

Magazine de la
Corporation des Propriétaires
Immobiliers du Québec



AVRIL 2020

n° 52

8,95 \$ +TX

PROPRIO



LES TECHNOLOGIES DE L'IMMOBILIER RÉVOLUTION EN VUE?

06

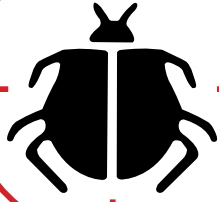
LES ENJEUX
SANS FRONTIÈRE
DE LA PROPTech

20

BORNES DE
RECHARGE POUR
VÉHICULES
ÉLECTRIQUES LE
VIRAGE VERT
À LA PORTE DES
PROPRIÉTAIRES

26

3 JUGEMENTS
D'INTÉRÊT



ABC

GESTION PARASITAIRE

Partenaire de la CORPIQ

De 2 à 20 000 portes,
votre partenaire en gestion parasitaire.

514-737-7477 | EXTERMINATIONABC.COM

AVRIL 2020

n°52

TABLE DES MATIÈRES

MOT DE L'ÉDITEUR

05

LES ENJEUX SANS FRONTIÈRE
DE LA PROPTech

06

ÉDITORIAL

10

LES TECHNOLOGIES DE L'IMMOBILIER:
RÉVOLUTION EN VUE?

12

BORNES DE RECHARGE POUR VÉHICULES
ÉLECTRIQUES LE VIRAGE VERT À LA PORTE
DES PROPRIÉTAIRES

20

3 JUGEMENTS D'INTÉRÊT

26

PROPRIOENQUÊTE: UN CHOIX ÉCLAIRÉ

30

LE RETOUR D'UN GRAND CLASSIQUE

32

MISE AU RÔLE EXCEPTIONNELLE:
CE QU'IL FAUT SAVOIR!

36

HÉBERGEMENT TOURISTIQUE :
LES NOUVELLES RÈGLES EN VIGUEUR
LE 1^{ER} MAI

40

EDITORIAL

44

REAL ESTATE TECHNOLOGIES
REVOLUTION IN SIGHTS?

46

3 JUDGMENTS OF INTEREST

52



06



10



20



12



26

PMML

AGENCE IMMOBILIÈRE ET CABINET
DE COURTAGE HYPOTHÉCAIRE

PARTOUT AU QUÉBEC

WWW.PMML.CA

514 360-3603

418 476-0186



VENDRE

ACHETER

FINANCER

PMML.TV

**RAPPORT DE
MARCHÉ PMML**





**LE CHOIX DES
PROPRIOS DU QUÉBEC**

Association à but non lucratif, la CORPIQ exerce un leadership de l'industrie de l'immobilier locatif en représentant les propriétaires auprès des intervenants du milieu et du public. Elle offre une gamme de services à ses membres afin d'améliorer leur environnement ainsi que celui de leurs clientèles de façon à contribuer à l'essor financier des Québécois et Québécoises dans une perspective de développement durable.

Montréal et Ouest du Québec

750, boulevard Marcel-Laurin, bur. 131
Montréal (Québec) H4M 2M4
Téléphone: 514 748-1921
Sans frais: 1 800 548-1921

Québec, Centre et Est du Québec

1750, avenue de Vitry, bureau 500
Québec (Québec) G1J 1Z6
Téléphone: 418 529-4985
Sans frais: 1 800 529-4985

Laurentides et Abitibi-Témiscamingue

297, rue Parent,
St-Jérôme, Québec J7Z 1Z8
Téléphone: 450 436-1576
Sans frais: 1 800 548-1921

Estrie

Sans frais: 1 800 529-4985

Courriel: proprio@corpiq.com

Site Internet: corpiq.com

Éditeur

Proprios Québec®

Rédaction et révision

Hans Brouillette
Kevin Buche
Benoit Ste-Marie
Sandrine Boisselier
Marie-France Daoust
Jany Plourde

Traduction

Olivier Lévesque-Bell
Kevin Buche

Design & mise en page

Jean-Bernard Poirier

Impression

Solutions Trilink

Tirage

15 500 exemplaires

Fréquence

Cinq fois par année

ISSN 1920-8294

CORPIQ®, 2019

Tous droits réservés
sur les textes et les photos.



BENOIT STE-MARIE

Directeur général de la CORPIQ

AU TEMPS DU CORONAVIRUS

Au moment d'écrire ces lignes, le Québec tout entier est bousculé par les conséquences de ce qu'entraîne la crise du Coronavirus pour la santé et pour l'économie. Les propriétaires tentent de s'adapter. Ils font preuve de patience et de compréhension face à des situations de non-paiement de loyer. Ils font aussi preuve de dévouement pour rassurer et protéger leurs locataires.

Le monde de l'immobilier est touché, mais apparaît encore comme l'un des derniers remparts en termes de sécurité financière. Toutes sortes de questions restent sans réponses quant au cycle immobilier, quant à l'avenir, mais en se comparant avec d'autres secteurs, nous sommes tout de même parmi les moins affectés.

La CORPIQ est présente sur toutes les tribunes pour éviter des dérapages face aux activistes qui tentent de profiter d'une situation rendant nos gouvernements vulnérables à leurs revendications, tentant d'obtenir des gains au détriment des droits propriétaires. La CORPIQ est en contact continu avec les cabinets ministériels pour collaborer du mieux possible dans la lutte au Coronavirus.

Nous avons travaillé très fort pour développer le plus prestigieux événement au Canada : le Salon immobilier. Ce dernier est reporté et promet d'être encore plus grand et ambitieux.

TOUTES SORTES DE
QUESTIONS RESTENT
SANS RÉPONSES QUANT
AU CYCLE IMMOBILIER,
QUANT À L'AVENIR, MAIS EN
SE COMPARANT AVEC
D'AUTRES SECTEURS,
NOUS SOMMES TOUT DE
MÊME PARMIS LES MOINS
AFFECTÉS.

L'équipe de la CORPIQ est exceptionnelle, elle se démène pour demeurer le plus opérationnel possible, malgré les circonstances. Elle fait tout en son pouvoir pour vous soutenir, répondre à vos appels, vous informer et vous accompagner en cette période de relocation pas comme les autres. Heureusement, la technologie est bien présente à la CORPIQ. ProprioEnquête, ProprioLocation, Pronotif, Kangalou, roulent 24h/7 et vous offrent une fiabilité hors pair.

La technologie est d'ailleurs au cœur de ce numéro de votre magazine qui met en valeur les Proptech. L'immobilier devient de plus en plus technologique et la CORPIQ lance ainsi un signal précurseur afin que le Québec soit conscient que le virage s'amorce. Le développement des technologies ne se fera pas au rythme d'un virus, mais il vaut toujours mieux bien s'y préparer. Les articles de ce numéro vous donnent un portrait de ce qui se dessine. ■



LES ENJEUX SANS FRONTIÈRE

DE LA PROPTech

VINCENT PAVANELLO
COFONDATEUR DE REAL ESTECH

LES PROMESSES DE LA PROPTech

Les secteurs du logement et de la construction contribuent fortement aux PIBs des économies développées - entre 15 et 20% selon les pays. Pourtant ils font encore pâle figure en raison de leurs modèles archaïques, là où les secteurs bancaire, de l'assurance ou encore de la restauration sont salués pour leur intégration d'innovations de rupture. Dans le même temps, l'immobilier qui fait face à de considérables enjeux de rentabilité, se laisse lentement transformer par l'innovation sur l'ensemble de ses segments, de la construction à la gestion, en passant par le financement et les usages. En réalité, les changements viennent fortement de ceux de comportement des consommateurs.

La Proptech regroupe ainsi ces innovations technologiques, ces changements de réglementation, ces évolutions de l'économie collaborative et ces nouveaux modèles de financement. Plus qu'une succession de disruptions, il s'agit davantage de profondes transformations de plus en plus rapides sur une chaîne de valeur fragmentée. Professionnels qui repensent leurs métiers, particuliers et entreprises qui ne veulent plus consommer comme avant, nouveaux entrants qui surfent sur la vague des innovations technologiques, l'immobilier assume sa révolution technologique.



L'ATTRAIT DES INVESTISSEURS ET LE REGAIN DES ACTEURS TRADITIONNELS

Il apparaît que l'innovation s'avère enfin rentable dans le secteur, ce qui n'avait pas été le cas ces dernières années. Il s'agit de l'arrivée à maturité d'activités qui ont eu besoin de temps pour se structurer, le temps d'être adoptées par les acteurs historiques, à l'instar des logiciels de chantiers qui viennent considérablement accélérer la coordination des travaux. Ces innovations aiguissent de plus en plus l'intérêt des investisseurs, ce qui a pour effet d'obliger les grandes entreprises traditionnelles du secteur à se doter de leurs propres structures internes consacrées aux questions d'innovations.

Conscients de la prime au premier, les poids lourds de l'investissement viennent injecter des capitaux pour accélérer l'innovation : Fifth Wall Ventures, JLL Spark ou encore Colliers PropTech Accelerator. Un tournant se joue, puisque l'immobilier représentait une part bien moindre des sommes investies dans

les startup ces dernières années. Nouvelles technologies, donc nouveaux modèles commerciaux qui laissent de la place à de nouveaux concurrents. Mais aussi de nouvelles opportunités pour les acteurs traditionnels du secteur. Les propositions de valeur des startup, elles, viennent s'intégrer parfaitement aux demandes des acteurs historiques. Aussi les investissements se multiplient, à coup de gros billets, comme l'injection de 868 millions de dollars par SoftBank, via Vision Fund, dans Kattera qui intègre verticalement les phases de la construction d'un bâtiment.

C'est que l'apport des nouvelles technologies vient changer la donne, et les investisseurs se saisissent de l'opportunité pour capitaliser. Il reste toutefois compliqué de préciser les frontières de la PropTech. Aussi les chiffres varient quant aux montants investis. Unissu, une base de données sur plus de 6 000 entreprises de la PropTech, tenue par Eddie Holmes et James Dearsley, annonce un montant de 15 milliards de dollars en 2018, pour 898 opérations, sans inclure les opérateurs de bureaux 'space as a service' tels WeWork. Peut-être en raison des spéculations trop fluctuantes qui viennent entourer ce pan de l'industrie aux chiffres vertigineux.

«LES INVESTISSEMENTS SE MULTIPLIENT, À COUP DE GROS BILLETS.»



Gestion immobilière résidentiel et commercial
Possibilité de partenariat avec investisseurs, promoteurs, entrepreneurs

514-702-9616

www.gestionimmobilierehipec.com

Nous offrons des services professionnels depuis 1984.

«FACEBOOK ET
GOOGLE ONT
PROMIS D'INVESTIR
RESPECTIVEMENT
1 MILLIARD DE DOLLARS
DANS LE LOGEMENT
SOCIAL DANS LA RÉGION
DE SAN FRANCISCO.»

En effet l'apport de la tech vient fixer les nouveaux fondements de la valeur immobilière : l'accessibilité, l'accès à l'information ou encore la rareté. L'actif immobilier, communément associé à un revenu stable et sans forte corrélation avec la performance des autres actifs, perd ainsi sa valeur intrinsèque.

Récemment, ce sont les GAFAs qui ont témoigné de leur intérêt croissant pour l'immobilier, puisque Facebook et Google ont promis d'investir respectivement 1 milliard de dollars dans le logement social dans la région de San Francisco, à l'heure d'une crise du logement de plus en plus visible.

QUEL EST LE VÉRITABLE APPORT DE LA TECHNOLOGIE ?

Finalement, c'est l'apport des nouvelles technologies qui permet de véritablement parler de PropTech, et non pas seulement d'agrégateurs d'innovations. Si l'on y regarde de plus près, les services apportés n'ont pas vocation à faire disparaître le professionnel, sinon à proposer des nouveaux intermédiaires et outils. Certes les canaux d'acquisition se sont digitalisés, mais la chaîne de valeur échappe à une emprise totalitaire : les modèles intégralement digitalisés sont marginaux. La question de la capacité à faire confiance à ces nouveaux intermédiaires, bardés de nouvelles technologies, demeure. A vrai dire, la pendule de l'ajustement réside encore et toujours, à l'instar des autres secteurs bouleversés par les nouvelles technologies, dans les besoins des clients : transparence sur les prix, personnalisation et immédiateté.

Obtenez
25% *
DE RABAIS

SUR LES MEUBLES SÉLECTIONNÉS

35% de rabais sur les accessoires sélectionnés
une consultation d'une heure avec notre service
de décoration à l'achat de 500\$ et plus en déco



JC Perreault

MONTRÉAL • ST-ROCH DE L'ACHIGAN • LAVAL • ST-HUBERT • JOLIETTE



Sur présentation de votre carte de membre CORPIQ

*Applicable sur le prix de détail suggéré par le fabricant. Ne peut-être jumeler à aucune autre promotion.

Si l'on s'intéresse de plus près à la tech, trois innovations majeures apparaissent. D'abord les solutions de logiciels. Elles viennent assister les professionnels pour se concentrer sur les tâches à forte valeur ajoutée. La startup américaine de courtage Compass mobilise un réseau de plus de 2000 agents immobiliers et de mandataires à l'aide de la mobilité et de la data. Preuve s'il en est que les métiers ne sont pas tous voués à disparaître, sinon à repenser leurs compétences. Ensuite les algorithmes au service de traitement de la donnée. Les offres de lisibilité des nombreuses données du foncier et du bâti possèdent une forte valeur ajoutée. Cela permet aux gestionnaires de bâtiment d'anticiper de nombreux problèmes de panne et de s'ajuster plus facilement aux normes, voire d'en établir des plus pertinentes. Pour aider les gestionnaires à réduire leurs dépenses

d'exploitation, par exemple, Enertiv installe des capteurs pour suivre les performances des ascenseurs, chaudières et autres équipements. Le système peut même attribuer des notes de performance et faire des recommandations de maintenance. Enfin, l'automatisation au sens large de tâches procéduriers, puisque normes et réglementations pèsent énormément.

En ce qui concerne les technologies dont on parle davantage comme les drones ou l'IA, elles sont à ce stade trop peu abouties pour parler de véritable rupture. L'IA tient cependant quelques promesses pour le generative design ou l'évaluation des biens immobiliers. L'avenir nous en dira plus. ■

APPRENEZ DES MEILLEURS COACHS, INVESTISSEURS ET FORMATEURS EN IMMOBILIER !



Le réseau formant le plus de millionnaires en immobilier au Québec depuis 2001.
Le CIIQ regroupe plus de 31 000 membres et offre 170 événements par année.



COACHING ET MENTORAT

Programmes régulier et avancé

Chaque programme comprend 180 heures incluant 5 heures de suivis personnalisés avec l'un de nos 12 coachs

Montréal : Dès le 17 avril 2020 les vendredis

Québec : Dès le 28 mars 2020 les samedis

CONFÉRENCES & RÉSEAUTAGE

Prochains événements mensuels :

Montréal : 7 avril - 5 mai - 2 juin

Québec : 31 mars - 28 avril - 26 mai

Venez échanger avec d'autres passionnés d'immobilier, rencontrer des experts, vous motiver et vous former pour seulement 20\$.

FORMATIONS À VENIR

- Blitz créatif du coaching : Fin de semaine intensive
- Transformez en deal des multilogements trop chers
- Les FLIPS : Apprenez comment vivre rapidement de l'immobilier
- L'indépendance financière grâce à l'immobilier
- Initiation à l'immobilier : 12-18 ans
- Comment bâtir de solides et puissants partenariats immobiliers

DÉCOUVREZ TOUTES LES DATES
ET FORMATIONS SUR LE SITE : clubimmobilier.ca

ATTEINDRE L'INDÉPENDANCE
FINANCIÈRE C'EST POSSIBLE.

PASSEZ À L'ACTION !

CIIQ D'INVESTISSEURS
IMMOBILIERS DU QUÉBEC

MONTRÉAL : (450) 679-0261

QUÉBEC : (418) 658-9249

ÉDITORIAL

L'ADMINISTRATION DE LA MAIRESSE
VALÉRIE PLANTE A UNE VISION PARTICULIÈRE
DE L'HABITATION ET SEMBLE CROIRE NAÏVEMENT
QU'IL SUFFIT DE RÉGLEMENTER POUR
QUE CESSENT DE S'APPLIQUER LES LOIS
ÉCONOMIQUES FONDAMENTALES.

En campagne électorale, elle et son parti, Projet Montréal, promettaient la réalisation de 12 000 logements sociaux et abordables d'ici aux élections de 2021. L'objectif n'a jamais été vraiment réaliste. L'un des moyens pour y arriver est son projet de règlement sur la mixité : obliger les promoteurs à inclure dans leurs projets immobiliers des logements sociaux, familiaux et abordables ou, à défaut, payer une compensation équivalente à la Ville pour que celle-ci fasse construire ces logements.

La Ville de Montréal n'est pas sans savoir qu'une telle politique a des conséquences sur le prix des unités et sur leur nombre. En effet, comme les promoteurs doivent consacrer une portion de leur projet à une activité non rentable, ceux-ci n'ont pas d'autre choix que d'augmenter le prix des condos qui sont offerts aux gens qui cherchent à devenir propriétaire ou le prix des loyers si le bâtiment est destiné à la location. En voulant offrir du logement social, l'administration Plante réduit de l'autre main l'accessibilité et l'abordabilité. La résultante est que les gens doivent demeurer plus longtemps dans le locatif et ainsi la demande explose et entraîne une hausse de la rareté et des loyers.

La Ville semble croire que les promoteurs ne modifieront pas leurs projets, ne les annuleront pas, ni ne choisiront de les ériger plutôt dans la périphérie du territoire montréalais, bientôt desservi par le REM. Contre l'avis même d'éminents économistes, la Ville refuse de reconnaître qu'en imposant de nouvelles exigences, c'est elle qui poussera à la hausse le prix d'achat et de location de ces nouvelles habitations par les Montréalais.

