



Question d'immobilier :
Vendre un immeuble à revenus

Description

Examen du processus de vente d'une propriété à revenus

Par **Joseph Marovitch**

21 avril 2022

Le prix des maisons individuelles a grimpé en flèche, ce qui pousse les gens à se tourner vers la location de logements. Les loyers ont augmenté de manière significative en raison du taux d'inflation le plus élevé depuis des années, de l'augmentation de la demande et de la faiblesse de l'offre. Dans certains cas, afin de maximiser les revenus, de nombreux propriétaires ont fait rénover leurs immeubles à revenus et ont combiné la hausse de l'indice à la consommation avec les frais de rénovation pour augmenter les loyers à des niveaux beaucoup plus élevés, comme le permet le gouvernement provincial.

Cependant, dans certains cas, les propriétaires vendent parce qu'ils achètent plus grand, prennent leur retraite ou en ont assez de la vie de propriétaire.

Dans le cas d'immeubles à revenus de six logements ou plus, les acheteurs sont généralement tenus de soumettre une promesse d'achat conditionnelle qui doit être acceptée avant que les visites ne soient autorisées.

Quoi qu'il en soit, **vendre un immeuble à revenus** signifie ouvrir les livres de comptes, se soumettre à une inspection, vérifier les baux et les dépenses, organiser un test environnemental de phase 1 s'il n'a pas déjà été effectué, et déranger des locataires qui paient le loyer afin que les acheteurs potentiels puissent voir la propriété. À titre d'information, permettre aux acheteurs potentiels de visiter à plusieurs reprises l'appartement des locataires peut être très stressant pour ces derniers.

Pour ces raisons, dans le cas d'immeubles à revenus de six logements ou plus, les acheteurs sont généralement



tenus de soumettre une promesse d'achat conditionnelle qui doit être acceptée avant que les visites ne soient autorisées. Les vendeurs veulent savoir si le montant proposé leur convient et si les conditions sont raisonnables et pas trop contraignantes avant d'ouvrir leurs livres et de déranger les locataires.

L'offre doit comporter quatre conditions :

- Condition de la première visite
- Condition d'examen des baux et des dépenses et test environnemental de phase 1
- Condition d'inspection
- Condition de financement

La promesse d'achat comprendra également le prix, les conditions et les délais.

Il y a trois points à gérer correctement pour vendre au prix maximum et éviter les problèmes :

- La fixation du prix
- Les revenus et les dépenses
- La divulgation complète de l'état de la propriété

Fixation du prix

Les investisseurs expérimentés regardent d'abord les chiffres et pour qu'un immeuble à revenu de 6 unités ou plus soit rentable, il doit générer un revenu d'au moins 4% et/ou avoir un potentiel d'augmentation des revenus par le biais de l'augmentation des loyers, de son agrandissement ou de sa rénovation.

Par conséquent, le prix de vente doit représenter avec précision un taux de capitalisation (taux de rendement en pourcentage) de 4 % ou plus. Le taux de capitalisation, tel que discuté dans notre dernier article, est le suivant :

$$\text{Revenu net d'exploitation} / \text{prix d'achat} \times 100 = \text{taux de capitalisation}$$

Si le prix demandé pour une propriété de 20 logements représente un taux de capitalisation de 3,5 ou 3,5 %, le prix est trop élevé et cette propriété restera sur le marché jusqu'à ce que le prix baisse ou que les revenus augmentent. Pour augmenter le taux de capitalisation, le prix de vente doit être réduit jusqu'à ce que le bien puisse générer au moins 4 % de taux de capitalisation, sinon l'investissement est déficitaire, à moins que l'acheteur n'ait la possibilité d'augmenter le revenu grâce à des rénovations ou des mises à niveau qui peuvent être répercutées sur les locataires.

'Pour qu'un immeuble à revenu de 6 unités ou plus soit rentable, il doit générer un revenu d'au moins 4% et/ou avoir un potentiel d'augmentation des revenus par le biais de l'augmentation des loyers, de son agrandissement ou de sa rénovation.'

À noter que la fixation du prix d'un bien à un taux de capitalisation raisonnable génère plus d'offres qu'un bien surévalué et entraîne souvent un scénario d'offres multiples permettant de vendre le bien au prix le plus élevé possible.

Revenus et dépenses

Dans le processus de vente, afin de vérifier les revenus et les dépenses, l'acheteur doit être autorisé à examiner



tous les baux signés et toutes les factures en vue de calculer avec précision le taux de capitalisation. Aucun bail ni aucune dépense ne doit faire défaut. En produisant tous les baux et toutes les dépenses, l'acheteur ne peut pas renégocier le prix d'achat au motif que le taux de capitalisation indiqué est inférieur à celui qui figure dans l'offre de vente.

