

# L'OPPORTUNITÉ IMMOBILIÈRE

LE JOURNAL DU CLUB

## LA PUISSANCE DU RÉSEAUTAGE

[www.clubimmobilier.qc.ca](http://www.clubimmobilier.qc.ca)

### SOMMAIRE

<b>L'Éditorial</b>	page 2
<b>La Puissance du Réseautage</b>	page 3
<b>Le mémo Juridique :</b> La convention entre actionnaires	page 4
<b>Monsieur l'inspecteur :</b> Économisez sur vos frais de chauffage	page 5
<b>La Capsule Motivation :</b> Contrôlez vos peurs	page 7
<b>Le marché mondial de l'immobilier</b>	page 9
<b>Événements à venir</b>	page 10





L'été tire déjà à sa fin. Malheureusement dans un sens et heureusement dans un autre, car nous vous avons préparé une saison qui, on l'espère, saura vous plaire et vous apporter beaucoup d'informations, de conseils et des contacts des plus utiles et enrichissants.

En effet, il y aura cette année, soit de septembre 2004 à juin 2005 au-delà de 45 événements d'organisés ; nos soirées mensuelles, les journées enrichissantes, les différents séminaires de formations et une nouveauté pour cette année, une semaine intensive de formation qui sera organisée à Cuba où dans une même semaine tous les séminaires de formation seront présentés. Pour plus d'informations, consultez la page de promotion (p. 6) dans ce journal ou consultez notre site Internet : [www.clubimmobilier.qc.ca](http://www.clubimmobilier.qc.ca).

Encore une fois, avec mes deux co-directeurs généraux, Patrick et Yvan, nous avons bien utilisé nos soirées d'été en nous réunissant une fois par semaine afin de vous préparer cette nouvelle saison. Nous avons même eu une soirée des bénévoles qui ont offert leurs services afin de nous assister dans l'organisation de ces multiples événements. C'est extraordinaire pour nous car avec tous les

événements qui auront lieu cette année, nous aurons besoin de toute l'aide disponible.

Dans un autre ordre d'idée, il suffit de lire n'importe quel journal pour constater que le marché de l'immobilier se porte encore à merveille. On fait état que le prix des maisons continue d'augmenter. Le taux d'intérêt est toujours aussi avantageux et subit même une certaine diminution en date de la fin août.

On dit que le marché est trop élevé. Oui si l'on regarde le marché de l'immobilier de façon conventionnelle mais si l'on y met un peu de créativité et que l'on observe le marché, il se passe des choses merveilleuses. Observez les marchés spéciaux tel que Bromont où l'on a mis en vente des condos à 250 000\$ et que la journée de la mise en vente on faisait la file au bureau des ventes pour en acheter. Vous me direz peut-être que 250 000\$ n'est pas accessible à toutes les bourses, mais que pensez-vous de l'impact sur les immeubles locatifs avoisinants?

J'ai reçu un appel d'un investisseur qui a acheté un immeuble de 24 logements à Bromont qu'il a converti en condos. Le processus a duré environ 4 mois et dans les quelques mois à venir, réalisera un profit de 1 million \$.

Une autre dame, sans expérience de la construction, a déniché un terrain près de l'Université de Montréal et en l'espace d'une année a réalisé un profit de 750 000\$.

Il n'y a aucun secret dans l'immobilier, il suffit D'OBSERVER, DE CHERCHER ET D'ANALYSER jusqu'à ce que l'on trouve.

Je suis très heureusement impressionné, moi-même qui en a vu d'autres, de voir que même avec mon expérience je constate que des gens performant autant sinon plus que moi. Ceci m'encourage à poursuivre mon objectif philanthropique qu'est le bon fonctionnement du **Club d'Investisseurs Immobiliers du Québec**.

Bonne saison à tous et j'espère vous voir en très grand nombre.

**Jacques Lépine M.B.A.**  
**Président Fondateur**

## Saviez-vous que?

**La différence des mensualités entre un amortissement de 20 ans et 25 ans sur une hypothèque n'est pas si grande et de plus, on économise 60 versements. Faites vos calculs!**

\*\*\*

**Mieux vaut une propriété moins chère dans un bon quartier qu'une propriété plus chère dans un quartier moins attrayant.**

# COLLABORATION SPÉCIALE



## La puissance du réseautage

Avec l'ère de l'information, les façons de se faire connaître ont beaucoup changé. La technologie nous offre toujours plus de possibilités de communiquer. Courriel, télécopieur, cellulaire font maintenant partie de nos vies. Tout cela est bien beau, mais sous cette panoplie de gadgets se trouvent toujours des êtres humains. C'est avec eux que nous transigeons, que nous faisons des affaires! Il faut donc prendre soin de ce réseau de contacts afin de s'assurer le succès dans nos entreprises.

Des études ont démontré que nous connaissons en moyenne 200 personnes. Ce qui est un bon point de départ. Le plus important en fait n'est pas seulement qui nous connaissons, mais qui nos contacts connaissent. Qu'elles sont les personnes des réseaux de contacts de nos connaissances qui pourraient nous être utiles? Imaginez :  $200 \times 200 = 40\,000$  contacts potentiels. Que ce soit des acheteurs, vendeurs ou associés, il y a certainement quelqu'un qui gagerait à faire affaire avec vous.

### **Voici quelques trucs pour bien utiliser sa liste de noms personnelle et pour faire grandir son réseau de contacts :**

1. Écrivez votre liste de contacts actuels. Tous les gens que vous connaissez ou qui vous connaissent, sans discriminer personne. Vous pourrez les classer plus tard par ordre d'intérêt. Lorsque ce sera fait, continuez de travailler sur cette liste continuellement. Lorsque que vous rencontrez de nouvelles personnes, ajouter les, ainsi que leurs coordonnées, à votre base de données personnelle.