Le projet immobilier Royalmount, qui prévoyait de 5000 à 6000 logements, est compromis parce que l'absence de logements sociaux ne répond pas aux attentes de la Ville de Montréal. Il n'y aurait pas d'acceptabilité sociale dans sa forme actuelle, dit-elle.

Construire des logements sociaux financés par l'État et les villes pour y installer les ménages les plus pauvres constitue le moyen le plus coûteux pour répondre aux besoins impérieux des ménages en habitation. En revanche, encourager et même subventionner la construction de logements privés permettrait à des ménages disposant d'une marge de manœuvre financière de mieux se loger, contribuant du même coup à libérer d'autres logements plus vétustes – mais tout à fait habitables – au bénéfice de clientèles disposant de moins de revenus ou vivant dans des conditions inacceptables. Au lieu de cela, Montréal pense contrer



la crise du logement qui se dessine en réalisant des logements sociaux dont le coût moyen avoisine de nos jours 200 000 \$ l'unité (contre 77 000 \$ lors de la crise du logement en 2002), en faisant passer devant tous les autres les locataires les plus démunis qui s'y installeraient. À ce compte, produire 12 000 logements sociaux coûterait 2,4 milliards \$, financés majoritairement par l'argent des contribuables. C'est beaucoup d'argent et ça prendrait beaucoup de temps.

Montréal vient aussi d'annoncer qu'elle exercera son nouveau droit de préemption que lui a conféré en 2017 le gouvernement du Québec. Elle a déjà annoncé que 300 lots (et plus à venir) devront lui être offerts en priorité advenant l'intention de leur propriétaire de les vendre. Dans les faits, elle n'a pas les moyens financiers pour exercer ses moyens légaux en achetant des centaines de lots, qui de toute façon ne deviendront pas tous à vendre demain matin, pour y construire les logements sociaux promis.

APRÈS LES PROMOTEURS, LES PROPRIÉTAIRES

L'administration Plante ne s'attaque pas seulement aux promoteurs pour financer ses promesses. Dès son arrivée au pouvoir en 2017, elle et les arrondissements ont infligé aux Montréalais une augmentation de taxes foncières de 3,3%. Le tollé qui a suivi a eu son effet : les indexations ont été contenues à environ 2% en 2019 et 2020. Peut-être que les élus ont compris que les hausses de taxes sont ensuite naturellement



parc de logements privés (il faut 32 ans pour récupérer une dépense de rénovation). Au contraire, le numéro un de la Ville en Habitation a même déclaré à la télévision qu'il serait une bonne chose que le gouvernement instaure un registre des baux pour mieux contrôler les loyers.

Inspecter oui, mais rénover non. Un autre élu membre du comité exécutif de la Ville a promis la mise en place d'une force de frappe pour sévir contre les évictions pour rénovation en revoyant les procédures d'émission de permis. Le Code civil du Québec permet pourtant les évictions qui ont pour but d'agrandir, subdiviser ou changer l'usage d'un logement.

L'administration Plante a bien tenté de montrer de bonnes intentions en annonçant récemment la mise en place d'un programme de rénovation des logements en mauvais état. Cependant, avec un budget minime de 3,5 millions\$ dont une partie (non spécifiée) sera consacrée aux coopératives d'habitation, cette annonce semble davantage servir à accompagner sa politique d'inspection intensive de logements.

Avec un taux d'inoccupation des logements de 1,5% dans la région de Montréal, la métropole aurait tout intérêt à travailler de concert avec l'ensemble du milieu de l'Habitation pour trouver des solutions structurantes. À ce jour, cette concertation semble se limiter à ceux se trouvant à sa gauche : le FRAPRU, Québec solidaire et les comités logements.

La CORPIQ a demandé et obtenu une rencontre avec l'administration Plante en octobre dernier pour connaître ses intentions sur de nombreux dossiers. Pourtant, la Ville ne s'est ensuite jamais donné la peine d'informer la CORPIQ de son plan, préférant convoquer les journalistes à ses conférences de presse hebdomadaires pour annoncer une à la fois ses «bonnes» nouvelles aux propriétaires.

Pendant que l'administration Plante avance dans son jeu politique dangereux, la Ville de Québec, elle, complète l'élaboration de sa Vision de l'habitation. Pour y parvenir, l'administration de Régis Labeaume a réuni avec succès depuis près de deux ans tous ses partenaires autour d'une même table, ce qui comprend tant des organismes de gauche, de droite et du centre œuvrant en habitation.

Valérie Plante et son administration veulent-ils vraiment apporter des solutions à une crise du logement ou simplement gérer en fonction de leurs liens profonds avec les organismes d'activistes de gauche qui, sur le plan politique, semblent des alliés inébranlables? Intervenir en habitation nécessite une compréhension de l'environnement économique et des acteurs, de même que de la concertation. De toute évidence, ce minimum n'a pas été fait. ■

transférées aux locataires dans le loyer, eux qui constituent l'électorat cible de Projet Montréal et la majorité des ménages montréalais, aime rappeler la mairie.

Car effectivement, il ne fait aucun doute que la mairesse Plante et son administration sont prolocataires. Dès le début de la présente saison de renouvellement de baux, la Ville de Montréal a lancé une campagne publicitaire à la radio incitant les locataires à ne pas déménager et à contester leur augmentation de loyer : «Comme locataires, vous avez des droits!».

Dans les jours qui ont suivi, la Ville a annoncé la publication d'une liste noire des propriétaires de logements insalubres et qu'à mi-mandat, elle était à mi-chemin des 30 000 inspections promises en 2018 (100 000 inspections sur 5 ans promises en campagne électorale en 2017). C'est cette même administration Plante qui, à son arrivée en poste, a mis au rencart le Comité de suivi du Plan d'action de lutte à l'insalubrité des logements auquel participaient près de 30 organismes, dont la CORPIQ. Les propriétaires sont systématiquement visés alors que les locataires qui rendent leur logement ou leur environnement insalubre ne reçoivent jamais de constat d'infraction.

Du même coup, la mairie de Montréal refuse d'appuyer la CORPIQ qui réclame au gouvernement Legault un contrôle des loyers moins restrictif en matière de dépenses de rénovation, ce qui contribuerait à soutenir les efforts des propriétaires et à maintenir en meilleur état le

La Rédaction

LES TECHNOLOGIES DE L'IMMOBILIER



●
**RÉVOLUTION
EN VUE?**

LES TECHNOLOGIES DITES PROPTECH «PROPERTY TECHNOLOGY», FONT UNE ENTRÉE REMARQUÉE DANS LE MONDE IMMOBILIER ET COMME CE FUT LE CAS POUR LES VOITURES, IL S'AGIRA BIENTÔT D'UNE COMPOSANTE IMPORTANTE DE L'OFFRE IMMOBILIÈRE. L'USAGER FINAL N'EN VERRA QUE QUELQUES ÉLÉMENTS, MAIS LA TECHNOLOGIE SERA SURTOUT PRÉSENTE AU SEIN DE L'ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE COMME TELLE, ENTRE LES MAINS DES INVESTISSEURS, DES PROMOTEURS ET DES GESTIONNAIRES IMMOBILIERS.



PLANIFICATION

BIM (BUILDING INFORMATION MODELING) MODÉLISATION DU PLAN D'AFFAIRES ANALYSE DE RENTABILITÉ



RECHERCHE

BASE DE DONNÉES AVEC GÉOLOCALISATION ANALYSE DE SITE SOCIAUX-DÉMO



FINANCEMENT

- FINTECH
- FINANCEMENT PARTICIPATIF
- FINANCEMENT JUST-IN-TIME

Sans faire de bruit, la technologie est déjà présente en gestion immobilière, mais la vague actuelle nous mènera beaucoup plus loin. Toutes les étapes d'un projet immobilier, allant de la recherche de site, la planification, la construction, la mise en marché, la transaction, puis la gestion seront désormais propulsées par des façons de faire différentes grâce à plusieurs Proptech qui offrent des services aux acteurs de l'immobilier.

DE LA VASTE ÉTENDUE DES PROPTech

Les promoteurs immobiliers, depuis déjà plusieurs années, bénéficient d'analyses qui sont les résultantes d'une combinaison d'informations impliquant les projections démographiques, le plan d'urbanisme, les réglementations, etc. Ces informations couplées à différents modèles de construction, vont déterminer le choix des sites et le type de construction les plus rentables. Ce type de service offert par des firmes d'évaluation et de services tel que Altus, utilisent de plus en plus les technologies. Les outils de configuration permettent de partir avec un projet cible et de le modifier ensuite selon les nouvelles informations qui changent la donne durant les phases subséquentes du projet. Autrefois, on avait un projet immobilier et on allait de l'avant selon les plans et changer en cours de route aurait été risqué. Au cours des dernières années, de plus en plus de projets mixtes sont apparus, qui ajustent le nombre d'étages dédiés au commercial vs condo vs locatif, au fur et à la mesure que la mise en marché connecte avec la réalité.

L'ACCÈS À L'IMMOBILIER
NEUF SE HEURTE
À LA FAIBLESSE DU POUVOIR
D'ACHAT. LE SALUT RÉSIDE
DANS LES GAINS DE
PRODUCTIVITÉ
POUR CONSTRUIRE
MIEUX ET MOINS CHER.



TRANSACTION

- SERVICES INTÉGRÉS ET VIRTUELS
- DÉSINTERMÉDIATION



CONCEPTION

- PLANS ARCHITECTURAUX DYNAMIQUES
- GESTION ÉNERGÉTIQUE
- TECHNOLOGIE INTÉGRALE

POUR LOUER MAINTENANT
C'EST KANGALOU

kangalou

CORPIQ

PROPRIO  **enquête**

PROPRIO  **location**

PROPRIO  **marché**

PRO  **notif**



CONSTRUCTION

- CONSTRUCTION HORS SITE
ROBOTISATION
- OPTIMISATION DES INTRANTS
IMPRESSION 3D

Les promoteurs auront de plus en plus accès à une combinaison de sources de financement. Au Canada, les REITs cotés en bourse permettent aux petits investisseurs d'avoir une part de gâteau des grands détenteurs d'immobilier, tel que CAPREIT, Timbercreek, etc. Dans l'avenir les promoteurs immobiliers pourront faire appel à des plateformes de financement participatif (Crowdfunding) permettant également à des petits investisseurs d'investir sur des projets qui rejoignent leurs valeurs, sans même y habiter. En combinant, financement privé, financement bancaire, et sociofinancement, les promoteurs auront ainsi plus d'options. Quant au courtage, on remarque aujourd'hui une certaine polarisation entre d'une part des sites comme Du Proprio qui simplifient la vente, et d'autre part une offre de courtage de plus en plus complète, dans laquelle le courtier offrira des solutions innovantes de financement et une mise en marché plus aguerrie que par le passé. Le bon exemple est certainement PMML, qui offre une gamme de services qui se démarque du courtage traditionnel. Le travail de courtage repose de plus en plus sur la technologie, tant pour la gestion documentaire que pour le marketing des propriétés que pour le professionnel lui-même. Des compagnies comme IMMOSquare offrent depuis plusieurs années des services à haute teneur en technologies qui procurent une gamme de services à des courtiers tant en France qu'au Québec.

Selon Vincent Pavanello, co-fondateur de Real Estech, l'un des segments les plus impactés est celui de la construction. «Les besoins en immobiliers résidentiel et tertiaires sont immenses, et fortement contraints par les impératifs logistiques et écologiques. D'autre part, l'accès à l'immobilier neuf se heurte à la faiblesse du pouvoir d'achat. Le salut réside donc dans la hausse des gains de productivité pour construire mieux et moins cher». Toujours selon monsieur Pavanello, la construction hors-site vient répondre au problème de la main d'œuvre, en s'appropriant les nouvelles technologies des matériaux : fibres optiques, bois, matériaux hybrides pour vitres intelligentes ou encore

échangeurs thermiques. Le BIM (Business Information Modeling), dans lesquels les startups Autodesk et Graphisoft excellent, facilite la coordination des multiples acteurs sur un chantier pour mieux gérer les erreurs, qui représentent jusqu'à 30 et 50% des coûts selon le National Institute of Standards and Technology, agence du département du Commerce des États-Unis. Une révolution se prépare certainement avec les avancées de l'impression 3D, en témoignent les progrès en la matière de la startup chinoise HuaShang Tenda, dont les bâtiments pourraient résister à des tremblements de terre de magnitude 8.

LA GESTION IMMOBILIÈRE REVUE ET CORRIGÉE

Pour ce qui est de la gestion immobilière, depuis de nombreuses années, les logiciels de gestion sont utilisés par bon nombre de propriétaires et gestionnaires, Hopem et ProprioExpert sont les plus populaires. En plus de ces logiciels il existe une gamme de services offerts sur le marché pour optimiser le cycle de location, un créneau sur lequel la CORPIQ a une position de leader, avec ses innovations technologiques ProprioLocation, ProprioEnquête et Pronotif.

Pendant la révolution en matière de gestion immobilière passera aussi par un tableau de bord de l'entretien immobilier. En plus, des plateformes qui permettent de gérer les interventions du personnel d'entretien par une gestion des tickets et un suivi des travaux, c'est une batterie d'informations connectées qui s'ajoutera à la gestion des défauts. En effet, des capteurs sur les lignes d'eau, ainsi que sur les principales composantes énergétiques et électriques, permettront un signalement en temps réel des défaillances ou des sollicitations afin d'optimiser les systèmes, les réparations et l'entretien. Partie intégrante des nouvelles constructions, ces systèmes de capteurs pourront également être intégrés aux immeubles existants suivant des rénovations.

DES CAPTEURS
SUR LES LIGNES D'EAUX,
AINSI QUE SUR LES
PRINCIPALES COMPOSANTES
ÉNERGÉTIQUES ET
ÉLECTRIQUES, PERMETTRONT
UN SIGNALEMENT EN TEMPS
RÉEL DES DÉFAILLANCES
OU DES SOLLICITATIONS
AFIN D'OPTIMISER LES
SYSTÈMES, LES
RÉPARATIONS
ET L'ENTRETIEN.

PROPRIÉTAIRES DE MULTILOGEMENTS

NOUS OFFRONS DES ESCOMPTE DE VOLUME.
AUTONOMIE POUR VOS LOCATAIRES,
ET LA PAIX D'ESPRIT POUR VOUS!

PRÈS DE

38 000

LOCATAIRES PAYENT
CHAQUE MOIS LEUR
CHAUFFE-EAU AVEC
HYDOSOLUTION

Appelez un conseiller expert

1 877 353-0077

Hydro  **Solution**



GESTION

- LOGICIELS DE GESTION DE L'ACTIF PHYSIQUE
- LOGICIEL INTÉGRÉ COMPTABILITÉ ET CONTRÔLE
- GESTION DES NIVEAUX DE SERVICE
- PROCESSUS DE LOCATION EN LIGNE

À ces outils de gestion, vient maintenant la reconnaissance qu'un milieu de vie est aussi un circuit de distribution pour fournir des biens et services aux résidents. On parle de services propres à un logement, tel que Internet, le téléphone, des applications télé, système de sécurité, gestion des colis, services de ménage, promenade de chiens, cours de yoga, piscine, gym, etc. Au-delà de ces services rattachés au logement, vient aussi la possibilité d'avoir une offre de services qui englobe une multitude de besoins, tel que des livraisons de repas, d'abonnement à des clubs sportifs, de réservation de massage, etc. L'arrivée de plateformes de services en ligne en marque blanche vient donner une accélération à ce genre d'offres de plus en plus répandues en centre urbain par des sociétés telles que Walter et Building Stack. Dans l'éventualité d'un certain volume d'affaires, il pourrait y avoir des prix réduits pour les locataires ou du moins une facilité de service dans des complexes où la sécurité est importante. Rappelons, que selon le modèle d'affaires, l'ajout de services peut accroître les revenus d'un immeuble de façon substantielle.

LE PROPRIÉTAIRE DOIT
MAXIMISER L'ESPACE
ET CRÉER UN MILIEU
DE VIE EN LIGNE AVEC
LES ASPIRATIONS DES
NOUVELLES GÉNÉRATIONS.
C'EST AU GESTIONNAIRE
IMMOBILIER D'ÊTRE À
L'AFFÛT DES NOUVELLES
TECHNOLOGIES ET DE
FAIRE DES CHOIX QUI
MAXIMISERONT LA VALEUR

ASSURANCES G GOSSELIN

Cabinet en assurance de dommages
Cabinet de services financiers

Jusqu'à 20% de rabais
sur vos assurances auto et habitation en étant
membre de la **CORPIQ**

- Assurance résidentielle
- Assurance automobile
- Services financiers
- Assurances des entreprises
- Chantier/Wrap up
- Cautionnement

514-383-6097
corpiq@ggosselin.com



ENTRETIEN

SYSTÈMES CONNECTÉS: ÉLECTRIQUE, PLOMBERIE, ÉNERGIE... GESTION DES TICKETS INTÉGRATION DES FOURNISSEURS GESTION DES SUIVIS

LA REDÉFINITION DES ESPACES ET DES FONCTIONNALITÉS : DU CONCRET POUR LES PROPRIÉTAIRES

Pour le directeur général de la CORPIQ, il importe que l'arrivée des technologies représente quelque chose de concret pour les propriétaires du parc locatif québécois. Comme le fait remarquer Benoit Ste-Marie «Au cours des derniers vingt ans, nous avons vu les superficies des appartements ou condo se réduire considérablement, c'est là une conséquence directe de l'augmentation du prix au pied carré et d'une réduction importante du nombre d'individus vivant sous un même toit». Cette réduction de surface est aussi accompagnée d'une recherche d'efficacité dans l'aménagement et un style de vie favorisant les espaces ouverts, moins définis. Ainsi, la taille des cuisines ne finit plus d'être réduite, la salle à manger s'apparente de plus en plus à un comptoir intégré à une cuisine davantage laboratoire. Au cours des années, les appareils électroménagers ont été de plus en plus la propriété du locateur, et à ce chapitre, il faut s'attendre à une optimisation de l'espace et une certaine redéfinition en fonction des locataires ciblés par l'immeuble. Récemment à Montréal, un projet immobilier visant les jeunes, a remplacé la cuisinière par un micro-ondes à convection (utilisé depuis longue date dans la restauration), gagnant ainsi un espace non négligeable, permettant de mettre un lave-vaisselle dans un endroit jadis trop exigü. On s'attend à voir une européanisation des électros, c'est-à-dire un frigo moins large, une plaque de cuisson réduite à deux ou trois ronds, etc. Par ailleurs, certaines nouveautés s'ajouteront telles que le potager intérieur (sorte d'électroménager) qui occupera un espace important non loin du frigo, créant une atmosphère particulièrement tendance. Au



SERVICES

- PLATEFORME DE SERVICES/ CONCIERGERIE EN LIGNE
- SERVICES INTÉGRÉS AU LOGEMENT SERVICES D'ENTRETIENS ET USAGES
- SERVICES DE BIENS DE CONSOMMATION, DIVERTISSEMENT, ETC.

niveau des électros, arrive aussi, la laveuse avec sècheuse intégrée, qui est déjà disponible à un prix abordable, mais qui demande encore un peu d'amélioration pour le séchage. C'est tout de même une sècheuse en moins en termes d'espace et d'électricité puisque les modèles se branchent sur le 120 volts tout simplement.

