

La clé du succès: disponibilité et humanisme avec ses locataires

**Bernard
Gauthier**
collaborateur spécialiste

Avec les périodes d'emplis qui s'additionnent chaque semaine au pays, une rigueur économique qui ne fait attendre et des taux de vacances élevés dans les immeubles résidentiels, les propriétaires sont à bout de souffle. Ils doivent faire preuve d'imagination pour conserver leurs locataires.

Alors, lorsque vient le temps de combler un logement vide, pensez à toutes les pressions que doit faire un propriétaire pour intéresser un futur locataire!

Trouver ses locataires en clients

Selon Marie-Claire Lalancette, qui travaille dans l'immobilier depuis 10 ans, le dialogue entre locataires et propriétaires est primordial. «Il faut revenir à des valeurs saines et développer un comportement humaniste chez les deux parties. Je crois beaucoup en l'être humain et à sa psychologie. Aujourd'hui, tout est tellement robotisé que plusieurs ne s'y retrouvent plus comme individu. J'estime qu'il est très important de faire appel à la notion de créativité pour solutionner tout problème, qu'il soit petit ou grand.»
Ginette Lestage, une copropriétaire d'un duplex

sur le Plateau-Mont-Royal, partage la même avis. «J'ai toujours eu de bonnes relations avec les gens qui habitent mon immeuble. Pour moi, un locataire c'est d'abord un client. Il avait toute mon attention. J'attachais une grande importance à la disponibilité pour répondre aux appels de mes locataires. Cela a porté fruit. J'ai conservé mon immeuble pendant six ans. En décembre dernier, je l'ai vendu en réalisant 125% de profit sur mon investissement initial!»

Se montrer disponible

Depuis que la location

frappe durement le marché immobilier, les spécialistes notent une éducation des acheteurs. Moins spéculateurs, ils sont maintenant des investisseurs avisés qui refusent de s'aventurer en territoire inconnu. Souvent, les acheteurs sont des personnes qui disposent de beaucoup de temps à consacrer à leur petit immeuble. Horsaire de travail le permet. C'est le cas de plusieurs policiers et pompiers qui s'intéressent au marché immobilier.

D'autres, propriétaires déjà d'un duplex ou triplex, dont l'hypothèque est presque remboursée à la

banque, vont acheter un cinq ou six logis. Certains vont alors quitter leur emploi pour s'occuper du nouvel immeuble à temps plein. Ce type de propriétaire se montrant disponible envers ses locataires, favorise la communication et le développement d'une bonne relation.

Normand Jasmin de La Capitale est de cet avis. «L'acheteur d'aujourd'hui n'est plus un novice. Il est un expert parce qu'il est plus difficile de réaliser un gain d'argent appréciable.» Selon lui, le futur propriétaire doit être capable de s'initier aux menues

réparations. «C'est le seul moyen de rendre un immeuble rentable», ajoute-t-il.

De plus, Normand Jasmin explique que l'investisseur a l'obligation de développer une sensibilité à tous les petits signaux susceptibles de dégrader la qualité de vie des locataires et la valeur économique de son commerce, deux aspects très importants dont il faut tenir compte pour la viabilité de l'immeuble.

Bien qu'une certaine proportion d'acheteurs soient considérés comme

spéculateurs à la recherche d'une subaine, Normand Jasmin définit le futur propriétaire comme quelqu'un de très intéressé par l'immobilier. Autrement, ce secteur d'activité laisse partie d'une stratégie de diversification de placements. Aujourd'hui, la réalité n'est plus la même. L'immobilier appartient aux connaisseurs», conclut Normand Jasmin.

Être un bon gestionnaire

Selon Paul Rivard, agent immobilier chez Trans-Action Mont-Royal, un propriétaire d'un petit

immeuble doit être aussi un très bon gestionnaire.

«Je lui conseille de suivre un cours de gestion pour bien administrer sa nouvelle acquisition. C'est la somme totale des petites économies réalisées ici et là qui fait la différence à la fin de l'année. Autrement, c'est la rentabilité de son immeuble qui sera directement affectée.» Comme quoi, il n'est plus évident qu'une propriété soit le page de la richesse et les efforts pour parvenir à sa réussite n'ont pas été déployés.

ATTENTION LOCATAIRES RENTREZ CHEZ VOUS POUR SEULEMENT



**LES HABITATIONS
ÉLÉGANTES**
RIVE-NORD INC.

5638, Jarry Est
(Près Lacordaire)

RENS.: 321-8912



SUPER SPÉCIAL
112,515
PAR SEMAINE
GARANTI 1 AN
MODÈLE
FARIDA
TAUX À 6% POUR 1 AN

POUR LES 10 PREMIERS
ACHETEURS

MODÈLE
FARIDA
▶ **75 500\$**

- TERRAIN 16 000 p.c.
- INFRAS À 100%
- FRAIS DE NOTAIRE
- TAXE FONCIÈRE 1 AN

DEPÔT
10%

LAVAL
DOMAINE CITÉ DE LA SANTÉ
CONCEPT UNIQUE À LAVAL
CONDOS 2000
BÂTIMENTS DE 10 CONDOS DE 4 1/2 PIÈCES
AVEC GARAGE
Unité décorée à votre goût
M. Guy Lussier
directeur des ventes
RÉSERVÉ DES VENTES:
2017, Queb. (Montréal)
1000, Parc LaSalle
Au nord de boulevard
Dorval
89 500\$
TPE, TPE INFRAS à 100%
ET GARAGE INCLUS
NIVEAU TERRASSE
82 900\$
662-2724