2. Fréquentez différents groupes et associations dans le

domaine où vous voulez faire affaire. Recherchez les événements de réseautage. Ce sont des sources incroyables pour se faire connaître et rencontrer de nouvelles personnes. Le Club d'investisseurs immobiliers du Québec en est un excellent exemple.

3. Donnez vos cartes professionnelles sans les compter. Mais surtout, demandez les cartes de vos nouvelles rencontres. Vous aurez ainsi en main toutes leurs coordonnées.

4. Faites un suivi rapidement en envoyant un petit message de remerciement. Vous garderez ainsi un bon contact avec cette personne.

5. Vous pouvez également faire suite par exemple en lui faisant parvenir à l'occasion des articles de journaux que vous trouvez dans son domaine ou champ d'intérêt.

Mais pourquoi mettre tant d'efforts à se construire un réseau? Plus votre réseau de contacts grandira, plus il vous sera facile de trouver ce dont vous avez besoin. Vous aurez facilement accès à plusieurs professionnels qui vous seront des plus utiles. Par exemple, connaître quelques notaires, courtiers hypothécaires ou inspecteurs peut s'avérer pratique lors de vos transactions. Parfois un simple coup de fil suffit pour répondre à d'importantes questions.

De plus, vous vous rendrez rapidement compte que plus votre réseau grandira, plus il y aura d'opportunités qui se présenteront à vous sans même que vous ayez à solliciter qui que ce soit. Intéressant, n'est-ce pas?

En fait, c'est simple. Plus de gens connaissent ce que vous faites, plus il y aura d'opportunités qui se

présenteront à vous. C'est la loi des nombres et il est toujours mieux de l'avoir à notre avantage. Ce principe devient vraiment intéressant lorsqu'on se voit dans l'obligation de dire non à plusieurs projets. Quel heureux problème!

Que vous ayez en tête un projet précis ou non, commencez dès maintenant à travailler sur votre liste de contacts. Vous ne savez jamais quand elle vous sera utile.

**Patrick Gaulin**

patrickgaulin@clubimmobilier.qc.ca

### **Le club est toujours à la recherche de nouvelles idées**

Vous pensez à quelque chose qui pourrait améliorer les services offerts par le club? Vous avez une idée qui aiderait à sa promotion? Faites-nous en part. Nous sommes constamment à la recherche de nouveaux outils et services pour faire du CIIQ une ressource encore plus importante pour l'investisseur immobilier.





## La convention entre actionnaires

Bien que la *Loi sur les Compagnies* du Québec et la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* aient établi des règles générales auxquelles toutes les compagnies doivent se conformer, elles laissent tout de même aux dirigeants et actionnaires desdites compagnies le choix de compléter et/ou de déterminer leur structure selon leurs propres besoins et intérêts.

La convention entre actionnaires est une entente écrite et légale visant à réglementer et à régir tous les aspects importants de la compagnie, tant les relations entre actionnaires, leurs droits, leurs pouvoirs et obligations que les opérations de l'entreprise, sa gestion, les règles générales quant à l'émission, la détention, la vente ou le rachat des actions. Elle permet également de solutionner d'éventuels problèmes au sein de la compagnie tel le décès de l'un des actionnaires, son retrait de la compagnie ou de mettre en place des plans correctifs ou solutions pratiques dans le cas de mésentente ou rupture des relations entre associés. Son but premier est donc d'enrayer, à la source, tout conflit entre les actionnaires et de protéger chacun d'eux de façon équitable et juste.

La convention entre actionnaires doit être adaptée aux besoins des actionnaires et rédigée selon les objectifs de l'entreprise. Il est donc important de bien définir vos intérêts communs et individuels. Nous vous conseillons de la conclure au moment de

l'incorporation de votre compagnie ou dès le début de ses activités. Il serait prudent de confier la rédaction d'une telle convention à un avocat ou juriste compétent en la matière et ce, afin qu'il réponde à tous vos besoins et qu'il puisse adéquatement protéger tant les droits de chacun des actionnaires que de l'entreprise dans son ensemble.

### Convention unanime des actionnaires

La convention unanime des actionnaires diffère de la convention d'actionnaires en ce qu'elle n'obéit pas aux mêmes règles et qu'elle ne touche pas nécessairement les mêmes points. Pour résumer, elle sert surtout et essentiellement à restreindre les droits et les pouvoirs des administrateurs dans le but d'augmenter ceux des actionnaires.

Habituellement, les administrateurs agissent au sein de la compagnie dans le but de prendre certaines décisions et poser des gestes normaux et nécessaires à la bonne santé de la compagnie tandis que les actionnaires se voient déléguer des pouvoirs restreints.

Lorsqu'une convention unanime des actionnaires est conclue, les actionnaires peuvent alors émettre eux-mêmes des actions, déclarer des dividendes, acheter des biens pour la compagnie, etc. Finalement, il serait important de noter que la convention d'actionnaires et la convention unanime des actionnaires peuvent être tout à fait complémentaires et que la signature de l'une n'empêche aucunement la signature de l'autre.

En terminant, nous tenons à vous suggérer de réviser régulièrement votre convention entre actionnaires et ce, afin de vous assurer qu'elle vous convient toujours, eu égard à la possibilité de changements au sein de la corporation, l'arrivée ou le départ d'un actionnaire, l'ampleur des activités de votre entreprise etc.