Est-ce qu'il s'agit là de Proptech? Pour Benoit Ste-Marie, «bien qu'il ne s'agisse pas de Proptech proprement dit, il s'agit de nouveautés qui méritent toute notre attention, dans la mesure où le propriétaire doit maximiser l'espace et créer un milieu de vie en ligne avec les aspirations des nouvelles générations. C'est au gestionnaire immobilier d'être à l'affût des nouvelles technologies et de faire des choix qui maximiseront la valeur». Le frigo connecté qui gère l'inventaire et crée des alertes pour l'épicerie en ligne? «Oui dans certaines résidences unifamiliales, mais pas dans le locatif, où la pertinence doit être mise à l'épreuve du rendement» indique Benoit Ste-Marie. Par ailleurs, au niveau de la construction neuve ou de la rénovation majeure, la technologie sera prépondérante. Déjà plusieurs projets présentent des appartements modulables avec des murs électroniques qui coulissent de façon à réduire la taille de la chambre au profit du salon durant le jour.

Dans le même style, on assiste à un retour du lit escamotable, des espaces de rangement intégrés, éliminant le traditionnel mobilier de chambre à coucher. Bref, on comprend que l'appartement de demain sera de plus en plus aménagé par le propriétaire dans des espaces plus restreints, mais intelligents.

Intelligents? Sans même parler des objets connectés et de Alexia ou de Google Home? Selon monsieur Ste-Marie, «on entend beaucoup parler des gadgets liés à la domotique, mais dans le locatif, on a le temps encore de voir venir la vague. C'est que le rythme d'innovation est rapide et les changements technologiques autour demandent une telle adaptation de l'utilisateur, que c'est pour l'instant trop «instable» pour être décliné ainsi dans le locatif». Parlons tout de même un peu de ce qui s'en vient à grand pas. Actuellement les grands de la technologie travaillent sur un projet grandiose qui vise à créer un protocole de communication pour les maisons, un genre d'internet pour la maison appelé CHIP «Connected Home over IP» afin que les objets connectent entre eux selon un mode standard sur lequel tous les fabricants pourront s'enligner.

236
VENDUES
EN 2019

GENEVIÈVE LANGEVIN

COURTIÈRE IMMOBILIÈRE

514.278.7170
GLANGEVIN.COM



LANGEVIN
IMMOBILIER

COURTAGE IMMOBILIER



RE/MAX
DU CARTIER
AGENCE IMMOBILIÈRE

7085, BOUL. ST-LAURENT
MONTREAL, QC H2S 3E3

OBJETS CONNECTÉS : QU'EST-CE QUE CELA DONNE ?

Des objets connectés peuvent être simplement rattachés à une application en ligne (tel qu'on le voit dans les publicités télé), permettant de fermer les lumières, déverrouiller la porte etc. On peut aussi y connecter des objets tels que le réveil, la cafetière etc. Bref, un petit plaisir que l'usager peut presque installer lui-même et ainsi vivre son petit moment branché. Cependant, Benoit Ste-Marie ajoute que «les objets connectés promettent beaucoup plus. Sur le plan énergétique par exemple, les stores connectés seront baissés pour réduire l'impact du soleil, et la climatisation sera optimisée en fonction de vos heures d'arrivée et de départ, idem pour le chauffage, l'éclairage, etc. Calqué sur ce qui se fait dans l'immobilier commercial, ces systèmes ne sont pas si compliqués à mettre en place et peuvent générer des gains d'efficacité énergétique palpables. Les coûts d'énergie font que ces modèles mettront du temps à s'implanter au Québec, et ils feront leur apparition dans les maisons unifamiliales et les condos en premier. En second dans le logement neuf, et on ne sait pas encore quand dans le logement traditionnel». Associé à la technologie 5G, la génération d'objets connectés n'est pas sans embûche sur le plan de l'acceptation sociale. Plusieurs personnes n'ont pas envie d'un habitat dans lequel les ondes se multiplient, sans en connaître les risques pour

la santé. Par ailleurs, pour certains segments de marché, la présence d'un tel niveau de technologie est très attrayante et certains sont prêts à payer très cher pour s'y loger et en bénéficier.

Selon Benoit Ste-Marie, « Dans le cas des résidences pour aînées, la poussée technologique aura une portée encore plus grande ». En plus des objets connectés, des caméras et détecteurs de mouvement permettront de garder une vigilance de grande qualité pour s'assurer du bien-être des habitants selon leurs niveaux d'autonomie. Un débat social a lieu aussi, quant au respect de la vie privée, tant pour les usagers que pour les employés des résidences pour aînées. Somme toute, les avantages d'avoir accès à une vidéo en direct de ses parents peuvent être très appréciables pour des enfants préoccupés par leur santé.

COMMUNICATION ET MISE EN MARCHÉ

Aujourd'hui, les premiers points de contacts avec les candidats locataires se font via des sites internet généralistes tel que Kijiji ou des sites spécialisés tel que Kangalou. La simple idée de pousser son annonce vers des clientèles de locataires les plus rentables n'existait pas encore il y a quelques années. Doté de programmes qui analysent les profils de locataires, il est maintenant possible de diriger votre annonce directement sur cette cible précise et que

vos démarches de location portent sur une clientèle comportant moins de risques et qui est souvent prête à payer davantage que la clientèle non ciblée. La CORPIQ offrira sous peu la possibilité de prendre en charge tout ou partie de la mise en marché d'immeubles, de gérer les campagnes sur les médias sociaux, et ainsi assurer un flot de visiteurs qualifiés au propriétaire qui n'aurait plus à se soucier de sa mise en marché. À cela s'ajoutent des services en ligne, tel que ProprioMarché proposé par la CORPIQ qui permet d'aménager un logement de façon virtuelle afin d'en maximiser la valeur, l'achat de pancartes à louer, ou la création de site internet, etc.

Monsieur Ste-Marie ajoute que « Bien que la communication s'avère le point central des activités de location, très souvent, une fois le bail signé, la communication entre locateur et locataire devient rarissime. Avec l'arrivée de plateforme de communication, de site internet dédiés au locataire, d'infolettre sur divers sujets qu'il soit saisonniers, relatifs à des travaux, des services, etc. ; la communication est désormais intensive tout au long de l'année ». Ces plateformes permettront le paiement de loyer, les réservations de salles communautaires, et seront de plus en plus intégrées aux logiciels de gestion ainsi qu'aux plateformes de conciergerie virtuelle. L'intégration de ces composantes demeure à être complétée, il n'y a pas encore de modèle qui intègre une prise en charge globale de toutes ces dimensions, mais cela ne saurait tarder. ■



AMÉNAGEMENT

- OPTIMISATION DE L'ESPACE
- OBJETS CONNECTÉS
- MURS MOBILES
- GESTION DE L'ÉCLAIRAGE ET DE L'ÉNERGIE
- SÉCURITÉ ET GESTION DES ACCÈS



MISE EN MARCHÉ

- OPTIMISATION VIRTUELLE DE L'AMÉNAGEMENT
- CIBLAGE PROACTIF BASÉ SUR DES MODÈLES ÉCONOMIQUES



COMMUNICATION

- PLATEFORME INTÉGRÉE DE COMMUNICATION AVEC LES LOCATAIRES
- GESTION DES INTERVENTIONS/ SERVICE À LA CLIENTÈLE

BORNES DE RECHARGE POUR VÉHICULES ÉLECTRIQUES

**LE VIRAGE VERT À LA PORTE
DES PROPRIÉTAIRES**



CORINNE LABERGE

AVEC PRÈS DE 70 000 VÉHICULES ÉLECTRIQUES (VE) EN CIRCULATION AU QUÉBEC ET UNE INDUSTRIE QUI PEINE À RÉPONDRE À LA DEMANDE CROISSANTE, LA TRANSITION S'OPÈRE À UN RYTHME EFFRÉNÉ. LES BORNES DE RECHARGE SE MULTIPLIENT, EN VILLE COMME EN RÉGION, TÉMOIGNANT DU CHANGEMENT AMORCÉ. QUE CE SOIT POUR OPTIMISER LA VALEUR DE REVENTE ET DE LOCATION OU SE DÉMARQUER AU SEIN D'UN MARCHÉ ÉVOLUTIF BRANCHÉ SUR LES RÉALITÉS ACTUELLES, DOTER SON IMMEUBLE DE L'ACCÈS À UN SERVICE DE RECHARGE DE VE S'INSCRIT TOUT À FAIT DANS L'ÈRE DU TEMPS.

En 2015, le gouvernement provincial a fixé l'objectif de 100 000 véhicules entièrement électriques ou hybrides rechargeables d'ici la fin de 2020, dans l'optique d'atteindre la cible de 300 000 en 2026 et, ultimement, d'un million d'ici 2030.

Les constructeurs sont par ailleurs soumis à une réglementation encadrant le nombre de ventes de VE effectuées. Les quotas exigés depuis deux ans seraient toutefois insuffisants pour s'ajuster à la demande des clients et s'assurer de rencontrer les échéanciers.

Alors que des modifications sont prévues à la Loi visant l'augmentation du nombre de véhicules zéro émission (VZE) dans le cadre du projet de loi 44, plusieurs y voient l'occasion de réviser les règles imposées à l'industrie.

Une telle vigueur de la demande sous-entend que si l'offre des manufacturiers était plus importante, les ventes de VE dans la province le seraient tout autant.

LE DOUBLE D'«ÉLECTROMOBILISTES»

Considérant que les données d'Hydro-Québec chiffrent à plus de 66 000 le nombre de VE présents sur les routes québécoises, en comparaison avec autour de 35 000 l'an dernier, on constate qu'ils se sont tout de même pratiquement multipliés par deux en une année.

Le Circuit électrique bénéficie de cette croissance substantielle. Le réseau public de recharge chapeauté par Hydro-Québec a effectivement enregistré une hausse très marquée de l'utilisation.

«Il y a eu deux fois plus de recharges effectuées sur nos bornes rapides en 2019. Ce sont 220 000 recharges au total, contre 110 000 en

2018, souligne l'ingénieur à la direction de l'électrification des transports chez Hydro-Québec, Jacques Côté. Deux fois plus d'énergie a également été fournie par l'ensemble de nos bornes.»

À ce jour, quelques 2400 bornes – incluant 300 bornes rapides permettant de recharger les véhicules en 15-20 minutes – sont déployées à travers les 17 régions desservies par le Circuit électrique et ses partenaires. L'installation de 1600 nouvelles bornes publiques de recharge rapide au cours de la prochaine décennie permettra au principal réseau québécois d'accueillir la cohorte grandissante de VE.

«Si on regarde entre 2018 et 2019, on a doublé le nombre de bornes de recharge rapide mises en service. De 145 bornes, on est passé à 290 bornes à la fin de 2019, note l'ingénieur. On parle d'un rythme de 160 bornes par année.»

Il reste toutefois qu'en moyenne 90% de la recharge de VE se fait à la maison. Une borne de recharge accessible à domicile est donc considérée comme une nécessité pour les «électromobilistes».

Envoyez des notifications à vos locataires dans le confort de votre foyer

Pronotif, c'est comme envoyer un courrier recommandé, mais avec la simplicité d'un courriel. En quelques clics, transmettez des informations comme la **reconduction du bail** sans devoir passer à travers les étapes du processus traditionnel.



COURRIEL
CERTIFIÉ



TARIFICATION
AVANTAGEUSE



PREUVE
LÉGALE

La solution pour sauver temps et argent est au bout de vos doigts. Passez à l'ère des communications qui correspondent au style de vie des locataires d'aujourd'hui. **Optez pour Pronotif.**

PRO
notif

pronotif.com

SUIVRE LE COURANT

Dans un contexte où l'arrêt définitif de la production de véhicules à combustion ne se projette plus dans un futur si lointain, offrir un espace de stationnement muni de bornes de recharges représente désormais un atout distinct.

D'autant plus que si le million est atteint en 2030 comme prévu, pas moins de 20% des véhicules en circulation seront alors électriques. Pour les propriétaires d'immeubles locatifs, s'adapter permettrait de rejoindre ce bassin de consommateurs en expansion.

«Il y aura de plus en plus de demandes de locataires qui vont se renseigner à savoir si l'immeuble offre des bornes de recharges. C'est certain que ça deviendra une réalité et une plus-value pour attirer la clientèle», indique le spécialiste.

En outre, le Code de construction du Québec stipule maintenant qu'au sein de tous les nouveaux bâtiments de quatre logements et moins, chaque logement neuf doté d'un garage, d'un abri pour voitures ou d'une aire de stationnement – qu'elle soit reliée à une maison individuelle, en rangée ou jumelée, à un duplex, triplex ou quadruplex – doit être équipé d'une infrastructure minimale de recharge.

L'installation complète n'est pas requise actuellement. On exige toutefois que les éléments de base nécessaires à l'implantation des bornes soient intégrés à même les nouvelles constructions. Les immeubles résidentiels comprenant plus de quatre logements ne font l'objet d'aucune exigence dans le Code pour l'instant. Certaines municipalités, dont la ville de Laval, étendent l'obligation aux immeubles de plus de quatre logements.

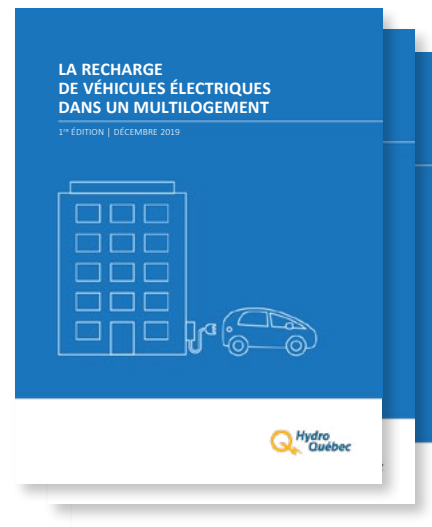
«IL Y AURA DE PLUS EN PLUS DE DEMANDES DE LOCATAIRES QUI VONT SE RENSEIGNER À SAVOIR SI L'IMMEUBLE OFFRE DES BORNES DE RECHARGES.»



CRÉDIT: HYDRO-QUÉBEC

S'OUTILLER

En amont de la décision d'installer des bornes de recharge pour VE, les propriétaires doivent être conscients que l'opération s'avère généralement plus complexe dans le cas d'un multilogement que pour une maison unifamiliale.



La première édition du Guide Hydro-Québec pour la recharge de véhicules électriques dans un multilogement, parue au mois de décembre dernier, est une ressource précieuse pour y voir plus clair. Les principaux aspects à prendre en compte lorsqu'on envisage l'installation de bornes se déclinent en sections détaillées.

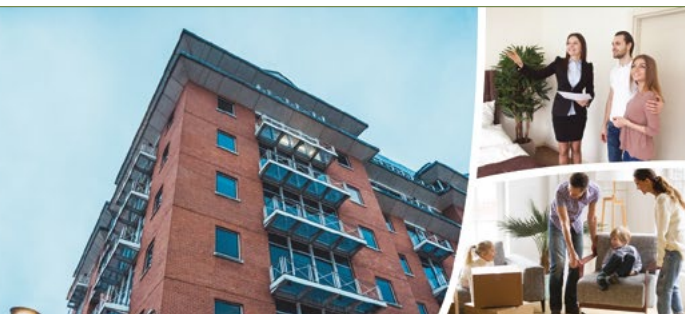
«C'est une partie de notre mandat de faire de la sensibilisation, de l'éducation et de promouvoir les transports électriques. Ce guide est destiné à faire connaître des solutions, aider les gens et les orienter vers des choix qui vont convenir à leurs immeubles multilogements», mentionne Louis-Olivier Batty, chargé d'équipe des relations avec les médias chez Hydro-Québec.

À l'étape de l'analyse du contexte d'installation, différentes considérations sont à évaluer. Celles-ci sont réparties en trois catégories : techniques, économiques, puis fonctionnelles et légales.

MSI
GESTION
IMMOBILIÈRE

**CHEF DE FILE EN GESTION
D'IMMEUBLES LOCATIFS**

msimmobiliers.com





bonjour
Agence immobilière

**Investir dans les Laurentides,
ça donne le goût d'y rester!**



*L'agence immobilière RE/MAX ayant réalisé le plus grand nombre
de transactions en 2018 et 2019*

REMAX**bonjour**.com



En ce qui a trait aux considérations techniques, elles touchent les éléments liés à l'électricité et à l'aménagement physique des lieux. D'emblée, il faut savoir que les enjeux de puissance sont souvent problématiques dans un multilogement.

Le guide précise que les installations électriques, conçues en fonction des besoins du bâtiment au moment de sa construction, ne sont pas nécessairement adéquates pour supporter ces nouvelles charges.