Divulgence complète de l'état de la propriété

Dans de nombreux cas, les vendeurs d'immeubles à revenus ne fournissent pas de déclaration du vendeur dûment remplie et vendent sans garantie. La vente sans garantie est compréhensible puisque le vendeur n'occupe pas toutes les unités et ne peut vraiment rendre compte que de l'état de la structure, c'est-à-dire le toit, les murs, le sous-sol, les fondations, l'électricité et la plomberie des parties communes.

Cependant, dans la description de la propriété qui est vue par les acheteurs potentiels et/ou les courtiers, il doit être indiqué si le bâtiment nécessite des travaux car ces problèmes réduisent le taux de capitalisation. S'il est indiqué, hypothétiquement, que le toit, les balcons, les balustrades ou les fenêtres doivent être remplacés, ces éléments doivent être pris en compte lors de l'évaluation de la propriété et divulgués. De cette façon, ces problèmes ne peuvent pas être utilisés par l'acheteur pour renégocier le prix puisque l'offre a été soumise en sachant que ces problèmes étaient déclarés.

'Le vendeur doit également se pencher sur l'identité de l'acheteur. Est-il expérimenté et possède-t-il de nombreuses propriétés ? A-t-il une reçu pré-approbation financière ? A-t-il une preuve de liquidités ? Fournit-il un dépôt raisonnable ?'

Une fois que la propriété est répertoriée avec des photos et une vidéo professionnelles, et évaluée à un juste prix, le vendeur recevra plusieurs offres avec montants, conditions et délais. Le vendeur examinera alors chaque offre pour trouver celle qui offre le meilleur prix et les meilleures conditions. Le vendeur doit également se pencher sur l'identité de l'acheteur. Est-il expérimenté et possède-t-il de nombreuses propriétés ? A-t-il une reçu pré-approbation financière ? A-t-il une preuve de liquidités ? Fournit-il un dépôt raisonnable ?

Les réponses à ces questions indiqueront si l'acheteur est financièrement qualifié et sérieux ou s'il s'attend à un long processus de négociation qui ne mènera nulle part, ou peut-être qu'il ne fait que tâter le terrain, ce que les vendeurs ne peuvent se permettre.

D'autres points à vérifier avant de vendre un immeuble à revenus, et qui permettront au processus d'avancer plus rapidement et plus aisément, sont le titre, le zonage, la mise à jour du certificat de localisation, un test environnemental récent de phase 1 et une pré-inspection récente.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous référer à la section des commentaires au bas de la page. Par ailleurs, pour consulter les articles précédents, [cliquez ici](#).

Prochain article : **La hausse des taux d'intérêt et son effet sur le marché**

État du marché immobilier

De nombreux facteurs se conjuguent pour affecter le marché. Le taux d'inflation est plus élevé que jamais, ce qui entraîne une baisse importante du pouvoir d'achat des ménages. La Banque du Canada a augmenté les taux



d'intérêt de 1 % cette année et a l'intention de les augmenter encore. La guerre en Ukraine affecte la chaîne d'approvisionnement, provoquant des ralentissements et une hausse des prix encore plus importante, et affectant négativement les économies mondiales.

'Les prix des biens immobiliers continueront d'augmenter car la demande ne diminuera pas, mais le nombre de ventes chutera car la plupart des acheteurs n'auront pas les moyens d'acquérir un bien immobilier.'

Dans cette perspective, les prix des biens immobiliers continueront d'augmenter car la demande ne diminuera pas, mais le nombre de ventes chutera car la plupart des acheteurs n'auront pas les moyens d'acquérir un bien immobilier. Les rares acheteurs achèteront les biens disponibles à des prix élevés. Il n'y a pas de situation où une guerre et une pandémie offrent un bon résultat. Espérons des jours meilleurs et soyons proactifs pour créer des jours meilleurs.

Passez une excellente semaine et restez en sécurité.

N'OUBLIONS PAS QUE LES PERSONNES ATTEINTES DE CANCER SONT ÉGALEMENT VULNÉRABLES !

Vous êtes invités à continuer à donner aux organisations suivantes, car **il est maintenant plus important que jamais de soutenir la recherche sur le cancer !** Cliquez sur les logos ci-dessous pour savoir comment :





Abonnez-vous à notre
infolettre pour être informé
de nos plus récents articles

S'inscrire

[Autres articles par Joseph Marovitch](#)



Joseph Marovitch œuvre dans le secteur des services depuis plus de 30 ans. Sa première carrière en tant que propriétaire et directeur du Camp Maromac, un camp d'été établi en 1968, a consisté à travailler avec des familles d'enfants de Westmount et des environs âgés de 6 à 16 ans. Maintenant, en tant que courtier immobilier, il offre les mêmes qualités de fiabilité, d'intégrité et d'honnêteté afin de protéger les intérêts de ses clients. Si vous avez des questions, contacter Joseph Marovitch au 514 825-8771, ou à josephmarovitch@gmail.com



LIVRAISON GRATUITE
achats de 99\$ et plus*

LINEN CHEST

MAGASINEZ

Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. Joseph Marovitch
2. l'état du marché immobilier
3. propriété à revenus
4. Question d'immobilier

date créée

avril 2022