Nous concluons avec cette mise en garde : la pire décision à prendre est de tarder à procéder à une telle convention lorsque deux individus ou plus partagent les intérêts d'une compagnie puisqu'il vaut mieux convenir des ententes importantes lorsque les actionnaires sont en harmonie. Vous comprendrez qu'en période de conflit, il serait difficile de procéder à la signature d'une telle convention sans heurt et sans problèmes éventuels.

N'hésitez pas à contacter la soussignée pour toutes informations additionnelles, le cas échéant.

**Ginette Méroz, Avocate**  
Médiatrice en droit civil et commercial  
2401, boul. Roland Therrien  
Bureau #201  
Longueuil (Québec) J4N 1C5

[www.ginnettemeroz.com](http://www.ginnettemeroz.com)

Courriel :  
[merozg@foryshtegroup.com](mailto:merozg@foryshtegroup.com)

## Saviez-vous que?

La SCHL offre plusieurs études de marchés sur différents secteurs. Communiquez avec eux pour plus de détails. <http://www.cmhc-schl.gc.ca>

# MONSIEUR L'INSPECTEUR



Bonjour à tous.

Avec le début d'une nouvelle année pour le Club d'Investisseurs Immobiliers du Québec, c'est avec joie que je rédigerai 4 articles couvrant divers sujets qui devraient intéresser les investisseurs immobiliers. Que ce soit pour l'achat d'un bâtiment existant ou bien la construction de nouveaux bâtiments, je partagerai avec vous certaines informations intéressantes.

Dans le présent article, vous pourrez découvrir des points d'amélioration possibles permettant d'économiser sur les frais de chauffage d'un bâtiment à revenu. Bien sûr ces informations seront plus profitables pour un propriétaire occupant ou ceux dont le bâtiment est chauffé aux frais du propriétaire. Minimiser les pertes de chaleur devient alors un enjeu intéressant et payant à court et à long terme.

Dans les 3 prochaines parutions, je traiterai des sujets suivants :

- La visite d'un bâtiment avant l'offre d'achat : quelques regards importants
- Vide sanitaire et entre toit : des points faibles?
- Le chauffage géothermique.

Bonne lecture!

Depuis le début de l'ère industrielle, les besoins en énergie se sont accrus dans des proportions gigantesques. C'est en Amérique du nord que l'on retrouve les plus fortes consommations d'énergie de la planète. En 1989, un québécois moyen consommait environ l'équivalent de 3 japonais, 37 chinois ou 900 népalais en énergie.

Bien sûr, l'énergie électrique est abondante au Québec. C'est elle qui est privilégiée comme source principale d'énergie dans nos

résidences et logements locatifs. Malheureusement, l'utilisation que nous en faisons résulte en un gaspillage d'énergie. De nos jours, la nouvelle tendance mondiale est axée sur l'efficacité énergétique, mais voici que la mentalité des gens change et que l'économie d'énergie devient une préoccupation et celle-ci a gagné le Québec.

L'isolation, l'étanchéité, les systèmes de chauffage, de ventilation ou de climatisation sont les aspects majeurs des pertes énergétiques d'un bâtiment. Saviez-vous que le chauffage représente 60% des dépenses énergétiques pour un bâtiment? Donc avant de vous lancer dans des travaux d'isolation, calfeutrez et posez des coupe-brises.

Voici certaines données et observations concernant l'efficacité énergétique d'un bâtiment :

Aussi étonnant que cela puisse paraître, les fuites d'air représentent 40% des pertes de chaleur. Étanchéiser devient donc primordial. Les infiltrations d'air augmentent les besoins en chauffage, tandis que les exfiltrations entraînent des problèmes de condensation apparente ou cachée dans l'enveloppe du bâtiment (détérioration de l'isolation, champignons et pourriture de la charpente de bois). Ces passages d'air existent sous plusieurs formes : Contour des portes et des fenêtres, fixtures électriques extérieures, perforations pour passage de fils, sorties de ventilation, ouvertures apparentes, sorties de sècheuses (Il existe des clapets anti-retour pour les sorties de sècheuse, qui empêchent l'entrée d'air froid par le conduit à coût minime) jointage de différents matériaux, (Par exemple brique/déclin), passages de plomberie et conduits, etc... En résumé, tout ce qui traverse le pare-air et /ou le pare-vapeur d'un

bâtiment devient un point d'entrée ou de sortie d'air.

Il devient alors très important de choisir le scellant approprié en fonction de l'endroit à sceller. Bien entendu, son coût et sa facilité d'installation sont des points à considérer. Il y a les pâtes de type silicone, polyuréthane et de mousse isolante. Lors de ces travaux, il faut toujours commencer par colmater à l'intérieur du bâtiment, permettant ainsi de contrôler les fuites d'air humide, et de terminer à l'extérieur afin de contrer les infiltrations d'eau à l'intérieur de l'enveloppe du bâtiment.

En résumé, voici les principaux endroits à étanchéiser :

- 1- La trappe d'accès à l'entre toit et tous les plafonniers.
- 2- Les éléments traversant le plafond vers l'entre toit.
- 3- Les portes.
- 4- Les ventilateurs d'extraction (vers l'extérieur).
- 5- La fente à lettres.
- 6- La jonction entre la lisse basse et la solive de bordure (premier plancher vs mur de fondation).
- 7- Les entrées de canalisations (tuyauterie traversant les murs de l'enveloppe).
- 8- Tout drain au sous-sol.
- 9- Toutes les fissures à la fondation.
- 10- Les prises de courant.
- 11- Les fenêtres.
- 12- La cheminée.
- 13- Toute autre perforation à l'enveloppe du bâtiment.