En outre, «la capacité disponible pour chaque logement d'un multilogement est plus faible que celle d'une maison individuelle. La marge de manœuvre est donc aussi généralement plus faible. (...) De plus, dans un multilogement, l'enjeu de la capacité électrique devient plus aigu à mesure qu'on ajoute des équipements de recharge», explique le document.

Il existe toutefois des solutions qui permettent de moduler la puissance et d'éviter ou limiter l'augmentation de la capacité : le contrôleur de charge et le dispositif de gestion de la puissance. L'ajout de capacité électrique à un ou plusieurs équipements de l'infrastructure électrique constitue, dans certains cas, la dernière solution pour installer des équipements de recharge.

Le type de raccordement de l'équipement de recharge sera également à déterminer. Opter pour un raccordement permanent de la borne directement à l'installation électrique est considéré comme une solution plus fiable que le branchement à une prise électrique.

LA FACTURE ET LES SUBVENTIONS

Au volet des considérations financières, le coût d'achat de la borne est certainement la dépense la plus facile à planifier. Si le prix d'une borne de 240 volts oscille entre 600 \$ et 1300 \$ (avant taxes), ce sont plutôt les frais entourant son installation qui ne sont pas simples à prévoir.

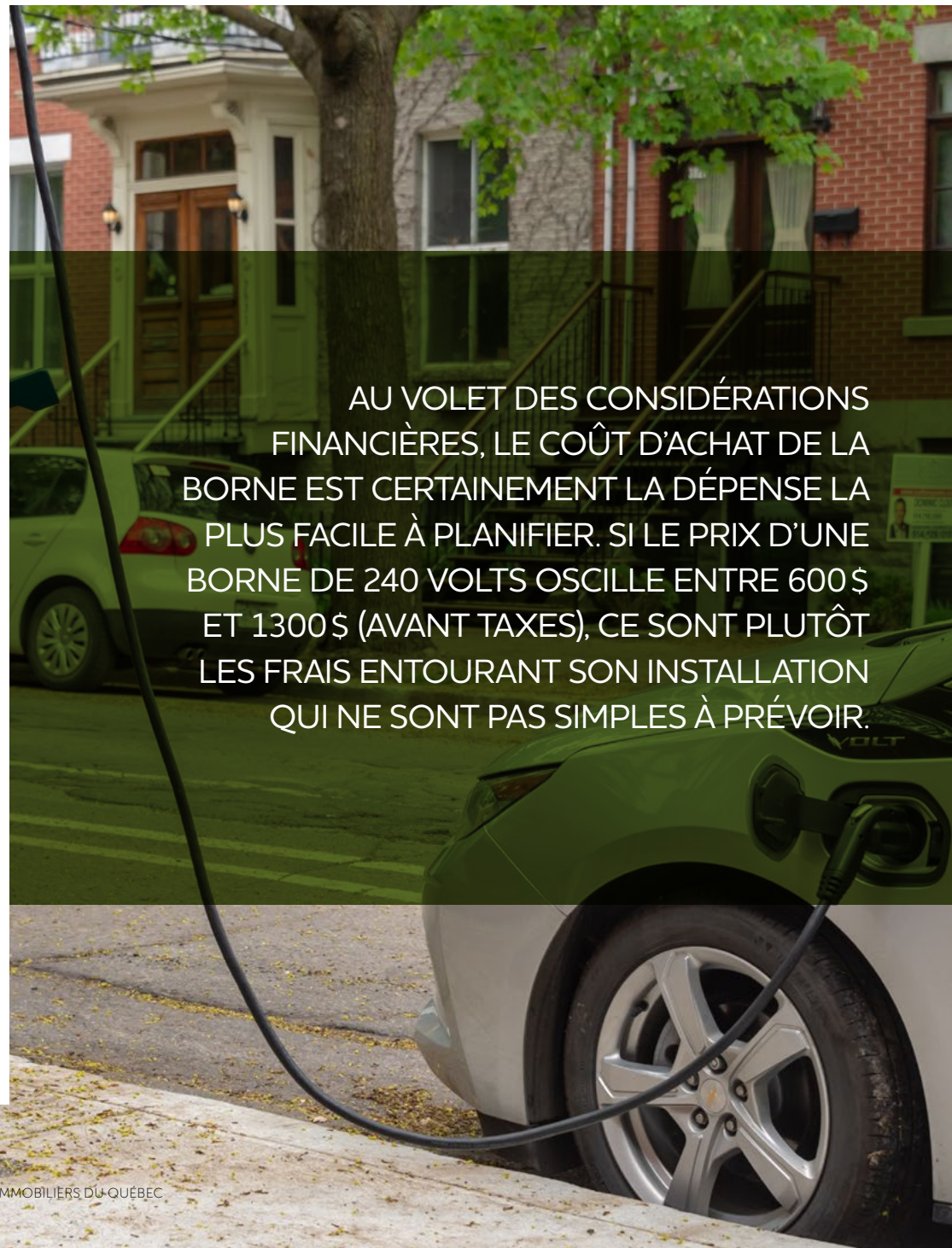
Ceux-ci peuvent aller de 400 \$ à 1100 \$ (avant taxes), faisant passer les coûts totaux liés à la borne de recharge à 1500 \$ en moyenne. Or, dépendamment des modifications qui doivent être effectuées dans le bâtiment pour permettre sa mise en service, des sommes supplémentaires pourraient devoir être investies.

Le coût de raccordement et d'infrastructure – qui peut représenter de deux à dix fois le coût de la borne elle-même pour un propriétaire de multilogement – occupe à lui seul une grande part du budget.

La capacité électrique des équipements en place influence beaucoup le portrait global. Devoir remplacer des équipements ou encore procéder à divers travaux de génie civil nécessaires pour installer les bornes fait assurément grimper la facture.

La gestion des coûts d'immobilisation étant généralement prise en charge par le propriétaire de l'immeuble résidentiel, celui-ci peut intégrer les montants investis aux coûts de fonctionnement pour en récupérer une partie ou la totalité.

Quant aux coûts de fonctionnement relatifs à l'électricité et à l'entretien, ils sont déterminés par la solution de recharge retenue. Dans le cas des solutions individuelles, l'ensemble des coûts est assuré par le locataire, alors que pour les solutions partagées, différentes approches peuvent être privilégiées. Dont le service inclus, le montant forfaitaire ou le tarif horaire.



AU VOLET DES CONSIDÉRATIONS FINANCIÈRES, LE COÛT D'ACHAT DE LA BORNE EST CERTAINEMENT LA DÉPENSE LA PLUS FACILE À PLANIFIER. SI LE PRIX D'UNE BORNE DE 240 VOLTS OSCILLE ENTRE 600 \$ ET 1300 \$ (AVANT TAXES), CE SONT PLUTÔT LES FRAIS ENTOURANT SON INSTALLATION QUI NE SONT PAS SIMPLES À PRÉVOIR.

À noter qu'une facturation basée sur la consommation d'énergie pourrait être complexe à gérer, notamment puisque les normes imposées par la loi fédérale pour la mesure de cette consommation obligent l'achat d'équipement homologué.

D'où l'importance d'analyser toutes les possibilités dans le choix du type de solution de recharge. Les solutions individuelles impliquent que la borne de l'utilisateur est raccordée à son compteur, donc que l'électricité lui est facturée directement par Hydro-Québec. Pour les solutions partagées, la borne est raccordée à un compteur commun.

Dans le cas d'un immeuble comportant des stationnements individuels offerts aux locataires, les bornes individuelles connectées à un contrôleur de charge seraient une option appropriée. L'analyse de la consommation permettrait d'ajouter les frais d'utilisation au montant de location.

Enfin, l'aide financière accordée par Transition énergétique Québec (TEQ) pour l'acquisition et l'installation d'une borne de recharge est un incitatif pour les propriétaires de multilogements.

Elle couvre 50% des dépenses admissibles ou 5000\$ par borne de recharge sans fil ou 5000\$ par connecteur pour les bornes qui en sont munies. La subvention maximale annuelle a été fixée à 10 000\$ pour un bâtiment de 5 à 9 logements, à 20 000\$ s'il comporte 10 à 19 logements et à 25 000\$ dans le cas d'un immeuble de 20 logements et plus.

La location de bornes de recharge est aussi admissible à la subvention. ■



 **JANIEL**
Plomberie • Chauffage • Climatisation

Une filiale du GROUPE SG

Jusqu'à 50 \$ de rabais aux nouveaux clients
avec un nettoyage ou plan de protection annuel

20% de rabais jusqu'à concurrence de 50 \$



Le maître de votre confort
L'expert de vos économies

Maître en **installation, réparation et**
entretien des systèmes de chauffage
et de climatisation :

- Électricité
- Gaz naturel
- Mazout
- Bi-énergie



418 623-7925
janiel.ca



3 JUGEMENTS D'INTÉRÊT

VOICI 3 JUGEMENTS RÉCENTS QUI POURRAIENT VOUS INTÉRESSER.



LA COUR DU QUÉBEC INFIRME UNE DÉCISION DE LA RÉGIE DU LOGEMENT CONCERNANT LE CAUTIONNEMENT D'UN BAIL

Un homme qui avait accepté de cautionner le bail d'une locataire a bien cru que ses arguments devant le tribunal allaient lui permettre d'éviter de devoir rembourser des loyers impayés.

Après avoir d'abord obtenu gain de cause devant la Régie du logement en 2018, voilà que la Cour du Québec vient d'infirmer cette décision : il devra bel et bien payer solidairement avec la locataire et ainsi honorer son cautionnement. Ce jugement très attendu par la CORPIQ et par un de ses membres clarifie les règles en matière de caution.

L'un des arguments évoqués par la caution, Denis Émond, pour esquiver la créance était qu'il n'avait pas été informé de la reconduction du bail. L'honorable Annie Breault, juge à la Cour du Québec, n'est pas de cet avis : Entreprises Bojoli inc. n'avait pas l'obligation d'informer M.

Émond de la reconduction du bail, ni de l'augmentation de loyer. Cette décision de la Cour du Québec contredit ainsi plusieurs régisseurs de la Régie du logement qui, ces dernières années, ont refusé de condamner la caution à payer solidairement avec le locataire des loyers dus pour le motif qu'il n'avait pas reçu la confirmation que le bail avait été renouvelé. La juge Breault explique que la caution a le droit d'obtenir le renseignement, selon l'article 2345 du Code civil du Québec, mais encore faut-il qu'elle en fasse la demande au créancier.

Un autre argument avancé par M. Émond était qu'il avait avisé Entreprises Bojoli inc. par écrit qu'il se retirait de son engagement de cautionner le bail après son renouvellement. Ce geste était d'ailleurs étonnant, car son désistement survenait quelques semaines seulement après avoir accepté de cautionner le bail pour toute sa durée «et pour les renouvellements futurs». La Cour du Québec rejette l'argument : elle rappelle qu'en vertu de l'article 2362 du Code civil du Québec, la caution liée pour une période indéterminée ne peut pas mettre fin unilatéralement à son engagement avant trois ans et en donnant un préavis suffisant au débiteur.

Un troisième argument de M. Émond était que sa signature n'a pas été apposée sur le formulaire de bail obligatoire, mais plutôt sur un document annexé. Argument rejeté lui aussi par la juge Breault. Elle estime que les intérêts particuliers dont le législateur souhaite assurer la protection sont ceux du locataire, et non ceux de la caution et que «un tel engagement peut très bien être constaté dans un document distinct, comme c'est le cas en l'espèce».

IMMO SCOTT
EN AFFAIRES DEPUIS 1988

OFFRE DE SERVICE ET
PRÉVISIONS BUDGÉTAIRES
GRATUITES

GESTION IMMOBILIÈRE
RÉSIDENTIELLE
OU COMMERCIALE

SERVICE DE GESTION
ADMINISTRATIVE

680 VICTORIA SUITE 145 ST-LAMBERT, QC J4P 3S1
450 923.1020 514 990.5737 IMMOSCOTT@IMMOSCOTT.COM IMMOSCOTT.COM

Darveau & Associé
Huissiers de justice s.e.n.c.

Nos services:
Signification de tous documents
Prise de constat d'état des lieux
Exécution de vos jugements
Saisie • Éviction

« Nous sommes là pour vous servir »

100 - 529 Ste-Hélène, Longueuil Qc J4K 3R5
Tél: (514) 990-2999 • Fax: (450) 651-1162
Courriel: darveauhuissiers@bellnet.ca

ERREUR DE DROIT MANIFESTE DE LA PART DE LA RÉGIE DU LOGEMENT

Pour disculper la caution de toute responsabilité, la régisseuse Marie-Louisa Santirosi, de la Régie du logement, avait cité dans sa décision du 19 novembre 2018 le jugement Létourneau c. Le Richelieu. Selon Me Santirosi, cette décision confirmerait le droit de la caution de se retirer lors de la reconduction d'un bail. La Cour du Québec pourfend son interprétation :

«La décision Létourneau ne discute pas, et encore moins ne décide, du droit d'une caution de retirer son engagement de cautionner les obligations d'un locataire lors de la reconduction du bail. Elle constate, au regard des faits, l'inexistence d'un engagement exprès de la caution au-delà du terme initial du bail.

L'usage que fait la Régie du logement de la décision Létourneau constitue une erreur de droit (...) Il s'agit d'une erreur évidente qui a déterminé le sort de la décision. Elle est de la nature d'une erreur d'appréciation générale qui crée une perception faussant de manière fondamentale l'appréciation de l'affaire soumise à la Régie du logement.

La Régie du logement commet une deuxième erreur, également manifeste et déterminante. À l'instar de la décision Létourneau, la Régie du logement se devait d'examiner l'existence et, le cas échéant, la portée et les effets du consentement donné par M. Émond, ce qu'elle a omis de faire. Privilégiant un raisonnement fondé sur un principe inexistant, la Régie du logement n'adresse pas la question centrale au litige des parties.»

Dans cette histoire, la locataire, Sylvie Synnott, devait trois mois de loyer au moment de l'audience à la Régie du logement à l'automne 2018. D'autres mois ont aussi été perdus entre son départ et la relocation, a révélé Entreprises Bojoli inc. à la CORPIQ. La locataire n'en était pas à son premier défaut. Après une première situation de non-paiement de loyer de janvier à mars 2018, Entreprises Bojoli inc. avait obtenu une ordonnance d'expulsion, mais y avait renoncé à la condition que les loyers dus lui soient remboursés et qu'une personne s'engage à cautionner le bail pour la suite, d'où l'arrivée en scène de M. Émond.

La CORPIQ est satisfaite de ce jugement qui remet les pendules à l'heure concernant la valeur d'un cautionnement, alors que la Régie de logement effritait dangereusement les droits des propriétaires. Puisqu'il n'est pas encore permis d'exiger un dépôt de garantie au Québec, le cautionnement demeure la seule forme de protection qu'ont les propriétaires avant d'accepter de louer un logement à une personne représentant un risque financier.

La CORPIQ rappelle aussi à ses membres l'importance d'utiliser son modèle d'Annexe au bail qui stipule que la caution s'engage pour la durée du bail et ses renouvellements. Sans cette mention, le cautionnement s'éteint de lui-même lorsque le bail est renouvelé.



MICHEL CORNEAU
DÉTECTIVE PRIVÉ

Montréal
825, Boul. René Lévesque, Est suite 705
Montréal (Québec) H2L 0A1
Téléphone: (514) 656-1825

Québec
35, Grande-Allée-Est, suite 102
Québec (Québec) GIR 2H5

Téléphone: (418) 649-1022 Sans-frais: 1-888-649-1022

mcdp@michelcorneau.com
www.michelcorneau.com



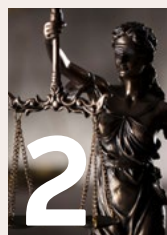
immobilier
SANS tracas

www.immobiliersanstracas.com
1.855.669.5566



ACHETER. RENTABILISER. PROFITER.

- IMMEUBLES DE CHOIX
- CASH-FLOW POSITIF
- FRAIS DE NOTAIRE ET MUTATION INCLUS
- POSSIBILITÉ DE FINANCEMENT À 100%
- GESTION COMPLÈTE DE VOTRE UNITÉ & LOCATAIRE



LA RÉGIE DU LOGEMENT ORDONNE AU LOCATAIRE DE SOUSCRIRE UNE POLICE D'ASSURANCE HABITATION

Le juge administratif Claude Fournier, de la Régie du logement, ordonne à un locataire de fournir aux locateurs ou aux mandataires des propriétaires la preuve qu'il détient une police d'assurance valide de locataire occupant. Celui-ci a 30 jours pour se conformer, sinon les locateurs pourront demander la résiliation du bail. De plus, il est condamné à payer les frais judiciaires de 99 \$.

Lors de la signature du bail en 2015, le locataire s'était conformé aux règlements d'immeuble annexés au bail qui incluaient une clause prévoyant qu'il détienne une police d'assurance en tant qu'occupant. Cette clause mentionnait aussi qu'il devait remettre une copie de la police d'assurance au gestionnaire du syndicat, et ce, dans les 10 jours précédant le début bail.

Au fil des années, le locataire omet, néglige ou refuse de fournir une preuve d'assurance, malgré des demandes répétées à cet effet. Le représentant des locateurs déclare que depuis le dernier renouvellement du bail, deux avis écrits ont été transmis en sus des demandes verbales faites chaque mois au moment de la perception du loyer.

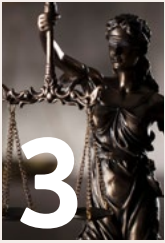
Selon le mandataire des locateurs, cette situation cause un préjudice sérieux aux propriétaires puisque ceux-ci devraient déboursier d'importantes sommes en cas d'un sinistre causé, par exemple, par l'eau ou par un incendie, sinistre qui peut entraîner

des dommages considérables. En plus de reconnaître la validité de cette clause, le Tribunal abonde dans le même sens. En effet, le Tribunal est d'opinion que le non-respect de la clause obligeant le locataire à souscrire une police d'assurance de locataire occupant est de nature à causer un préjudice sérieux aux locateurs et ordonne au locataire de fournir une preuve d'assurance.

