

CHERCHER, CHERCHER, CHERCHER

REGARDER, REGARDER, REGARDER

COMPARER, COMPARER, COMPARER

ET SURTOUT, FAIRE DES OFFRES D'ACHAT!

Il n'y a aucun autre substitut.

VOTRE FORTUNE EST DANS VOTRE PROPRE COUR

Les questions logiques maintenant sont : Où puis-je chercher ? Quoi regarder ? Quoi comparer ? Sur quels immeubles faire mes offres d'achat ?

La meilleure réponse à ces questions peut venir de la légende d'Ali Hafed, un habitant de l'ancienne Perse, qui vivait à proximité de l'Indus, un fleuve d'Asie. Il était un homme riche et satisfait. Il possédait une énorme ferme avec des vergers, des champs à perte de vue et de nombreux jardins. Un jour, un moine bouddhiste vint le visiter et lui raconta une histoire inspirante sur la création du monde. À cette époque, on fabriquait beaucoup de métaux et de pierres précieuses, des diamants, entre autres.

Le moine informa Ali Hafed de la grande valeur des diamants même si ces derniers sont de petite taille. À l'écoute de ce récit, il parut insatisfait car même s'il était très riche, il ne possédait aucun diamant. Le lendemain, il demanda au moine où il pouvait trouver ces diamants. Après avoir reçu quelques instructions un peu vagues, Ali Hafed vendit

sa ferme, demanda à des voisins de s'occuper de sa famille et il se mit à la recherche de diamants avec l'argent qu'il avait reçu de la vente de sa ferme.

Ses recherches l'amènèrent au Kenya, en Palestine, en Europe et en Espagne, mais elles furent vaines. Lors de son séjour en Espagne, Ali Hafed était devenu pauvre, déçu et frustré. Il s'habillait de vieux vêtements et il ne put supporter la déception de ses recherches infructueuses. Découragé, il mit fin à ses jours.

De retour en Inde, le même moine bouddhiste vint visiter l'homme qui avait acheté la ferme d'Ali Hafed. Il vit un diamant sur la table et lui demanda si Ali était de retour. Lorsqu'il apprit que le diamant avait été découvert dans la cour de l'ancienne demeure d'Ali, il se rendit avec le nouveau propriétaire à l'extérieur de la maison et il vit une énorme quantité de diamants. La légende dit que c'est ainsi que fut découverte la mine Golconde, apparemment la plus magnifique et la plus grosse mine de diamants jamais découverte dans le monde entier.

La leçon à tirer de cette légende est la suivante : Commencez donc vos recherches dans votre propre cour même si cela semble toujours plus beau dans celle du voisin. Entamez vos recherches dans la ville où vous habitez. Qu'elle soit de 10 000, 500 000, d'un million d'habitants, ou encore plus, vous trouverez tous les diamants que vous désirez dans votre propre cour.

Suivez les méthodes que je vous enseigne dans ce livre. Elles fonctionnent très bien et elles ont fait leurs preuves.

## LES INGRÉDIENTS D'UNE AUBAINE

« Que faut-il chercher ? », cette question peut se résumer en 6 sous-questions :

1. La propriété est-elle sous évaluée ?
2. A-t-elle un potentiel d'amélioration ?
3. Les loyers sont-ils trop bas ?
4. Les dépenses sont-elles trop élevées ?
5. L'utilisation de la propriété peut-elle être changée ?
6. Puis-je l'acheter avec peu de comptant ?

Une combinaison de ces 6 points est préférable. Plus vous pourrez en réunir, meilleure sera votre position. Si vous cherchez ardemment,

vous pourrez trouver des aubaines contenant ces éléments. Croyez-moi, il y en a partout et en tout temps, quel que soit l'état de l'économie.

Les aubaines ne sont que rarement publicisées. Vous devez apprendre à les reconnaître. J'ai déniché plusieurs aubaines qui nécessitaient des rénovations, dont les loyers étaient trop bas et les dépenses trop élevées. Je les ai achetées avec peu de comptant et, dans plusieurs cas, sans aucun comptant. Lorsque vous trouvez une aubaine possédant un ou plusieurs des 6 critères qui précèdent, vous avez alors la possibilité de l'améliorer et d'en augmenter la valeur. Après quoi, il vous sera possible de la financer à nouveau et de récupérer le comptant investi ou de la revendre avec profit. Avec cet argent, vous pouvez refaire la même chose avec un ou d'autres immeubles. Pour y parvenir, vous devez chercher. Lorsque vous trouverez ce genre d'immeuble, vous devrez être en mesure de voir son potentiel et de savoir comment faire le maximum pour l'obtenir.

À la question: «Quoi comparer?» Voici une liste des points à comparer.

1. le prix d'immeubles comparables;
2. le coût au pied carré;
3. les multiplicateurs de revenus bruts;
4. les multiplicateurs de revenus nets;
5. les taux de capitalisation;
6. les dépenses;
7. le prix des logements;
8. la comparaison des évaluations municipales;
9. les conditions et l'état des immeubles;
10. la qualité des locataires;
11. l'âge ou la date de construction des immeubles;
12. la qualité des secteurs;
13. les projets futurs des secteurs;
14. pourquoi les vendeurs vendent-ils?

Pour bien résumer ce chapitre de conseils pratiques, vous devez pouvoir reconnaître qu'il y a deux catégories d'aubaines:

## LA PREMIÈRE CATÉGORIE

La catégorie des invraisemblances: prix beaucoup plus bas que celui du marché. Aussi incroyable que cela puisse paraître, deux immeubles absolument identiques, côte à côte, se vendent à des prix extrêmement différents. Les prix peuvent varier de 10 %, 20 % et même 50 %. Donc, pour trouver une super aubaine, vous devez absolument consacrer du temps à chercher ces immeubles. Il vous faut rechercher les points mentionnés plus haut.

Ce sont ces critères qui déterminent si c'est une aubaine ou non. Lorsque vous repérez ce genre d'immeubles, vous allez le reconnaître immédiatement. Par la suite, vous devrez agir très rapidement, car ce qui est une aubaine pour vous l'est aussi pour d'autres. Laissez-moi vous dire que les aubaines ne restent pas longtemps sur le marché.

## LA DEUXIÈME CATÉGORIE

Ce sont les immeubles qui démontrent un potentiel. Ce genre d'immeubles est sur le marché mais personne, sauf vous, ne voit le potentiel qu'il représente. Cette sorte d'immeubles a besoin de nouveaux apports ou d'une combinaison de nouveaux éléments. Ne laissez pas le mot CRÉATIVITÉ vous effrayer si vous ne vous considérez pas créatif vous-même. Le type de créativité nécessaire dans l'immobilier peut s'apprendre facilement.

Le genre de créativité dont je parle ici, et qui fait qu'une aubaine potentielle devient réalité, se résume à des choses comme le nettoyage, la peinture, de légères rénovations en superficie, des tapis, etc. En fait, il s'agit de rendre l'immeuble attrayant afin que les gens désirent y rester. Ce peut être aussi un changement de vocation: adoption de meilleures techniques de gestion qui diminuent les frais d'opération, et qui, en conséquence, font augmenter la valeur de l'immeuble. Cela s'appelle de « l'inflation forcée ».

Est-ce que cela en vaut réellement la peine ?

Supposons que vous passiez une année ou deux à chercher, à analyser et à comparer. À la fin de la seconde année, vous dénicher une ou deux aubaines que vous achetez. Grâce à vos efforts et à l'accumulation de vos connaissances, vous réussissez à générer un profit de 200 000 \$, soit en accroissement d'équité ou en profit lors de la revente. Que répondriez-vous à cela ?