Le taux d'humidité relative idéal à conserver dans un bâtiment est de 40 à 55%. (Mesuré à l'aide d'un hygromètre, vendu dans toutes les quincailleries.) En maintenant un taux d'humidité tel, votre système de chauffage sera

# LA SEMAINE DES MILLIONNAIRES

**Que diriez-vous si l'on vous offrait de participer à une semaine intensive de formation sur l'investissement immobilier où l'on vous montrerait tous les trucs, astuces et méthodes et de vivre une semaine en millionnaire avec des experts en immobilier?**

Et bien cette semaine aura lieu du 13 au 20 mars 2005 à Cayo Guillermo, Cuba, à l'Hotel Iberostar.

Les participants pourront assister aux séminaires suivant :

- Immobilier 1, Éléments de base à l'investissement
- Immobilier 2, Analyse, évaluation et financement
- Immobilier 3, Négociation et offre d'achat
- Négociation, Trucs et astuces de négociation
- Tout savoir sur les paradis fiscaux
- Et quelques surprises.

Les formations auront lieu le matin de 9 :00 à 13 :00 et les après-midi seront libres afin de profiter du beau climat , des merveilleuses plages et de vivre une vie de millionnaire.

**DATE :** du 13 au 20 mars 2005

**ENDROIT :** CUBA

**LE PRIX :** **2150\$ PAR PARTICIPANT**, incluant avion, hôtel, nourriture et l'admission à toutes les formations (un(e) conjoint(e) sans les formations :1439\$)

**RÉSERVATION :** 450-679-0261

**Pour plus de détails, voir notre site Internet!**  
[www.clubimmobilier.qc.ca](http://www.clubimmobilier.qc.ca)

*(suite de Monsieur l'Inspecte-Or)*  
plus performant, étant donné que celui-ci doit éliminer une grande partie de l'humidité dans l'air avant de performer au niveau du réchauffement. En chauffant d'avantage, les problèmes d'humidité semblent disparaître. Cependant, une fois chauffé, l'air ambiant peut contenir encore plus d'humidité. Alors, lorsque la température redescend, l'humidité se condense sur les surfaces froides et le cycle recommence, ajoutant encore plus d'eau aux matériaux poreux. Un bâtiment trop étanche et mal ventilé favorisera l'augmentation d'humidité intérieure car l'échange d'air n'est pas suffisant et l'humidité reste emprisonnée à l'intérieur.

Les fondations, si elles ne sont pas imperméables, constituent un facteur non négligeable provoquant une augmentation du taux d'humidité dans un bâtiment. Ces infiltrations sont souvent causées par le niveau ou pente inadéquat du sol extérieur, et de l'absence d'extensions aux extrémités des descentes pluviales. Il est fortement recommandé de s'assurer d'avoir une pente positive, soit du mur de fondation vers l'extérieur afin d'éloigner l'eau des murs. ( 2 pouces au pied), et d'installer une extension aux gouttières afin

d'entraîner l'eau à au moins 1 mètre du mur de fondation.

Une autre cause diminuant l'efficacité énergétique d'un bâtiment, celle-ci étant moins connue, est la présence de ponts thermiques sur l'enveloppe. Les ponts thermiques sont des points faibles de l'enveloppe, une zone localisée permettant à la chaleur de s'échapper facilement. Dans un bâtiment ancien, étant donné les méthodes de construction utilisées dans le passé, les ponts thermiques représentent 20% des pertes de chaleur. Ceux-ci sont souvent dus à un changement de matériaux, à une modification de la géométrie ou au raccord de 2 éléments de construction. Les ponts thermiques apparaissent notamment aux points suivants :

- 1- Aux coins des murs des bâtiments : la surface extérieure rejetant la chaleur est plus importante que la surface intérieure qui reçoit la chaleur.
- 2- Aux balcons en béton qui sont coulés en prolongement de la dalle de béton : La chaleur de l'intérieur est transmise directement au balcon qui agit comme un super radiateur, mais pour l'extérieur !

Enfin, il est très important de considérer ces points lors de l'achat d'un bâtiment d'un certain âge. N'oubliez pas que souvent, un léger investissement à votre immeuble pourra vous apporter de grandes économies, et ce, en amortissant cet investissement sur quelques années seulement.

Espérant avoir donné de nouvelles connaissances, ou ne serait-ce qu'un bon rafraîchissement à plusieurs d'entre vous, je vous souhaite à tous une excellente année immobilière remplie d'achats et de ventes d'immeubles (sans oublier les duplex, les triplex, etc).

**Prochain sujet :** La visite d'un bâtiment avant l'offre d'achat : quelques regards importants.

**Par Jean-François Bourbeau ing.**



Cell. : 450-370-3611  
Pag. : 514-230-7342

**INSPECTE - OR inc.**

Service personnalisé d'inspection de bâtiments. Rapport d'inspection, document audio vidéo.

# LA CAPSULE MOTIVATION

## Contrôlez vos peurs

Quand on essaie d'analyser les obstacles à notre bonheur, on a tendance à souffrir d'« excusite », cette maladie qui consiste à croire les autres responsables de notre malheur. Or, sachez que le malaise est en vous et non dans les autres. On a beaucoup cité la phrase de Jean-Paul Sartre « L'enfer c'est les autres » pour rejeter tous les torts sur notre entourage. En étudiant la pensée du philosophe, on s'aperçoit que notre enfer, ce n'est pas les autres, mais plutôt notre incapacité d'établir avec eux des relations harmonieuses.