À l'approche de la haute saison des déménagements, la CORPIQ recommande fortement aux propriétaires de demander à leurs locataires une preuve d'assurance. Ils ont d'ailleurs le droit d'exiger la preuve d'une telle protection dans le bail, ce qui implique une vérification annuelle. Le document «Règlement de l'immeuble», disponible dans la rubrique "Vos outils", sur le site Internet corpiq.com en fait d'ailleurs mention. Par ailleurs, dans le formulaire «Demande de location» de la CORPIQ, il est demandé au candidat s'il a déjà été refusé par un assureur.

Ce jugement est un rappel à l'ensemble des propriétaires : exiger une assurance de la part de ses locataires est essentiel, mais il est également important d'obtenir une preuve de souscription à ladite assurance afin de ne pas avoir de mauvaise surprise.

Rappelons toutefois que la jurisprudence est abondante à l'effet qu'un propriétaire ne peut pas exiger que le locataire s'assure si cette exigence n'existait pas dès le début du bail.



LES CANDIDATS LOCATAIRES DOIVENT RESPECTER LEUR ENGAGEMENT

Le juge administrative Camille Champeval, de la Régie du logement, condamne un couple de candidats locataires à verser 465 \$ à un propriétaire puisque ceux-ci n'ont pas respecté une entente menant à la signature d'un bail. Ils devront déboursier 25 \$ pour les enquêtes de crédit devenues inutiles, 340 \$ pour les heures supplémentaires que le propriétaire a dû passer pour louer son logement, 100 \$ pour les troubles, inconvénients, stress et frustration, ainsi que les frais judiciaires de 90 \$.

La candidate locataire visite un logement qu'elle avait vu sur un site de petites annonces. Lors de cette visite, le locateur lui remet deux formulaires de location à compléter, pour elle et son conjoint. Le jour suivant, les futurs locataires envoient leur demande de location dûment remplie. Dans ces demandes, ils acceptent clairement, que «si nécessaire, ils pourraient avoir un endosseur» et qu'ils s'engagent à signer un bail au plus tard le 4^e jour après avoir été informés que la demande de location a été acceptée.

Dès le lendemain, le propriétaire écrit aux futurs locataires qu'ils ont de bonnes références. Par contre, leur cote de crédit est plutôt basse. Il ajoute que cette situation peut être facilement corrigée avec une caution

et que dans le formulaire, ils avaient indiqué que c'était une possibilité. Il leur confirme une rencontre pour signature du bail le jour suivant. La future locataire répond qu'il ne sera pas possible pour la caution d'être présente puisqu'elle demeure en région, qu'ils sont en réflexion puisqu'un appartement qu'ils ne croyaient pas possible vient de se libérer et qu'ils pourront confirmer le tout le lundi suivant. Le propriétaire les informe que la caution peut être signée à distance. Finalement, deux jours plus tard, faisant suite à un courriel du propriétaire, le couple de futurs locataires informe celui-ci qu'ils ne prendront pas le logement, l'obligeant à entamer de nouvelles démarches pour le louer.

Selon le propriétaire, une signature comporte une valeur et les prospects se devaient d'honorer leur promesse de contracter un bail, ce que réfute la partie défenderesse. Selon elle, la condition liée à la caution exigée n'a pas été résolue et le locateur n'a jamais accepté l'offre de signer le bail dans sa condition originale.

La juge administrative n'est pas de l'avis des futurs locataires. En effet, lorsque le propriétaire avise que la cote de crédit est «plutôt basse» et offre de signer le bail avec un endosseur, le Tribunal estime que cette réponse rencontre la condition émise par la candidate, et qu'elle a fait défaut d'y faire suite.

En conclusion, la juge administrative mentionne que le propriétaire ne pouvait pas forcer les aspirants locataires à signer un bail et qu'il n'a eu d'autre choix que de poursuivre les démarches de location. ■

Trouvez le bon locataire facilement

Faites une enquête de prélocation
avec la plateforme #1 au Québec.

- Obtenez un rapport complet et facile à comprendre incluant des informations telles que :
 - le score de crédit et le niveau d'endettement;
 - les références locatives et confirmation d'emploi;
 - le dossier judiciaire et de la Régie de logement.
- Comparez vos candidats avec des données significatives afin de faire un choix éclairé

PROPRIO
enquête

proprioenquete.com



BIEN SÉLECTIONNER SON LOCATAIRE

UN CHOIX ÉCLAIRÉ

CORINNE LABERGE

LA SÉLECTION DES LOCATAIRES EST GÉNÉRALEMENT UNE DÉMARCHÉ QUE LES PROPRIÉTAIRES D'IMMEUBLES LOCATIFS ENVISAGENT AVEC SÉRIEUX. EN APPRENDRE DAVANTAGE AU SUJET DES CANDIDATS POTENTIELS DEMEURE UN MOYEN EFFICACE, TANT POUR DÉNICHER CEUX QUI CORRESPONDENT AU PROFIL RECHERCHÉ QUE POUR MINIMISER LES RISQUES DE PROBLÉMATIQUES ÉVENTUELLES. LE SERVICE PROPRIOENQUÊTE EXCLUSIF AUX MEMBRES DE LA CORPIQ A FAIT SES PREUVES DANS LE DOMAINE, EN SE POSITIONNANT COMME CHEF DE FILE DE L'ENQUÊTE DE PRÉLOCATION AU QUÉBEC.

La sélection des locataires est généralement une démarche que les propriétaires d'immeubles locatifs envisagent avec sérieux. En apprendre davantage au sujet des candidats potentiels demeure un moyen efficace, tant pour dénicher ceux qui correspondent au profil recherché que pour minimiser les risques de problématiques éventuelles. Le service ProprioEnquête exclusif aux membres de la CORPIQ a fait ses preuves dans le domaine, en se positionnant comme chef de file de l'enquête de prélocation au Québec.

La pertinence de recueillir des informations relatives à la personne intéressée à louer un logement avant de passer à l'étape de la signature du bail est bien connue des propriétaires. Avec toutes les cartes en main, on bonifie grandement sa capacité à choisir le locataire approprié.

«Faire une enquête de crédit avant de louer est la clé du succès en immobilier. Le propriétaire doit bien qualifier ses locataires pour éviter d'avoir à gérer des causes de non-paiement ou encore de retrouver son logement saccagé», explique la directrice adjointe du centre contact pour ProprioEnquête et CORPIQ St-Jérôme, Nathalie Demeules.

Rappelons que les trois raisons valables de refus d'un candidat locataire sont l'insolvabilité – soit un mauvais dossier de crédit – l'incapacité de payer le loyer en raison de revenus insuffisants ou encore des preuves d'un comportement non souhaitable, telles que des mauvaises références de propriétaires précédents ou des jugements défavorables à la Régie du logement.

ProprioEnquête cible précisément des marqueurs permettant d'évaluer chacun de ces aspects révélateurs du dossier d'un candidat. Les renseignements colligés servent à étayer le rapport d'enquête qui sera remis au propriétaire.

CONNECTÉ

En ligne, sur les tablettes et les téléphones intelligents, le service est accessible 24h tous les jours. Les membres peuvent ainsi obtenir les résultats de leurs enquêtes de crédit en tout temps.

«ProprioEnquête a été créé pour les propriétaires d'immeubles locatifs. Il s'agit de la seule plateforme Web dédiée aux enquêtes de prélocation, permettant de prendre une décision éclairée sur son choix de locataire», observe Mme Demeules.

Une fois qu'il a accédé à la plateforme, le propriétaire n'a qu'à inscrire les informations que le candidat locataire a consenti à fournir et à choisir le type d'enquête désiré. Cinq possibilités s'offrent à lui, de l'enquête de base à celle plus poussée. Les prix débutent à 12,49 \$ et peuvent aller jusqu'à 49,49 \$, selon l'option choisie.

«L'enquête complète comprend le dossier de crédit, la référence locative actuelle et précédente, la confirmation d'emploi 1 et 2 lorsque le locataire a deux emplois, ainsi que les dossiers criminel, civil et de la Régie du logement, détaille la directrice adjointe. L'option la plus utilisée est l'enquête approfondie, qui permet de connaître la solvabilité, les



« Contrairement à ce qui existe sur le marché, la CORPIQ remet un rapport complet et détaillé. Les résultats sont très faciles à interpréter, car ce ne sont pas simplement des codes de couleurs qui indiquent si c'est négatif ou positif, mais bien des informations permettant au membre de prendre une décision éclairée », fait valoir Nathalie Demeules.

Dans le cas où un utilisateur aurait besoin de précisions concernant l'un ou l'autre des éléments, l'équipe en place sera en mesure de lui apporter du soutien.

ProprioLocation figure aussi parmi les outils développés sur mesure par la CORPIQ pour les propriétaires de logements locatifs. Cette demande de location électronique simplifie beaucoup la tâche du propriétaire, qui peut faire remplir le formulaire par le candidat locataire directement sur son cellulaire ou sa tablette. Les renseignements sont ensuite acheminés électroniquement sur la plateforme de ProprioEnquête.

« Le formulaire, complété avec une signature électronique reconnue par la loi, est transmis directement afin de lancer l'enquête. On évite ainsi des erreurs, puisque les informations ne se retrouvent pas sur un bout de papier, mais dans un système sécuritaire », précise la directrice adjointe du centre contact ProprioEnquête et CORPIQ St-Jérôme, également conseillère en gestion immobilière depuis plus de 25 ans et ancienne propriétaire d'immeuble.

« De plus, dans le contexte actuel de vol de données personnelles et l'enjeu de leur protection, ProprioLocation a tout prévu concernant le numéro d'assurance sociale (NAS). Celui-ci est automatiquement caché pour le propriétaire et visible seulement par le locataire au moment de la saisie », assure-t-elle.

Il est d'ailleurs important de rappeler que le propriétaire a le droit de demander tout ce qui peut lui être nécessaire pour prendre une décision juste et éclairée, incluant le NAS s'il n'est pas en mesure d'obtenir le dossier de crédit avec les informations de base. ■

habitudes de paiement, la capacité de payer, de même que les antécédents comportementaux du candidat locataire », souligne-t-elle.

La rigueur du processus est l'un des principaux avantages de ProprioEnquête. Les vérifications, qui vont bien au-delà des simples recherches Web, fournissent au propriétaire toutes les réponses qu'il est en droit d'obtenir.

FACILITER

Le rapport de crédit de ProprioEnquête se distingue des modèles couramment proposés. Plutôt que d'y retrouver seulement les mentions « accepté » et « refusé » en guise d'explications, les membres reçoivent un document clair et précis.



SG ÉNERGIE
Expert en produits d'énergie

Une filiale du GROUPE SG

Tarification privilégiée offerte aux membres de la CORPIQ sur achat et livraison de Bioflamme

50 1970-2020

Tech diesel

Bioflamme
Combustible Mazout Bio

BLC Biodégradables Biodigésseurs

PANOLIN+

Castrol

sgenergie.com/corpiq

f t i l y

DISTRIBUTEUR DE PRODUITS ÉCORESponsables

L'ACTUALITÉ

CORPIQ

LE RETOUR D'UN GRAND CLASSIQUE

L'ÉLAN DES LEADERS, LE TOURNOI DE GOLF ANNUEL DE LA CORPIQ, SE TIENDRA AU CLUB DE GOLF DE L'ÎLE DE MONTRÉAL **LE MERCREDI 16 SEPTEMBRE 2020**. IL S'AGIT DE LA 8^E ÉDITION DE CET ÉVÉNEMENT INCONTOURNABLE DANS LE MONDE DE L'IMMOBILIER LOCATIF. QUE VOUS SOYEZ UN JOUEUR OCCASIONNEL OU UN HABITUÉ DU GREEN, RETROUVEZ-NOUS POUR UNE JOURNÉE REMPLIE DE SURPRISES ET PROPICE AUX ÉCHANGES DANS UN CADRE ENCHANTEUR RAPPELANT LES PAYSAGES DE L'IRLANDE.



UNE JOURNÉE AU SOUTIEN DU PROJET CLÉ

Cet événement contribue au Projet Clé, une initiative du Centre jeunesse de la Montérégie, qui apporte un appui aux jeunes qui atteignent leur majorité et qui désirent poursuivre des études post-secondaires. En effet, à leur 18^{ème} anniversaire, les jeunes doivent quitter les Centres jeunesse et voler de leurs propres ailes, ce qui n'est pas toujours propice à la continuité des études. Le Projet Clé leur offre donc un logement, de l'aide financière ainsi qu'un suivi avec un mentor dans le but d'offrir le meilleur contexte d'apprentissage possible.

TROUVEZ LA FORMULE PARFAITE POUR VOUS

Notre tournoi de golf offre différents forfaits pour répondre à tous les goûts. Inscrivez-vous en tant que joueur unique et développer de nouvelles relations d'affaires en parcourant le terrain ou participez en équipe afin de passer un bon moment avec des personnes que vous appréciez déjà. Vous n'êtes pas amateur de golf, mais désirez tout de même vous joindre à nous dans le cadre de cette activité? Procurez-vous un billet de soirée vous donnant accès au cocktail et au souper!

Type de forfait	Prévente	Tarif régulier
Billet de journée complète		
Membre	216 \$	240 \$
Non-membres	316 \$	340 \$
Quatuor		
Membre	829 \$	875 \$
Non-membre	1 100 \$	1 200 \$
Billet de soirée		
Membre	-	150 \$
Non-membre	-	200 \$

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT À L'ÉLAN DES LEADERS ET PROFITEZ DU RABAIS DE PRÉVENTE JUSQU'AU 16 JUIN 2020.

**INSCRIVEZ-VOUS
MAINTENANT**





JC PERREAUULT, LE NOUVEAU PARTENAIRE DE LA CORPIQ.

En 2020, la CORPIQ continue d'agrandir son réseau de partenaires pour être toujours au plus proche de vos attentes. Nous sommes très fiers d'annoncer notre nouvelle entente avec JC Perreault pour bonifier notre offre aux propriétaires de logement. Depuis plus de 50 ans, JC Perreault propose, saison après saison, des nouveautés sophistiquées en matière de design et technologie avec son offre d'électros, de meubles d'intérieur et d'extérieur. Son équipe dynamique et qualifiée est passionnée par les nouvelles collections et oriente ses conseils selon vos critères. Avec des marques telles que Natuzzi, Jaymar, Calligaris, Ekornes, Dinec, Monogram, Thermador, Gaggenau, Miele, Bosch et plusieurs autres, le choix est vaste et la technologie est au rendez-vous!

Grâce à ce nouveau partenariat, nos membres et partenaires CORPIQ pourront profiter d'un rabais en magasin de 25% sur les meubles et jusqu'à 35% sur les accessoires. Vous pourrez aussi bénéficier d'un service exclusif de décoration d'une heure gratuite pour tout achat d'un montant de 500\$ en décoration.

Pour profiter de ce partenariat, les membres et partenaires CORPIQ doivent simplement présenter leur carte de membre dans les magasins JC Perreault. Pour en savoir plus, rendez-vous sur le site web de la CORPIQ sous l'onglet partenaires.



**ABONNEZ-VOUS À LA PAGE FACEBOOK DE LA CORPIQ
ET RESTEZ CONNECTÉS AU MARCHÉ IMMOBILIER.**

**EN UN CLIC, CONSULTEZ L'ACTUALITÉ DU JOUR, DÉCOUVREZ LES PRISES DE POSITION DE LA CORPIQ,
SOYEZ INFORMÉS DES DERNIERS ÉVÉNEMENTS.**

SUIVEZ-NOUS AUSSI SUR LINKEDIN, INSTAGRAM OU TWITTER.

DES RABAIS SIGNIFICATIFS AVEC VOTRE CARTE CORPIQ

COMME MEMBRE, VOUS BÉNÉFICIEZ DE RÉDUCTIONS LORSQUE VOUS PRÉSENTEZ VOTRE CARTE CORPIQ CHEZ LES DÉTAILLANTS SUIVANTS.



JCPerreault
25 à 35% de rabais.



5 % de rabais



5 % à 10 % de rabais



Stratégies en assurance



35 % à 50 % de rabais



Jusqu'à 15 % de rabais



1 h. de consultation gratuite



Tarifs préférentiels



Tarifs préférentiels



Rabais :
10 % auto - 15 % camion



10 % de rabais



Tarifs préférentiels




Jusqu'à 30 % sur les services en volumes



20 % de rabais



Tarifs préférentiels



Tarifs préférentiels



15 % à 25 % de rabais

RONA

CONÇU SPÉCIALEMENT
POUR LES MEMBRES
DE LA CORPIQ



NOUVEAU PROGRAMME PRIVILÈGE
AVEC RABAIS SELON LA CATÉGORIE
À COMPTER DU 1^{ER} FÉVRIER 2019

ÉCONOMISEZ JUSQU'À

15%*

APPLICABLE SUR
LE PRIX DE DÉTAIL
(AVANT TAXES)

UNE OFFRE COMPLÈTE EN TOUT TEMPS

- > DES RABAIS AVANTAGEUX
- > PERSONNEL DÉDIÉ AU COMPTOIR ENTREPRENEURS
- > SERVICE DE LIVRAISON
- > UNE SÉLECTION DE PRODUITS ADAPTÉE À VOS BESOINS



ON INSTALLE ENTREPRENEURS CERTIFIÉS.
TRAVAIL GARANTI.
1 855 RONA-123 • RONA.CA/INSTALLATION
RBQ 8007-1434-00

POUR PLUS DE DÉTAILS SUR LE PROGRAMME PRIVILÈGE
DE LA CORPIQ, VEUILLEZ TÉLÉPHONER AU 1-800-548-1921

*Le programme privilège ne s'applique pas sur les commandes spéciales. Uniquement valide sur les achats facturés au nom de votre entreprise et chez tous les marchands participants seulement. Le service de livraison peut varier selon le marchand et la région. Le programme privilège exclut toute forme de remboursement rétro-actif. Le programme privilège ne peut être jumelé à toutes autres promotions ainsi qu'aux bénéfices offerts par la carte RONA Avantages. Le programme privilège peut être modifié en tout temps et sans préavis. Le programme sera en vigueur à compter du 1er janvier 2019 et pour la durée de l'entente en cours.

MISE AU RÔLE EXCEPTIONNELLE

CE QU'IL FAUT SAVOIR!

par Me Valérie Cuierrier-Besner
Associée GAGNON & ASSOCIÉS, avocats



NOS PRODUITS
BALCONS DE FIBRE
DE VERRE
ARMOIRES ET VANITÉS
PORTES ET FENÊTRES
COMPTOIRS MOULÉS
CÉRAMIQUES



**LIVRAISON &
INSTALLATION
DISPONIBLE**

BOUTIQUE EN LIGNE

3055 rue Harvey
Saint-Hubert, Qc
J3Y 3T7
(450) 676-7777
estimation@harveyfils.com
www.harveyfils.com

NOS SERVICES
ESTIMATION GRATUITE
COUPE DE MÉLAMINE
COUPE DE COMPTOIR
VISUALISATION 3D

Bien qu'il soit un peu tôt pour se prononcer sur l'efficacité de la mesure, nous estimons que cette nouvelle procédure pourrait faciliter la tâche des propriétaires à certains égards.

En effet, même si les dossiers touchant l'insalubrité étaient considérés urgents, il n'en demeure pas moins qu'il pouvait s'écouler quelques mois avant d'obtenir une date d'audience.

Il faudra toutefois s'assurer de bien monter son dossier avant même l'introduction de la demande afin de bénéficier de la mise au rôle exceptionnelle puisque la demande devra être accompagnée d'une preuve documentaire attestant de l'état du logement. Dans son communiqué, la Régie du logement réfère à un rapport d'inspection ou avis d'évacuation. Or, nous sommes d'avis que toute preuve pertinente, tel que des photos ou rapport de la qualité de l'air, pourra également être considérée.

QU'EST-CE QU'UN LOGEMENT IMPROPRE À L'HABITATION?

Le Code civil du Québec (C.c.Q.) prévoit l'obligation pour le locateur de délivrer un logement en bon état d'habitabilité et de le maintenir ainsi pendant toute la durée du bail.

L'article 1913 C.c.Q. (alinéa 2) définit le logement impropre à l'habitation comme suit :

«Est impropre à l'habitation le logement dont l'état constitue une menace sérieuse pour la santé ou la sécurité des occupants ou du public, ou celui qui a été déclaré tel par le tribunal ou par l'autorité compétente.»

La jurisprudence a établi des critères pour déterminer si un logement se qualifie à ce chapitre :

«L'état d'inhabitabilité ou d'insalubrité du logement n'est pas fonction de critères subjectifs, de crainte appréhendée ou de possibilité théorique. Un logement impropre à l'habitation doit être déclaré tel à la lumière de critères objectifs qui permettent de déceler clairement des signes ou facteurs réels et évidents de danger, de nocivité et de toxicité ou que le logement est l'objet d'une éventualité ou d'un événement pouvant causer des dommages au logement ou des blessures aux personnes qui y habitent. Il faut plus qu'une simple appréhension et plus qu'une simple crainte subjective.»

Quant à la propreté du logement, l'obligation de maintenir le logement tout au long du bail appartient au locataire.

Par contre, pour en arriver à déclarer un logement impropre à l'habitation, le fardeau est lourd, et ce, que la demande soit déposée par l'une ou l'autre des parties.

Ainsi, le fait qu'un locataire soit malade n'est pas en soi la preuve que le logement est impropre à l'habitation. Encore faut-il que le locataire démontre que l'état du logement est la cause de son problème de santé. Aussi, le fait que la qualité de l'air ne soit pas optimale n'entraîne pas nécessairement que la situation soit un danger pour la santé des occupants.

L'ALTERNATIVE!

Ce n'est pas parce que le logement ne peut être qualifié d'impropre à l'habitation par un expert que la résiliation ne peut être accordée pour d'autres motifs et/ou sur la base d'autres preuves. En effet, si le locateur démontre un manquement par le locataire à ses obligations du bail (user du bien avec prudence et diligence, maintenir le logement en bon état, etc.) et qu'il en résulte un préjudice sérieux, la résiliation pourra être ordonnée.

La preuve quant à l'état des lieux pourra se faire par le dépôt de photographies, le témoignage de plusieurs intervenants, tel que des policiers, concierges, locataires, voisins, etc.

Dans une décision très récente obtenue par l'un des avocats de notre étude, c'est la conclusion à laquelle en vient la juge administrative Linda Boucher.

Dans ce dossier, le locataire faisait un usage plus que négligent du logement (encombrement, saleté, etc.), niait le problème, ne collaborait pas dans la résolution dudit problème, ce qui risquait d'affecter les autres logements et locataires de l'immeuble :

«[44] L'usage que fait le locataire cause sans doute un préjudice sérieux au locateur qui voit sa propriété se détériorer et être vulnérable à un incendie. De plus, il est empêché de fournir tant au locataire qu'aux autres locataires de l'immeuble la jouissance paisible et des lieux en bon état et libres de parasites et de vermine qu'il a l'obligation de leur fournir.»

Un logement impropre à l'habitation doit être déclaré tel à la lumière de critères objectifs qui permettent de déceler clairement des signes ou facteurs réels et évidents de danger, de nocivité et de toxicité ou que le logement est l'objet d'une éventualité ou d'un événement pouvant causer des dommages au logement ou des blessures aux personnes qui y habitent. Il faut plus qu'une simple appréhension et plus qu'une simple crainte subjective.»

J'ai vos intérêts à



Claudya Généreux

**Courtier immobilier
depuis 2008**

514 374-4000

3299, rue Beaubien Est
Montréal, QC H1X 1G4

ClaudyaGenereux.com

Pour votre achat et votre vente,
dans la région de Montréal.



[45] *La présence du locataire dans cet immeuble représente une menace sérieuse pour sa santé et sa sécurité, mais aussi pour celle de ses voisins.*

[46] *Le tribunal constate que le locataire nie le problème dont il est la cause et que la situation perdure depuis des années sans qu'il ressent le besoin d'intervenir pour désencombrer et nettoyer son logis.*

[...]

[48] *Le tribunal juge que la résiliation du bail est, dans les circonstances la seule option raisonnable.»*

Une autre décision mentionne également que le défaut du locataire de collaborer à la résolution d'une infestation de punaise pourra entraîner la résiliation du bail :

[20] *La preuve prépondérante révèle que le locataire ne respecte pas son obligation de maintenir le logement en bon état de propreté, et ne prépare pas le logement afin que des traitements efficaces soient exécutés ou même, ne donne pas accès à l'exterminateur mandaté par la locatrice.*

[21] *Ainsi, en raison de la contravention des obligations du locataire, la locatrice subit un préjudice sérieux, dont la continuité de l'infestation de punaises dans l'immeuble, et ce, malgré la mise en demeure, de nombreux avis verbaux et de nombreuses tentatives d'exécution de traitements.»*

LE FAIT QU'UN
LOCATAIRE SOIT
MALADE N'EST PAS
EN SOI LA PREUVE
QUE LE LOGEMENT
EST IMPROPRE
À L'HABITATION.
ENCORE FAUT-IL
QUE LE LOCATAIRE
DÉMONTRE
QUE L'ÉTAT DU
LOGEMENT EST LA
CAUSE DE
SON PROBLÈME
DE SANTÉ.

La solution demeure donc dans la préparation du dossier et ce, dès l'introduction du recours. Il vous faut dès le départ connaître les preuves que vous entendez présenter puisque si votre dossier se qualifie pour la mise au rôle exceptionnelle, vous serez entendus très rapidement. ■

Expérience de plus de 13 ans auprès des propriétaires d'immeubles et des gens d'affaires.

- Assurance-vie
- Assurance maladies graves
- Fonds communs de placement
- Fonds distincts et rentes
- Planification successorale
- Impôt au décès
- Stratégie de retraite et fiscale
- Concept de financement d'assurances



Les gens d'affaires sont ouverts aux idées nouvelles!



Kevin Dupuis BAA, CPA, Planificateur financier
Platinum Services Financiers Inc.
Tel.: 514 419-7200
kevin.dupuis@sunlife.com
www.sunlife.ca/kevin.dupuis

Conseiller en sécurité financière et planificateur financier, **Platinum Services Financiers inc.**, cabinet en assurance de personnes, distributeur autorisé par la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, et cabinet partenaire de Distribution Financière Sun Life (Canada) inc.†
* Représentant en épargne collective, Placements Financière Sun Life (Canada) inc.†, cabinet de courtage en épargne collective
† Filiales de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie
La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Financière Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie 2019.

Financière 
Sun Life

L'investissement immobilier multilogement, ça commence au Collège MREX.



MREX

**L'ÉDUCATION EST LA BASE DU
SUCCÈS. SURTOUT AUJOURD'HUI.**

Le Collège MREX, chef de file en éducation multilogement au Québec, offre une foule de formations pour t'apprendre tous les aspects de l'investissement immobilier stratégique appuyés par des données et des cas réels. Nous sommes une institution d'enseignement privée accessible et conçue pour les investisseurs immobiliers.



Inscris-toi dès maintenant!
mrex.co



**POUR TOUS VOS BESOINS
EN RÉPARATION ET INSTALLATION
D'ÉLECTROMÉNAGERS**

Nous desservons les secteurs de Montréal,
Laval, Vaudreuil-Soulanges, Rive-Nord et Rive-Sud.

service2000
électroménagers

Pour votre paix d'esprit, garantie

514 800-4056
1 855 742-3003

HÉBERGEMENT TOURISTIQUE

**LES NOUVELLES
RÈGLES EN VIGUEUR
LE 1^{ER} MAI**

Programme d'assurance complet et compétitif pour vos 7 logements et plus



STRATÈGES
EN ASSURANCE

**PROTÉGEZ VOS IMMEUBLES, CONTENU,
PERTE DE REVENUS, BRIS DES MACHINES,
RESPONSABILITÉ CIVILE ET COMPLÉMENTAIRE**

ÉQUIPE ENGAGÉE ET SERVICE PERSONNALISÉ

Lucie Frenette T: 418 659.2943 ▪ lfrenette@egr.ca

Suzanne Prévost T: 418 659.3838 ▪ sprevost@egr.ca

1 800 463-2830

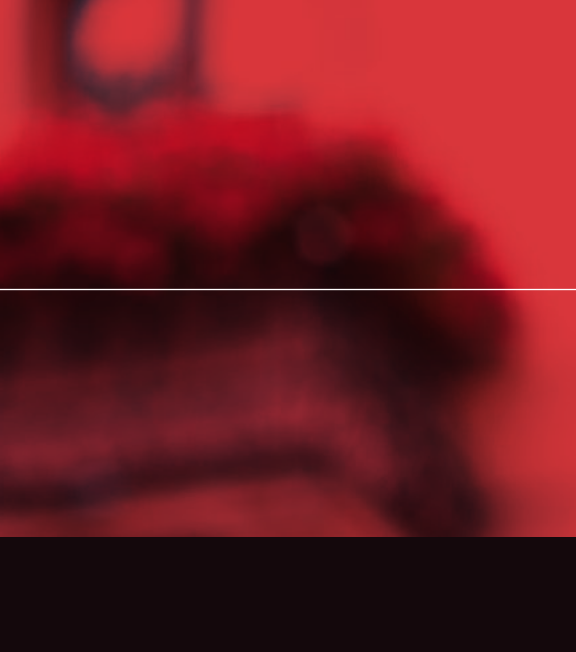
**5700, BOUL. DES GALERIES, BUREAU 200
QUÉBEC (QUÉBEC) G2K 0H5**

egr.ca

À PARTIR DU 1^{ER} MAI 2020,
LES PERSONNES DÉSIRANT
FAIRE DE L'HÉBERGEMENT
TOURISTIQUE DEVRONT SE
CONFORMER AUX NOUVELLES
RÈGLES. EN EFFET, EN JUIN
DERNIER, LE GOUVERNEMENT
DU QUÉBEC PUBLIAIT UN
PROJET DE RÈGLEMENT VISANT
À MIEUX ENCADRER CETTE
ACTIVITÉ. DORÉNAVANT LES
RÉSIDENCES PRINCIPALES ET
SECONDAIRES SERONT TRAITÉES
DIFFÉREMMENT.

Contrairement à l'ancien règlement, il sera désormais possible de louer sa résidence principale à des fins touristiques aussi souvent que l'on souhaite sans dépasser 31 jours consécutifs pour le même séjour. Pour ce faire, les exploitants devront obligatoirement détenir un numéro d'enregistrement auprès de la Corporation de l'industrie touristique du Québec (CITQ) qu'ils devront inclure et afficher dans chaque annonce d'offre de location. La résidence principale est définie selon l'adresse du logement déclarée aux divers ministères et organismes gouvernementaux comme lieu de résidence principale.

Le coût sera moindre et il n'y aura pas de visites de classification. Cette catégorie s'appellera «Établissement de résidence principale». De plus, les personnes offrant de l'hébergement



touristique seront responsables de collecter la taxe sur l'hébergement qui est de 3.5%, par équité avec les établissements hôteliers qui financent ainsi la promotion des destinations touristiques et devront détenir une assurance responsabilité civile d'au moins 2 000 000\$. Il est aussi recommandé, avant de faire une demande d'attestation de classification, de vérifier les exigences de la municipalité ou de l'arrondissement afin de ne pas contrevenir à la réglementation municipale d'urbanisme.

Les locataires devront se soumettre aux mêmes exigences, en plus de fournir au CITQ leur bail prouvant que le propriétaire autorise ce genre d'activité. Si le bail ne mentionne pas l'autorisation, le locataire devra produire une autorisation du propriétaire, formulaire disponible sur le site : www.citq.qc.ca. La CORPIQ recommande au propriétaire d'être très vigilant lorsqu'il remplira la section B du bail. Cette section permet ou non au locataire d'exercer des activités commerciales.

Au printemps 2019, l'association a obtenu une rencontre avec le cabinet de la ministre du Tourisme, Caroline Proulx, et avait demandé que cette section du formulaire du bail obligatoire soit modifiée pour contenir une clause spécifique à cocher par le propriétaire pour autoriser explicitement l'hébergement touristique. Malheureusement cette demande a été rejetée.

En ce qui a trait des copropriétés divisées, l'exploitant devra obtenir l'aval du syndicat de copropriété avant de pouvoir offrir son logement en location.

Pour ce qui est des résidences secondaires ou de tout autre offre d'hébergement touristique, l'attestation de classification prendra la forme d'un panneau qui devra être affiché à la vue du public. Celui-ci indiquera le nom de l'établissement d'hébergement, sa catégorie ainsi que le résultat de la classification. Cette classification sera valide pour 24 mois et les mêmes règles s'appliqueront qu'aux résidences principales. Pour la CORPIQ, le choix d'un propriétaire d'offrir de l'hébergement touristique, relève de son droit de gestion de l'immeuble et de propriété, pourvu qu'il respecte la loi et la réglementation municipale.

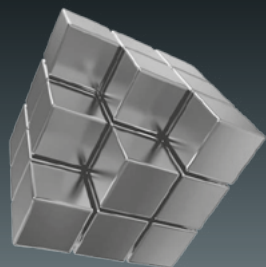
IL SERA DÉSORMAIS
POSSIBLE DE LOUER
SA RÉSIDENCE PRINCIPALE
À DES FINS TOURISTIQUES
AUSSI SOUVENT QUE
L'ON SOUHAITE SANS
DÉPASSER 31 JOURS
CONSÉCUTIFS POUR
LE MÊME SÉJOUR.

UN RÈGLEMENT QUI AURA PEU DE MORDANT?

Selon un sondage réalisé en juin dernier auprès des membres de la CORPIQ, 10% des propriétaires répondants ont constaté qu'un locataire avait sous-loué son logement sans son autorisation à un moment au cours des deux dernières années, contrevenant ainsi à l'article 1870 du Code civil du Québec. La jurisprudence à la Régie du logement démontre clairement qu'elle semble dépassée par l'ampleur du problème, qu'elle est souvent complaisante sur ce phénomène et que les décideurs auraient besoin d'orientations plus claires. En effet, actuellement certains juges administratifs de la Régie exigent qu'un propriétaire fasse la preuve d'un préjudice puis, au mieux, se contentent d'émettre une simple ordonnance à l'encontre du locataire pour qu'il cesse son activité.

De plus, les propriétaires souhaitant faire cesser la sous-location touristique de leur logement par leur locataire doivent s'armer de patience face aux nombreux mois de procédure qui les attendent. Cela permet aux locataires, lorsque convoqués devant le Tribunal plusieurs mois plus tard, de suspendre leur activité touristique peu de temps avant l'audience et bénéficiant, la plupart du temps, d'une clémence du juge.

En terminant, la CORPIQ maintient ses inquiétudes quant à son application et le peu d'effet coercitif envers les contrevenants. En effet, le gouvernement souhaite contrôler plusieurs milliers d'annonces avec seulement 25 inspecteurs de Revenu Québec. Pour une première offense, un contrevenant ne reçoit qu'un avis de non-conformité. Par la suite, les autorités peuvent infliger des amendes de 2 500\$ à 25 000\$ pour une personne physique et de 5 000\$ à 50 000\$ pour une personne morale. ■



BlocDirect inc.
IMMEUBLES À REVENUS
Agence immobilière

Montréal : 514.956.8788
Québec : 418.871.0088
Partout au Québec : 1 877.591.0088

info@blocdirect.com
www.blocdirect.com

MONTRÉAL | LONGUEUIL RIVE-SUD | LAVAL RIVE-NORD

SHERBROOKE - ESTRIE - GRANBY

OPTIMISER VOTRE PORTEFEUILLE MAINTENANT !