Trouver la paix en soi constitue la première étape à franchir pour améliorer nos relations avec les autres. Nous devons d'abord nous accepter et nous aimer. « Aime ton prochain comme toi-même », dit la Bible. Nous sommes des êtres perfectibles et non parfaits. Nous devons accepter nos qualités et nos défauts en essayant de développer les premières et d'atténuer les seconds.

Examinez vos peurs. C'est important de les connaître et de les apprivoiser. Il ne suffit pas de dire « Je ne pense plus à cela » pour n'y plus penser. Enlevez les craintes de votre subconscient en les remplaçant par des idées constructives, par une foi inébranlable en votre potentiel. Cette foi vous la construirez vous-même, petit à petit, chaque jour de votre vie.

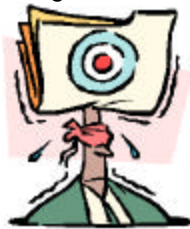
## Qu'est-ce que la peur ?

La peur est un sentiment d'inquiétude qui nous envahit et parfois même nous paralyse. Ce sentiment nous assaille devant le danger ou simplement à l'éventualité d'un danger. Un jour

ou l'autre dans notre vie nous avons eu peur.

La peur est toujours relative. Elle se manifeste différemment selon la personnalité et l'expérience des individus. Il n'y a pas deux personnes au monde qui ressentent une peur exactement de la même façon, à un même degré. Les peurs sont personnelles comme les joies, et leur intensité varie.

Les peurs peuvent être conscientes ou inconscientes. Souvent un sentiment profond d'inquiétude assombrit notre bonheur sans que nous puissions l'identifier. C'est ce qu'on appelle l'angoisse.



La peur n'existe pas en dehors de nous-mêmes. C'est un sentiment négatif que l'on s'inflige à soi. Personne ne peut vous blesser à moins que vous le permettiez ; personne ne peut vous faire peur à moins que vous acceptiez d'avoir peur. Vous êtes seul à ressentir le malaise de vos peurs. Vous seul pouvez accepter la peur et vous seul pouvez la surmonter. Même si tout le monde vous démontre le ridicule de votre peur, vous n'en continuerez pas moins de l'éprouver. Vantez les mérites et la douceur de votre caniche à une personne qui craint les chiens, sa peur n'en sera pas amoindrie.

La peur est cause de perte à tous les niveaux. Avoir peur, c'est en quelque sorte confirmer sa faiblesse, son impuissance. Contrôler sa peur, c'est apprendre à se renforcer, à bâtir sa confiance en soi.

Pour trouver la sérénité et pour progresser dans l'harmonie, vous devez faire face à vos peurs, les contrôler et peu à peu les éliminer de votre psychisme.

## La peur fait vieillir

C'est bien connu : la peur fait vieillir. Vous avez certainement rencontré des gens qui ont vieilli de plusieurs années en l'espace de quelques semaines à la suite d'un événement traumatisant. L'inquiétude, l'angoisse et la tristesse sont ennemies de la jeunesse. Les cauchemars accélèrent le processus de vieillissement. Si on ne se réveillait pas, on pourrait même mourir de peur à la suite d'un cauchemar.

## Connaissez vos peurs

Pour contrôler vos peurs, commencez par les identifier. Évaluez ensuite leur place dans votre vie. Qu'est-ce que telle peur vous oblige à faire ? Qu'est-ce qu'elle vous empêche de faire ? À quelle fréquence surgit-elle ? Ne vous contentez pas d'une analyse sommaire. Prenez un crayon et quelques feuilles, faites une description complète de vos peurs, soulignez les points qui vous semblent importants. Une fois vos peurs cernées, vous pourrez mieux les apprivoiser. Ne croyez pas contrôler une peur mal identifiée ; tous les efforts que vous feriez pour la surmonter ne correspondraient pas à sa nature et seraient de ce fait inutiles.

Les athlètes étudient tous les mouvements de leurs adversaires avant une rencontre ; à l'aide d'un vidéo ils analysent leurs points forts et leurs points faibles. Les boxeurs préparent leur combat de cette façon, étudient la stratégie de celui qu'ils devront affronter. Cette

(Suite de la capsule Motivation)

préparation leur permet de contrôler leur peur quand ils montent dans l'arène. Ils ont confiance parce qu'ils peuvent prévoir les coups. Ils les connaissent, les ayant étudiés.

Pour bien connaître vos peurs, vous devez les respecter. Ne les qualifiez pas de ridicules, ne développez pas un complexe d'infériorité parce que vous vivez avec telle ou telle crainte.

Il est tout à fait inutile de nier vos peurs. Même si vous ne leur trouvez aucune explication logique, vous ne pouvez oublier le sentiment de crainte qui vous étouffe. Vous devez le reconnaître et l'accepter. Cherchez des explications à vos peurs, analysez-les une à une.

Apprenez ensuite à connaître la cause de chacune de vos peurs. Familiarisez-vous avec elle. L'inconnu effraie tandis que la connaissance apaise.

### Apprivoisez vos peurs

Une fois que vous avez bien identifié vos peurs, il vous reste à les apprivoiser. Ne les repoussez pas. Même si vous faites des efforts pour penser à autre chose, l'angoisse et l'inquiétude qui les accompagnent demeureront dans votre subconscient. Essayez plutôt d'amadouer vos peurs, de vous en faire des alliées.