* Sylvain Ross

Courtier immobilier agréé, DA, PDG



QUÉBEC

TROIS-RIVIÈRES - MAURICIE

UNIQUEMENT DES IMMEUBLES À REVENUS, DEPUIS PLUS DE 30 ANS*

NOTRE ÉQUIPE! DES GENS DE RIGUEUR. UNE EXPERTISE RECONNUE!

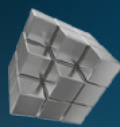


**** 1113 VENTES EN 2018**

954 MILLIONS VENDUS

CONSULTEZ NOS RAPPORTS sur www.blocsvendus.com

** Il s'agit de nos ventes et de les ventes aux systèmes CENTRIS et MLS ou autres. BlocDirect inc. vous présente ces informations de ventes du trimestre à titre indicatif seulement et ne peut en garantir l'entière exactitude. N'hésitez pas à communiquer avec nous pour obtenir une évaluation plus précise de votre situation!



POUR VENDRE À UN PRIX **MAXIMUM**

Simple et **GRATUIT!**
Simple and **FREE!**

REMP LISSEZ CE FORMULAIRE
COMPLETE THIS FORM

pour un prix juste! | for a fair price!

REVENUS MENSUELS, si tous loués <i>Monthly income if all rented</i>		\$
TAXES MUNICIPALES ET SCOLAIRES <i>MUNICIPAL AND SCHOOL TAXES</i>		\$
ASSURANCES <i>INSURANCE</i>		\$

PAR LE PROPRIÉTAIRE - BY THE OWNER
Les logements sont - *The accommodations are*

CHAUFFÉS - HEATED ÉCLAIRÉS - ILLUMINATED EAU-CHAUDE - HOT WATER	<input type="radio"/>	SVP cochez Please, check
COÛT TOTAL DE L'ÉNERGIE <i>TOTAL COST OF ENERGY</i> HYDRO - GAZ - MAZOUT <i>HYDRO - GAS - OIL</i>	<input type="radio"/>	
	<input type="radio"/>	

RÉPARTITION DES LOGEMENTS ET PRIX MOYEN DE LOCATION
DISTRIBUTION OF HOUSING AND AVERAGE RENTAL PRICES

1,5 X		\$	5,5 X		\$
2,5 X		\$	6,5 X		\$
3,5 X		\$	X		\$
4,5 X		\$			

Vos coordonnées - Your details

Nom <i>Name</i>	
Courriel <i>E-mail</i>	
Cellulaire <i>Cellular</i>	
Adresse de l'immeuble <i>Block Address</i>	
Code postal de l'immeuble <i>Block Zip Code</i>	

- 0\$ Commission
- Sans contrat Sans engagement
- Without a contract Without engagement

Cochez votre choix!
Check your choice!

Je veux une évaluation gratuite.
I want a free evaluation.

Je veux vous rencontrer.
I want to meet you.

Je vous autorise à offrir mon immeuble à vos acheteurs potentiels (MEMBRES) pour une période de 3 mois.
I authorize you to offer my building to your potential buyers (MEMBERS). For a period of 3 months.

VOTRE PRIX : \$
YOUR PRICE : \$

ENVOYEZ CE FORMULAIRE PAR TÉLÉCOPIEUR
SEND THIS FORM BY FAX
514 956-2100 | 418 780-4882

OU / OR

PRENEZ UNE PHOTO ET ENVOYEZ À :
TAKE A PICTURE AND SEND TO :
evaluation@blocdirect.com

EDITORIAL

MAYOR VALÉRIE PLANTE'S ADMINISTRATION HAS A PARTICULAR VISION OF HOUSING AND SEEMS TO NAIVELY BELIEVE THAT REGULATING IS ENOUGH TO STOP THE APPLICATION OF BASIC ECONOMIC LAWS.

During the election campaign, she and her party, Projet Montréal, promised to build 12,000 affordable social housing units by the elections of 2021 – the goal was never realistic. One of the means to achieve this is City's mixt urban development regulations: to oblige developers to include social, affordable and family housing in their real estate projects or, failing to do so, pay equivalent compensation to the City to have these units built.

The City of Montreal is aware that such policy has consequences on the price of units and their number. As a matter of fact, since developers must devote a portion of their project to a non-profit activity, they have no choice but to increase the price of condos offered to people seeking to buy or the price of rent, if the building is intended for rental. Furthermore, by wanting to offer social housing, the Plante administration reduces accessibility and affordability. The result is that people will have to stay longer in rental housing, which leads to an exploding demand and the increase of rareness of rental units.



THE CITY OF MONTREAL AN EXAMPLE NOT TO BE FOLLOWED

The City seems to believe that developers will neither modify their projects, nor will they cancel them or choose to build them on the periphery of the Montreal territory, soon to be served by the REM. Against the advice of eminent economists, the City refuses to recognize that by imposing new requirements, the City will push up the purchase and rental prices of these new homes.

The Royalmount real estate project, which planned 5,000 to 6,000 units, is compromised since the lack of social housing does not meet the City of Montreal's criteria. Apparently, there would be no social acceptability in its current form.

**MATELAS
BONHEUR**

PROGRAMME PRIVILÈGE

10%

DE RABAIS POUR LES MEMBRES

CORPIQ
LE CHOIX DES
PROPRIÉTAIRES DU QUÉBEC

* NE PEUT ÊTRE JUMELÉ À AUCUNE AUTRE OFFRE, RABAIS OU PROMOTION

MATELASBONHEUR.CA
1.877.BONHEUR



Building social housing sponsored by the city or the state to accommodate the poorest households is the most expensive way to meet housing needs. Indeed, encouraging and even subsidizing the construction of private housing would enable households with financial leeway to better lodge themselves, thereby helping to free up more obsolete - but fully habitable - dwellings for tenants with lower incomes or living in unacceptable conditions. Instead, Montreal is thinking of countering the looming housing crisis by building social housing units with an average cost of close to \$200,000 per unit (compared to \$77,000 during the 2002 housing crisis), by putting the most disadvantaged tenants who would settle there ahead of all others. On that count, producing 12,000 social housing units would cost \$2.4 billion, mostly financed by taxpayers. That would take a long time, and a lot of money.

Montreal also announced that it will exercise its new pre-emptive right granted in 2017 by the Government of Quebec. It is said that 300 lots (and more to come) will have to be offered to the city, on a priority basis, if their owners intend to sell them. In fact, the city does not have the financial means to exercise its legal right by buying hundreds of lots, which will not all be on sale tomorrow morning, to build the promised social housing.

AFTER DEVELOPERS, THE HOMEOWNERS

The Plante Administration is not only attacking promoters to finance its promises. As soon as it came to power in 2017, it and the boroughs imposed a 3.3% property tax increase on Montrealers. The ensuing outcry had its effect: the indexation was contained to about 2% in 2019 and 2020. Perhaps the elected officials have understood that tax increases are then naturally passed on to tenants in the form of rent, they who constitute the electoral target of *Projet Montréal* and the majority of Montreal households, as City Hall likes to remind us.

There is no doubt that Mayor Plante and her administration are pro-tenant. At the beginning of the current lease renewal season, the City of Montreal launched a radio campaign encouraging tenants not to move and to contest their rent increases: «As tenants, you have rights!».

In the following days, the City announced the publication of a landlord blacklist listing substandard housing and that it was halfway to the 30,000 inspections promised in 2018 (100,000 inspections over 5 years promised during the 2017 election campaign). It is this same Plante administration that, upon taking office, dismissed the *Comité de suivi du Plan d'action de lutte à l'insalubrité des logements*, in which nearly 30 organizations participated, including CORPIQ. Landlords are systematically targeted, while tenants who are the cause of the unhealthy environment in their dwellings never receive a statement of offence.

At the same time, Montreal City Hall refuses to support CORPIQ, which is demanding from the Legault government a less restrictive rent control in terms of renovation expenses, which would help support the efforts of landlords and maintain the private housing stock in better condition (it takes 32 years to recover a renovation expense). On the contrary, Richard Beaudry, the City's number one in Housing, has even stated on television that it would be a good thing for the government to introduce a lease registry to better control rents.

Inspect yes, renovate no. Another elected member of the city's executive committee promised to put in place a supervision on evictions for renovations by reviewing the procedures for issuing permits. However, the Civil Code of Quebec allows evictions for the purpose of enlarging, subdividing or changing the use of a dwelling.

The Plante administration has tried to demonstrate good intentions by recently announcing the implementation of a renovation program for dwellings in poor condition. However, with a minimal budget of \$3.5 million, a portion of which (unspecified) will be devoted to coop housing, this announcement seems more intended to pursue its policy of intensive housing inspections.

With a vacancy rate of 1.5% in the Montreal region, the city would be well advised to work in concert with the entire housing community to find structuring solutions. To date, this cooperation seems to be limited to those to its left: FRAPRU, Québec solidaire and the housing committees.

CORPIQ requested and obtained a meeting with the Plante Administration last October to understand its intentions on numerous files. However, the City never bothered to inform CORPIQ of its plans afterwards, preferring to call journalists to its weekly press conferences to announce its "good" news to landlords gradually.

While the Plante administration goes forward in its dangerous political game, the City of Quebec completes the elaboration of its Vision of Housing. To achieve this, Régis Labeaume's administration has successfully brought all its partners around the same table for nearly two years, including organizations from the left, right and centre working in housing.

Does Valérie Plante and her administration really want to bring solutions to a housing crisis or simply manage according to their deep links with left-wing activist organizations that, politically speaking, seem to be unshakable allies? Intervening in housing requires an understanding of the economic environment and actors, as well as concerted action. Clearly, this minimum action has not been achieved. ■

The Editorial Board

REAL ESTATE TECHNOLOGIES

REVOLUTION IN SIGHT?

NOUS AVONS LE VÉHICULE QU'IL VOUS FAUT



**LOUEZ CHEZ DISCOUNT ET OBTENEZ
10% DE RABAIS SUR LES AUTOS ET 15% DE RABAIS SUR LES CAMIONS**
AVEC LE CODE PROMOTIONNEL : **CORPIQ**

Pour les régions de Montréal : 514-798-**LOUE** / ailleurs au Québec 1 866-798-9324

PARTENAIRE
OFFICIEL



DISCOUNTQUEBEC.COM



PLANNING

BIM (BUILDING INFORMATION
MODELING) BUSINESS PLAN
MODELING PROFITABILITY
ANALYSIS

THE SO-CALLED PROPTech
"PROPERTY TECHNOLOGY" IS
MAKING A REMARKABLE ENTRY
INTO THE REAL ESTATE WORLD
AND IT WILL SOON BE AN
IMPORTANT COMPONENT OF IT.
THE TECHNOLOGY WILL BE
PRESENT IN THE REAL ESTATE
BUSINESS, IN THE HANDS OF
INVESTORS, DEVELOPERS AND
PROPERTY MANAGERS.

Technology is already present in real estate management, but it will take us much further. All stages of a real estate project, from research, planning, construction, marketing, transaction, and then management will now be propelled by different ways of doing things, thanks to several Proptechs that offer services to real estate actors.



RESEARCH

DATABASE WITH GEOLOCATION
SOCIAL-DEMO SITE ANALYSIS



TRANSACTION

- INTEGRATED AND VIRTUAL SERVICES
- DISINTERMEDIATION



FUNDING

- FINTECH
- PARTICIPATORY FINANCING
- JUST-IN-TIME FINANCING



DESIGN

- DYNAMIC ARCHITECTURAL PLANS
- ENERGY MANAGEMENT
- INTEGRAL TECHNOLOGY

THE WIDE RANGE OF PROPTECH

For several years now, real estate developers have been benefiting from analyses that are a combination of information involving demographic projections, urban planning, regulations, and more. This information, added to different construction models, will determine the choice of building sites and the most profitable type of construction. This type of service, offered by assessment and service firms, such as Altus, is increasingly using technology. Configuration tools allow you to start with a targeted project and then modify it according to new information that changes the situation during the subsequent phases. In the past, changing a real estate project along the way would have been risky. Over the last few years, more and more mixed projects have appeared, adjusting the number of floors

dedicated to commercial vs. condo vs. rental, as marketing connects with reality.

Developers will increasingly have access to a combination of financing resources. In Canada, the REITS quoted in stocks allow small investors to have a slice of the pie from the larger real estate owners such as CAPREIT, Timbercreek, etc. In the future, real estate developers will be able to use crowdfunding that allow small investors to invest in projects that match their values, without even living there. By combining social financing, private and bank financing, developers will thus have more options. As for brokerage, there is a certain polarization between sites such as Du Proprio, which simplify sales, and an increasingly complete brokerage offer, in which the broker will offer innovative financing solutions and more seasoned marketing than in the past. A good example is PMML, which offers a range of services that stand out from

traditional brokerage. Brokerage work relies more and more on technology: for document management, property marketing and for the professional himself. Companies, such as IMMOSquare, have been offering high-tech services that provide a range of services to brokers in both France and Quebec, for several years now.

ACCESS TO NEW HOUSING
IS HAMPERED BY LOW
PURCHASING POWER.
SALVATION LIES
IN PRODUCTIVITY GAIN
TO BUILD BETTER
AND CHEAPER.



QTMG

HUISSIERS DE JUSTICE

- SIGNIFICATION
- EXPULSION
- EXÉCUTION DE JUGEMENT

5703, SHERBROOKE EST, BUR. 100
MONTRÉAL (QUÉBEC) H1N 3M1

TÉL.: 514.257.8000
qtmg@videotron.ca

208, BOUL. STE-ROSE, BUR. 100
LAVAL (QUÉBEC) H7L 1L6

TÉLÉC.: 514.257.6668
www.huissiersqtmg.ca

QUALITÉ • EFFICACITÉ • INNOVATION



CONSTRUCTION

- OFF-SITE CONSTRUCTION
- ROBOTIZATION
- INPUT OPTIMIZATION
- 3D PRINTING



MANAGEMENT

- PHYSICAL ASSET MANAGEMENT SOFTWARE
- INTEGRATED ACCOUNTING AND CONTROL SOFTWARE
- SERVICE LEVEL MANAGEMENT
- ONLINE RENTAL PROCESS



MAINTENANCE

CONNECTED SYSTEMS:
ELECTRICAL, PLUMBING,
ENERGY... TICKET MANAGEMENT
PROVIDER INTEGRATION
FOLLOW-UP MANAGEMENT

NOUS EN FAISONS PLUS AFIN QUE VOUS PUISSIEZ EN FAIRE PLUS.

SALLE DE PAUSE. Encouragez la collaboration et la bonne humeur au travail grâce aux fournitures reconnues dans une salle de pause, comme le café, les collations et les télévisions.

INSTALLATIONS ET SÉCURITÉ. Nous offrons tout ce qu'il vous faut pour garder votre bâtiment propre et sécuritaire, incluant des produits d'entretien et de sécurité, ainsi que la consultation d'experts en la matière.

TECHNOLOGIE. Nous offrons des ordinateurs portatifs, des écrans, des imprimantes, des appareils mobiles et plus encore pour accroître votre productivité et connectivité.

Quand vous magasinez parmi notre vaste sélection sur eway.ca, vous pouvez même trouver des produits inattendus quand vous en avez besoin, comme de la nourriture gastronomique ou des cadeaux populaires.

Grâce à un programme d'achat personnalisé, vous profiterez d'un accès à un grand assortiment de produits des meilleures marques, qui seront livrés rapidement et gratuitement*.

MEUBLES. Nous offrons une sélection parmi les meilleurs de l'industrie, en plus de la planification et la conception d'espaces de travail confortables et modernes.

PRODUITS D'IMPRESSION ET DE PROMOTION. Nous offrons des fournitures de bureau qui rehaussent l'impression, des documents et affiches marketing en plus d'articles personnalisés comme des tasses, des crayons et des vestes.

ESSENTIELS DU BUREAU. Les bases : encre, papier et fournitures de bureau pour l'usage quotidien afin de garder votre environnement de travail actif.

* Sur les commandes de plus de 50 \$. Dans certaines régions seulement.

STAPLES

Avantage Affaires™

eway.ca • 1 877 272-2121

En tant que membre de la CORPIQ, vous pourriez bénéficier de prix très avantageux en plus d'économies considérables. Contactez-nous afin d'obtenir votre numéro de compte et votre accès sur le site www.eway.ca

Tel : 1 877 272-2121

Courriel : servicefacile@staples.com

A mentionner lors de votre appel ou courriel le # référence : 872221



SERVICES

- ONLINE SERVICES PLATFORM/JANITOR
- INTEGRATED HOUSING SERVICES
- MAINTENANCE AND USAGES SERVICES
- CONSUMER GOODS, ENTERTAINMENT AND MORE SERVICES



DEVELOPMENT

- SPACE OPTIMIZATION
- CONNECTED OBJECTS
- MOVABLE WALLS
- LIGHTING AND ENERGY MANAGEMENT
- SECURITY AND ACCESS MANAGEMENT



COMMUNICATION

- INTEGRATED COMMUNICATION WITH TENANT PLATFORM
- INTERVENTION AND CUSTOMER SERVICE MANAGEMENT



MARKETING

- VIRTUAL OPTIMIZATION OF THE LAYOUT
- PROACTIVE TARGETING BASED ON BUSINESS MODELS

According to Vincent Pavanello, co-founder of Real Estech, one of the most impacted field is the construction industry. "The needs in both, residential and commercial real estate, are immense and strongly constrained by logistical and ecological imperatives.

On the other hand, access to new real estate is hampered by low purchasing power. The salvation therefore lies in increasing productivity gains to build better and cheaper". Still according to Mr. Pavanello, off-site construction responds to the problem of manpower, by appropriating new material technologies: fiber optics, wood, hybrid materials for intelligent windows or heat exchangers. BIM (Business Information Modeling), in which Autodesk and Graphisoft startups excel, facilitate the coordination of multiple players on a construction site to manage errors better, which represent 30% to 50% of costs according to the National Institute of Standards and Technology, an agency of the U.S. Department of Commerce.