Au début du chapitre, j'ai dit que la peur est en vous. Elle ne vous est jamais extérieure. Il en est de même pour leur guérison. Les peurs originent de votre subconscient et c'est uniquement en travaillant avec votre subconscient que vous les surmonterez. Commencez par

contrôler mentalement vos peurs avant d'y faire face physiquement. Si vous avez peur des chiens n'affrontez pas tout de suite les chiens de vos voisins. Imaginez tout d'abord que vous n'avez plus peur des chiens, que vous les aimez. Fermez les yeux et faites apparaître de beaux chiens, flattez-les, parlez-

leur, dites que vous les aimez. Répétez cela régulièrement pendant plusieurs jours, plusieurs semaines.

« La seule chose dont nous devons avoir peur c'est de la peur elle-même » disait Roosevelt.

**Raymond Vincent**  
Conférencier

## SOIRÉES À VENIR :

<b>7 septembre</b>	<b>Le Grand lancement d'automne</b> avec Jacques Lépine. <b>En plus:</b> Témoignage de succès: M. Lépine nous partagera son cheminement en tant qu'investisseur à succès. Venez apprendre comment il a bâti un portefeuille immobilier de <b>12 millions en 5 ans sans aucun comptant</b>
<b>5 octobre</b>	Financement hypothécaire: Les avantages d'un prêt assuré GE Capital
<b>2 novembre</b>	Comment travailler avec un notaire
<b>7 décembre</b>	L'inspection pré-achat: Une étape cruciale

Et voici celles pour 2005:

<b>11 janvier</b>	Le financement hypothécaire
<b>8 février</b>	Soirée spéciale RÉER
<b>8 mars</b>	Soirée sur les impôts avec l'ADRC
<b>5 avril</b>	La Régie du Logement
<b>3 mai</b>	Sujet à venir
<b>7 juin</b>	Témoignage d'un investisseur à succès
<b>juillet</b>	Relâche
<b>août</b>	Relâche

\* Les sujets peuvent changer.

## DONS

**Vous aimeriez faire un don au club?**

Vos dons aideront à la mise en place de meilleurs services et activités.

Que ce soit des livres usagés, de l'argent ou autres, ils seront très appréciés.

**www.clubimmobilier.qc.ca**  
(514) 608-8283



# COLLABORATION SPÉCIALE

## Le marché mondial de l'immobilier

En 2002, selon le magazine The Economist les prix de l'immobilier ont progressé en moyenne de 15 à 20% au Royaume-Unis, en Australie et en Espagne. Aux Etats-Unis, en France, en Italie et au Canada, le marché a enregistré une hausse de 7 à 10%. En fait, les prix moyens de l'immobilier ont plus augmenté au cours des cinq dernières années que lors de n'importe quelle autre période depuis la Seconde Guerre Mondiale. Les deux seuls pays à se distinguer sont le Japon, où la bulle immobilière des années 80 continue de se dégonfler, et l'Allemagne qui souffre toujours d'un excédent de logements, dû au boom de la construction qui a suivi la réunification. Le cycle économique actuel est différent des récessions précédentes qui était généralement dues à une forte accélération de l'inflation et donc à des taux d'intérêts très élevés. L'inflation étant limitée, les banques centrales ont donc eu toute la latitude pour réduire les taux d'intérêts. Toujours selon The Economist, la valeur actuelle des logements devrait se maintenir, à moins d'une forte hausse des taux d'intérêts, peu probable à court terme, car l'inflation restera faible. Mais, il existe un risque de déflation à l'ensemble des pays mentionnés ce qui donnerait un coup sévère au marché.

L'immobilier au Québec par rapport au reste du Canada et de l'Amérique du Nord est le marché où le pourcentage du revenu alloué par ménage pour se loger est le moins élevé. Pour votre gouvernement, les provinces où ils en coûtent le plus cher pour se loger au Canada sont la Colombie-Britannique et l'Ontario. La seule province où il est encore possible d'investir dans l'immobilier à des prix raisonnables, c'est au Québec, autant en ville que sur le bord de l'eau. Il faut par contre redoubler d'effort pour dénicher de bonnes



opportunités affaires. Le problème actuellement c'est qu'il n'y a rien à vendre, les acheteurs se ruent sur n'importe quoi, même les taudis se vendent ! D'ici 2 à 3 ans, les taux d'intérêts devraient augmenter et faire en sorte que les investisseurs qui ont acheté à des multiplicateurs de revenus brut trop élevés ou avec des logements locatifs en bas du coût de location du marché, vont se retrouver à perdre de l'argent mensuellement et n'auront d'autre choix que de vendre leurs immeubles possiblement au coût de l'hypothèque. Le marché devrait voir apparaître de bonnes opportunités d'investissements.

Pour l'instant, la bulle spéculative ne fait que se renforcer à cause d'investissements mal planifiés.

**Sébastien Chamberland**

**Vous connaissez  
quelqu'un qui accepterait  
de commanditer le club.?**

Mettez-le en contact  
avec nous.  
[www.clubimmobilier.qc.ca](http://www.clubimmobilier.qc.ca)  
(514) 608-8283

## REMERCIEMENTS

**Le club tient à remercier les bénévoles pour leur temps précieux:**

- Jacques Lépine (organisation, conférencier)
- Nathalie Demers (journal, soirées, +)
- Ray Vincent (conférencier, journal)
- Ginette Méroz (conseillère juridique, conférencière)
- Patrick Blais (soirées)
- Lise Lantin (Journal, soirées, +)
- Guy Ménard
- Luc Martineau (informatique)
- Stéphanie Milot (soirées)
- Jean-pierre Sangin
- Carole Nadeau
- Sébastien Chamberland
- Jean-François Bourbeau
- Éric Mcsween
- Patrick Gaulin (organisation, site Internet, +)
- Sébastien Bertrand
- Sébastien Cadieux
- Yvan Cournoyer (organisation, +)
- Gabriel Saad (fiscalité, comptabilité)

**Merci à nos commanditaires :**

- Groupe Forsythe International
- La Capitale Assurances générales
- TD Canada Trust
- Magex Technologies
- Larivière Graphique
- Jachète.ca
- Patrick Gaulin
- Yvan Cournoyer
- Ginette Méroz
- Jacques Lépine.

**Merci aux réseaux :**

- NBC
- Itex

# ÉVÉNEMENTS

---

## À VENIR



**"Faites fortune avec l'Immobilier 1"** séminaire présenté par le Groupe Forsythe international, avec comme conférencier M. Jacques Lépine M.B.A. homme d'affaires et investisseur privé à succès. Venez apprendre les secrets de ceux qui ont fait fortune dans l'immobilier.

**25 septembre 2004**, Holiday Inn 420, Sherbrooke ouest, Montréal

---

**Découvrez les conférences, séminaires et ateliers donnés par des experts.**

**"La journée enrichissante"** organisée par le club avec au programme quatre conférenciers de calibre. Combien une seule idée contenue dans cette journée pourrait-elle rapporter?

Date : **2 octobre 2004**, Holiday Inn 420, Sherbrooke ouest, Montréal

---

**"La Psynergétique"** à chaque mois notre motivateur Ray Vincent nous livre un secret du succès. Lors de cette journée spéciale, il nous expliquera les principes de la Psynergétique. Une méthode éprouvée menant au succès.

Date: **16 octobre 2004**, Holiday Inn 420, Sherbrooke ouest, Montréal

---

**"La négociation pour tous"** séminaire présenté par le Groupe Forsythe international, Me Ginette Méroz, avocate, vous livrera des techniques de négociation qui ont fait leurs preuves.

Date: **27 novembre 2004**, Holiday Inn 420, Sherbrooke ouest, Montréal

---

**"Faites fortune avec l'Immobilier 2"** D'une durée de deux jours suite au **séminaire 1** qui couvrait l'investissement immobilier de façon globale, le **séminaire 2** traite encore plus en profondeur certains sujets.

Date: **4 décembre 2004**, Holiday Inn 420, Sherbrooke ouest, Montréal

## Journée de golf bénéfice

C'est avec fierté que le Club d'Investisseurs Immobiliers du Québec organise sa première journée de golf bénéfice. Une partie des profits sera versée à l'accueil Bonneau et Centraide.

**Quand? :**

Le 17 septembre 2004

**Combien? :**

Ronde de golf: 58\$

Souper bénéfice: 37\$

Forfait golf+souper: 90\$

Voiturette: 15\$/pers.

(Taxes et services inclus)

**Où? :**

Club de Golf Dorval

2000 ave Reverchon

(514) 631-6624

[www.golfdorval.com](http://www.golfdorval.com)

Premier départ: 11:00

Souper: 18:30

Beau temps mauvais  
temps!

**Ouvert à tous et à toutes**

**Former vos propres quatuors!**

**La formule de jeu est libre**

**Bienvenue aux groupes**

Profitez de cette journée pour inviter vos clients, collègues et amis pour réseauter ou simplement vous amuser, tout en posant un beau geste envers la communauté.

Nous vous attendons en grand nombre!

À seulement 20  
minutes de Montréal

Date limite d'inscription: 8 septembre

Pour inscription ou information:

Yvan Cournoyer (514) 599-2947

[yvancournoyer@clubimmobilier.qc.ca](mailto:yvancournoyer@clubimmobilier.qc.ca)

Prix de participation

Ou inscrivez vous en ligne au:

[www.clubimmobilier.qc.ca/golf](http://www.clubimmobilier.qc.ca/golf)

Merci à tous nos commanditaires!



LE GROUPE FORSYTHE INTERNATIONAL INC



Hypothèques Multi-Résidentielles



## LE BOTTIN DES MEMBRES CORPORATIFS

Membre corporatif	courriel	tél	service	Compagnie	site web
Jacques Lépine	lepinej@forsythegroup.com	450-679-0261	Consultation Investissement Immobilier	Groupe Forsythe	www.forsythegroup.com
Ginette Méroz	meroz@forsythegroup.com	450-646-9914	avocate	Groupe Forsythe	www.ginnettemeroz.com
Raymond Vincent	crv@qc.aira.com	450-448-7610	Conférencier	Groupe Forsythe	www.rayvincent.com
Robert Amato	robertamato@canoemail.com	514-234-1007	courtier hypothécaire	Desjardins	
alain Bellavance	alainbellavance@videotron.ca	450-645-9639	homme d'affaire	Bellacroix	www.achetonsvotremaison.com
Jean-François Bourbeau	jbourbeau@folia.ca	450-370-3611	Ingénieur	Inspecte-or	www.sebastienchamberland.com
Sébastien Cadieux	sebastien.cadieux@clarica.com	450-670-7885	Conseiller Financier	Clarica	
Sébastien Chamberland	contact@sebastienchamberland.com	418-261-9233	Agent immobilier affilié	Sutton	
Yvan Cournoyer	yvanos@hotmail.com	514-731-4623	investisseur immobilier privé	J'achète.ca	www.jachete.ca
Michel Fortin	gest.imm@videotron.ca	450-628-7793	rénovateur, contracteur	Gestimm	
Patrick Gaulin	patrickgaulin@sympatico.ca	514-731-4623	Agent immobilier affilié	Royal LePage Innovations	www.monchoiximmobilier.com
Geneviève Janelle	support@magexTechnologies.com	819-820-2439	Logiciels d'analyse et de gestion immobilière		www.magextechnologies.com
Michel Lafleur	mlafleur@lafleurteraxis.com	450-449-6667	Conseiller en épargne collective	Services financiers Teraxis	
Élizabeth Lamarre	info@notairemontreal.com.	514-387-0400	Notaire		www.notairemontreal.com
Nicolas Prud'Homme	nicolasprudhomme@invis.ca	514-990-1209	courtier hypothécaire	Invis	www.tauxavantageux.ca
Gabriel Saad	gabrielsaad@ziplip.com	514-352-1795	Expert comptable	Groupe conseil Lépine Saad	
Guy-Sylvain Sophie	auriane61@hotmail.com	514-343-3314	Gestion d'immeuble		
Paul Théorêt	info@prelocation-accesplus.com	1-888-847-2424	Investigation pré-achat, investisseur, auteur	Services financiers Teraxis	www.prelocation-accesplus.com

**Pour connaître tous les avantages du statut de membre corporatif ou pour adhérer visitez notre site web au [www.clubimmobilier.ca/devmembre.html](http://www.clubimmobilier.ca/devmembre.html)**

# L'IMMOBILIER 1

## UNE FORTUNE ACCESSIBLE À TOUS, MÊME SANS AUCUN COMPTANT

---

Les millionnaires ne sont pas 100 fois, ni même 10 fois plus brillants que vous, toutefois dans les faits, ils gagnent 10 fois, 50 fois et même 100 fois plus d'argent que vous. Travaillent-ils beaucoup plus que vous? D'AUCUNE FAÇON. Même si vous ne travaillez que 20 heures par semaine, il est physiquement impossible que ces personnes s'affairent 10 fois plus que vous ( Il n'y a que 168 heures dans une semaine,et personne ne peut en avoir plus).

Saviez-vous que parmi les gens qui ont fait fortune, la plupart l'ont fait en investissant dans l'immobilier? Ce genre de placement vous offre une des plus grande stabilité existante sur le marché et règle générale, suit l'inflation. Il n'est pas soumis aux fluctuations émotives du marché comme les autres genres d'investissements disponibles. L'immobilier est le genre de placement qui a toujours le mieux traversé les grandes crises économiques. Il est possible d'acheter des immeubles avec aussi peu que 5% du prix d'achat et dans certains cas, SANS AUCUN COMPTANT.

### **Profitez de ce cycle!**

L'immobilier est le secteur de l'activité économique qui nous offre actuellement d'excellentes opportunités.

### **QUI DEVRAIT ASSISTER À CE SÉMINAIRE?**

Les gens qui ont à cœur leur sécurité financière, qui veulent s'assurer une retraite dorée, qui en ont assez de vivre d'une paie à l'autre, qui veulent profiter de la vie immédiatement, s'assurer de pouvoir payer des études à leurs enfants, se payer de beaux voyages, avoir plus de temps libres, travailler moins, bref avoir une vie plus agréable et surtout en avoir le contrôle.

### **CE QUE VOUS APPRENDREZ DURANT CES 6 HEURES.**

Comment : - se contruire un excellent crédit - identifier des immeubles jusqu'à 50% en bas de leur valeur - déterminer la valeur d'un immeuble - choisir le bon immeuble - faire un profit instantané à l'achat - négocier vos acquisitions - augmenter votre avoir net de 100% par année - acheter avec le minimum de comptant - identifier les sources d'argent - les différentes techniques de profit - faire du profit avec des propriétés en détresses - les reprises bancaires - se construire une fortune - gérer ses immeubles ou ne serait-ce qu'acheter une résidence au prix du gros pour y habiter.

### **Prochain séminaire:**

le **25 septembre 2004** de 9h00 à 17h00. Endroit: **Holiday Inn**, 420 Sherbrooke ouest, Montréal PRIX : 295 \$ plus taxes (Matériel de cours inclus)

### **COURS DISPONIBLE SUR CASSETTES (AUDIO)**

**CONFÉRENCIERS : JACQUES LÉPINE M.B.A. , Me GINETTE MÉROZ, Avocate**

**RÉSERVEZ VOTRE PLACE DÈS MAINTENANT!**

Profitez de notre

# OFFRE IRRÉSISTIBLE !

**Adhérez ce soir le 7 septembre 2004 et économisez 75\$ !**

En devenant membre privilégié du Club, vous aurez droit à une multitudes d'avantages

- Admissions aux 10 soirées mensuelles : **GRATUIT**
- Admissions aux soirées pour votre conjoint ( e ) : **GRATUIT**
- **Rabais de 25\$** lors du séminaire **immobilier 1**
- **Rabais de 30\$** lors des journées enrichissantes
- **Rabais de 25\$** lors du séminaire **immobilier 2**
- **30 minutes de consultation** avec des experts : **GRATUIT**
- **Petites annonces** sur le babillard du site et nos journaux : **GRATUIT**
- **Rabais de 10%** à l'achat de calculatrices TEXAS instrument
- **Rabais de 25\$** lors du séminaire **négociation**
- **Rabais de 10\$** lors des soirées de jeu Cash Flow
- **Rabais** chez certains marchands : **GRATUIT**
- **Rabais 10%** lors d'événements spéciaux
- Auto-collant du Club : **GRATUIT**
- Devenez membre corporatif en ne payant que la différence de prix.
- Droit d'assister une seconde fois aux séminaires de formation
- **Information privilégiée** lors de vente d'aubaine : **GRATUIT**

**Une valeur de plus de 1000\$... pour seulement 195\$ + taxes**

**Adhérez maintenant et ne payez que 150 \$ taxes incluses  
Une économie de 33%**

**Cette offre prend fin à minuit ce soir.**