REAL ESTATE MANAGEMENT REVIEWED AND CORRECTED

As far as property management is concerned, management software has been used for many years by many owners and managers, Hopem and ProprioExpert are the most popular. In addition to these software programs, there is a range of services offered on the market to optimize the rental cycle, in which CORPIQ has a leading position, with its technological innovations ProprioLocation, ProprioEnquête, and Pronotif.

The revolution in real estate management will also involve a dashboard for real estate maintenance. Platforms that allow maintenance teams to manage their interventions through the management of tickets and work follow-ups, which means more connected information will be added to the management of defects. Indeed, sensors on the water lines, as well as on the main energy and electrical components, will enable real-time reports of failures or stresses in order to optimize systems, repairs and maintenance. As an integral part of new construction, these sensor systems can also be integrated into existing buildings following renovations.

Added to these management tools now comes the recognition that a living environment is also an important asset for residents, such as goods and services. We are talking about services specific to a dwelling, such as Internet, telephone, TV applications, security system, parcel management, housekeeping services, dog walking, yoga classes, swimming pool, gym, etc. In addition to these housing-related services, there is also the possibility of having a service offer that encompasses a multitude of needs, such as meal deliveries, sports club memberships, massage reservations, etc. The arrival of white-label online service platforms has accelerated this type of offer, which is increasingly common in urban centres by companies such as Walter and Building Stack. In the event of a certain volume of business, there could be discounted prices for tenants or at least an ease of services in complexes where security is important. Remember that depending on the business model, the addition of services can substantially increase a building's revenues.

REDEFINING SPACES AND FUNCTIONALITIES: CONCRETE SOLUTIONS FOR OWNERS

For CORPIQ's General Manager, it is important that the arrival of technology represent something concrete for the owners of Quebec's rental housing stock. As Benoit Ste-Marie points out, "Over the last twenty years, we have seen the surface areas of apartments or condos shrink considerably, a direct consequence of the increase in price per square foot and a significant reduction in the number of individuals living under the same roof." This reduction in surface area is also accompanied by a search for efficiency in design and a lifestyle that favours opened and less defined spaces. Thus, the size of the kitchens continues to be reduced and dining rooms are becoming more and more like a countertop integrated into a laboratory style kitchen. Over the years, appliances have increasingly been owned by the landlord, and in this respect, we can expect to see space optimization and some redefinition based on the tenants targeted by the building. Recently in Montreal, a real estate project aimed at young people replaced the stove with a convection microwave (long used in the restaurant industry), thus gaining a significant amount of space, making it possible to put a dishwasher in a space that was once too cramped.

We expect to see a Europeanization of appliances, i.e. a narrower fridge, a cooking plate reduced to two or three burners, etc. In addition, some new features will be added, such as indoor vegetable gardens (a kind of household appliance) that will take up a lot of space close to the fridge, creating a particularly trendy atmosphere. In terms of electrical appliances, the washer with integrated dryer, which is already available at an affordable price, but still needs some improvement for drying.

Is this Proptech? According to Benoit Ste-Marie, "Although it is not Proptech in itself, these are new products that deserve our attention, since landlords must maximize space and create a living environment in line with the aspirations of new generations. It is up to the property manager to be on the lookout for new technologies and to make choices that will maximize value". The connected fridge that manages inventory and creates alerts for online grocery shopping? "Yes, in some single-family homes, but not in the rental market, where relevance must be tested on performance," says Benoit Ste-Marie. Moreover, in new constructions or major renovations, technology will be predominant. Several projects already feature modular apartments with electronic walls that slide to reduce the size of the bedroom in favour of the living room during the day. In the same style, we are seeing a return of the retractable bed, integrated storage spaces, eliminating the traditional bedroom furniture. Thus, we understand that the apartment of tomorrow will be in smaller, but more intelligent spaces.

Smart? Not to mention connected objects such as Alexia or Google Home? According to Mr. Ste-Marie, "we hear a lot about gadgets related to home automation, but in the rental sector,

we still have time. The pace of innovation is fast and the technological changes around it requires such a high level of user adaptation that it is too "unstable" to be used in the rental sector." Let's talk about what's coming soon. Currently, the greats of technology are working on a grandiose project that will aim to create a communication protocol for homes, a kind of Internet for the home called CHIP "Connected Home over IP" so that objects can connect to each other in a standard language that all manufacturers would follow.

CONNECTED OBJECTS: BUT WHY?

Connected objects can simply be attached to an application (as seen in commercials), allowing you to turn off the lights, unlock the door etc. You can also connect objects such as the alarm clock, coffee maker etc. to it. In short, a small pleasure that the user can install himself and thus live his little moment of connectivity. However, Benoit Ste-Marie adds that "connected objects promise much more. Energy for example; connected blinds that can be lowered to reduce the impact of the sun, and the air conditioning will be optimized according to your arrival and departure times, the same goes for heating, lighting, etc.". Modelled on what is done in commercial real estate, these systems are not so complicated to set up and can generate tangible energy efficiency gains. Because of low energy costs, these models will take time to become established in Quebec, and they will appear in single-family homes and condos first. Second in new buildings, and we don't know yet when in existing buildings". Associated with 5G technology, the generation of connected objects is not without pitfalls

in terms of social acceptance. Many people do not want to live in an environment where the frequency waves are multiplying, without knowing the health risks. On the other hand, for some market segments, the presence of such a level of technology is very attractive and some are willing to pay a lot to live in and benefit from it.

According to Benoit Ste-Marie, "In the case of seniors' residences, the technological push will be even more far-reaching. In addition to connected objects, cameras and motion detectors will make it possible to maintain a high level of vigilance to ensure the well-being of residents according to their level of autonomy. A social debate is also taking place on the issue of privacy, both for users and employees of seniors' residences.

SENSORS ON WATER LINES,
AS WELL AS ON MAIN
COMPONENTS ENERGY
AND POWER, WILL ALLOW
REAL-TIME REPORTING OF
FAILURES OR STRESSES TO
OPTIMIZE SYSTEMS, REPAIRS
AND MAINTENANCE.

LANDREVILLE ÉLECTRIQUE INC.

ENTREPRENEUR DE CONFIANCE DEPUIS 30 ANS

10% DE RABAIS AUX MEMBRES CORPIQ

www.landreville.ca info@landreville.ca

514 376-4058

R.B.Q. 2374-8734-68


Gagnon & Associés
AVOCATS • ATTORNEYS

EN AFFAIRES DEPUIS 1991

AVOCATS D'EXPÉRIENCE SPÉCIALISÉS EN

- Droit civil et immobilier
- Droit locatif résidentiel et commercial

COMMENT RÉCLAMER VOS FRAIS JUDICIAIRES?

 (514) 744-0006  www.gagnonetassocies.com

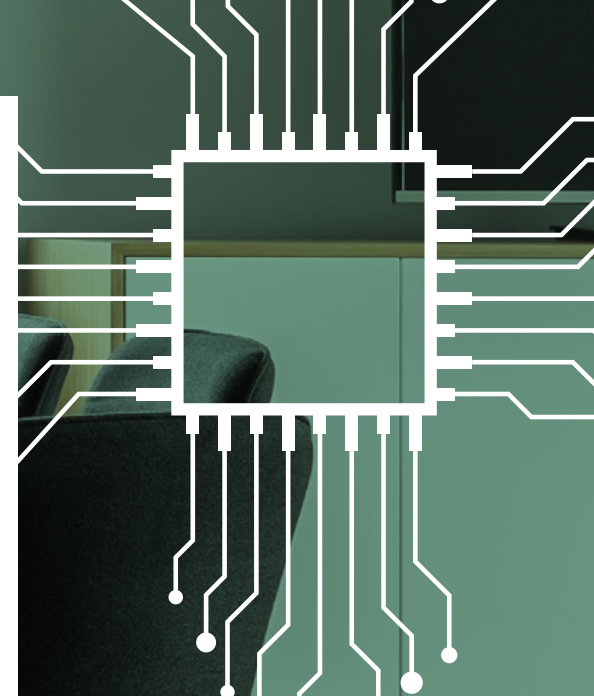
COMMUNICATION AND MARKETING

Today, the first points of contact with candidate tenants are via general websites such as Kijiji or specialized websites such as Kangalou. The idea of pushing one's advertisement towards the most profitable tenant clientele did not exist a few years ago. Equipped with programs that analyze tenant profiles, it is now possible to direct your advertisement directly to this precise target and to ensure that your rental efforts are aimed at a clientele with less risk and who are often willing to pay more than the non-targeted clientele. CORPIQ will soon offer the possibility of taking charge of all or part of the marketing of buildings, managing social media campaigns, and thus ensuring a flow of qualified visitors to the landlord who would no longer have to worry about marketing. In addition, there are online services, such as ProprioMarché, offered by CORPIQ, which allows you to develop a dwelling virtually in order to maximize its value, the purchase of for rent signs, the creation of a website and more.

THE OWNER MUST
MAXIMIZE SPACE AND
CREATE A LIFE ENVIRONMENT
THAT IS IN LINE WITH THE
ASPIRATIONS OF NEW
GENERATIONS. IT'S UP TO
THE REAL ESTATE MANAGER
TO BE ON THE LOOKOUT
FOR NEWS TECHNOLOGIES
AND MAKE CHOICES THAT
MAXIMIZE VALUE

Mr. Ste-Marie adds that "Although communication is the central point of rental activities, very often, once the lease is signed, communication between landlord and tenant becomes extremely rare. With the arrival of communication platforms, websites dedicated to the tenant, and newsletters on

various subjects, whether seasonal, related to work, services, etc., communication is now intensive throughout the year". These platforms will allow rent payments, common space reservations, and will be increasingly integrated with management software and virtual concierge platforms. The integration of these components must be developed; there is no model that integrates global support for all these dimensions, yet, but it will not be long. ■



infolettre

ABONNEZ-VOUS À L'INFOLETTRE MATINALE
VOTRE NOUVEAU RENDEZ-VOUS POUR RESTER INFORMÉ

leSoleil

Je m'abonne sur leSoleil.com

3 JUDGMENTS OF INTEREST

HERE ARE 3 RECENT JUDGMENTS THAT MAY INTEREST YOU.



THE COUR DU QUÉBEC OVERTURNS A DECISION OF THE RÉGIE DU LOGEMENT CONCERNING A LEASE SURETY

A man who had agreed to endorse a tenant's lease believed that his arguments in court would save him from having to pay unpaid rent.

After winning his case in front of the Régie du logement in 2018, the Cour du Québec has just overturned this decision: he will indeed have to pay jointly and severally with the tenant and thus honour his guarantee. This judgment was long-awaited by CORPIQ and one of its members to clarify the rules regarding surety bonds.

One of the arguments raised by the surety, Denis Émond, to dodge the claim, was that he had not been informed of the renewal of the lease. The honourable Annie Breault, judge at the Cour du Québec, did not agree: Entreprises Bojoli Inc. was not obliged to inform Mr. Émond of the lease

renewal, nor of the rent increase. This decision of the Cour du Québec contradicts several judges of the Régie du logement who, in recent years, have refused to order the surety to pay jointly and severally with the tenant the rent due on the ground that they had not received confirmation that the lease had been renewed. Judge Breault explained that the surety has the right to obtain the information, according to article 2345 of the Civil Code of Quebec, but still must request it from the creditor.

Another argument put forward by Mr. Émond was that he had advised Entreprises Bojoli inc. in writing that he was withdrawing from his obligation to guarantee the lease after its renewal. This gesture was surprising, since his withdrawal occurred only a few weeks after he had agreed to guarantee the lease for its entire term "and for future renewals". The Cour du Québec rejected the argument: it noted that, under article 2362 of the Civil Code of Quebec, a surety bound for an indeterminate period could not unilaterally terminate his obligation before three years and by giving enough notice to the debtor.

A third argument made by Mr. Émond was that his signature was not affixed on the mandatory lease form, but rather on an appended document. This argument was also rejected by Judge Breault. From her point of view, the particular interests that the legislature wishes to protect are those

of the tenant, not those of the surety, and that "such an undertaking may very well be set out in a separate document, as is the case here".

In this story, the tenant, Sylvie Synnott, owed three months of rent at the time of the hearing at the Régie du logement in the fall of 2018. Entreprises Bojoli Inc revealed to CORPIQ that other months were also lost between her departure and the rental. This was not the tenant's first default. After an initial situation of non-payment of rent from January to March 2018, Entreprises Bojoli Inc. had obtained an eviction order, but had waived it on the condition that the rent owed would be reimbursed and that someone would guarantee the lease for the rest of the term, hence Mr. Émond's arrival in the picture.

ERROR IN THE APPLICATION OF THE LAW BY THE RÉGIE DU LOGEMENT

To exonerate the surety from any liability, Me Marie-Louisa Santirosi, of the Régie du logement, had cited in her decision of November 19, 2018, the judgment in *Létourneau v. Le Richelieu*. According to Me Santirosi, this decision would confirm the right of the surety to withdraw when a lease is renewed. The Cour du Québec defends its interpretation:

GARDONS
LA NATURE
DANS LA
NATURE.



ABIOSPHÈRE
- EXTERMINATION -



Service personnalisé • Travail garanti

514 495-1000
abiosphere.com



-10%
AUX MEMBRES
CORPIQ



**PROGRAMME PRIVILÈGE
POUR LES MEMBRES DE
LA CORPIQ**



LES MEMBRES OBTIENNENT

5%
DE RABAIS*

→ SUR ←
TOUT

→ EN ←
**TOUT
TEMPS**

RÉNO-DÉPÔT PARTICIPANTS

Anjou
Beauport
Boucherville

Brossard
Candiac
Charlemagne

Drummondville
Hull
LaSalle

Laval
Marché Central
Notre-Dame-de-Grâce

Pointe Claire
Québec
Rosemère

Sherbrooke
Ste-Dorothée
Ste-Foy

St-Hubert
Trois-Rivières
Vaudreuil

* Cette offre est en vigueur dans tous les Réno-Dépôt participants. Réno-Dépôt offre 5% de rabais sur la marchandise à prix régulier à tous les membres de la CORPIQ. L'offre ne s'applique pas à l'achat de cartes-cadeaux, aux mises de côté, aux achats faits antérieurement, aux commandes spéciales, aux différents services en magasin tels que l'installation, la livraison, la location, le service de coupe, etc. Les électroménagers, les produits Traeger, Weber, Broil King, Husqvarna, Rockwool, Nest, Dyson, Sico Évolution, Sico Muse et Google Home sont exclus de cette offre. Les quantités peuvent être limitées. Seuls les achats payés (comptant, carte de débit et de crédit) et emportés sont admissibles. Ne peut être combinée à aucune autre offre. Offre non monnayable.



Produits de première qualité pour des résultats professionnels!

Nous offrons une gamme complète de produits de première qualité à valeur ajoutée, y compris les marques reconnues Dulux, Bétonel, Glidden et Flood, en plus d'un large éventail de peintures antirouille et de revêtements traite-bois. Peu importe le travail à faire, les produits Dulux vous procureront une performance supérieure.



Pour trouver un magasin près de chez vous, visitez betonel.com

© 2014 PPG Industries, Inc. All rights reserved. Dulux est une marque déposée d'AkzoNobel, et est licenciée à PPG Revêtements Architecturaux Canada, Inc. pour utilisation au Canada seulement. Le Multi-Colored Swatches Design est une marque de PPG Architectural Finishes, Inc. Bétonel est une marque déposée du groupe PPG.

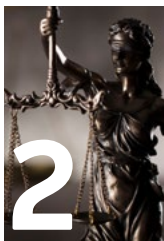
"The Létourneau decision does not discuss, much less decide, the right of a surety to withdraw its undertaking to guarantee the obligations of a tenant upon renewal of the lease. It notes, considering the facts, the non-existence of an express commitment by the guarantor beyond the initial term of the lease.

The Régie du logement's use of the Létourneau decision constitutes an error of law (...) It is an obvious error which determined the fate of the decision. It is a general error of appreciation which creates a perception that fundamentally distorts the assessment of the case in front of the Régie du logement.

The Régie du logement committed a second error. In the Létourneau decision, the Régie du logement had a duty to examine the existence and, where applicable, the scope and effects of the consent given by Mr. Émond, which it failed to do. Favouring a reasoning based on a non-existent principle, the Régie du logement did not address the central question of the dispute of the parties".

CORPIQ is satisfied with this judgment, which sets the record straight concerning the value of a surety, when the Régie du logement was dangerously eroding the rights of landlords. Since it is not yet permitted to require a security deposit in Quebec, the surety remains the only form of protection that landlords have before agreeing to rent a dwelling to a person representing a financial risk.

CORPIQ also reminds its members of the importance of using its model "annex to the lease" which stipulates that the surety is committed for the duration of the lease and its renewals. Without this mention, the surety's bond extinguishes itself when the lease is renewed.



THE RÉGIE DU LOGEMENT ORDERS A TENANT TO OBTAIN A

HOME INSURANCE POLICY.

Administrative Judge Claude Fournier, of the Régie du logement, ordered a tenant to provide proof that he holds a valid insurance policy to the landlord. The tenant had 30 days to comply, otherwise the landlords could have requested termination of the lease. In addition, the tenant was ordered to pay \$99 for the court fees.

When the lease was signed in 2015, the tenant had complied with the building regulations annexed to the lease, which included a clause stipulating that he must hold an insurance policy as an occupant. This clause also mentioned that he had to give a copy of the insurance policy to the syndicate manager within 10 days before the start of the lease.

The tenant has omitted, neglected or refused to provide proof of insurance over the years, despite repeated requests to do so. Since the last renewal of the lease, two written notices have been sent in

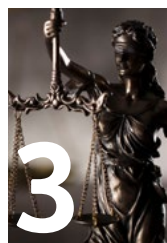
addition to the verbal requests made each month when the rent was collected.

According to the landlords' representative, this situation causes serious prejudice to the landlords since they would have to pay in the event of damages. In addition to recognizing the validity of this clause, the Court agrees with it.

Considering that the moving season is approaching, CORPIQ strongly recommends that landlords ask their tenants for proof of insurance. Landlords have the right to require proof of such coverage in the lease, which implies an annual verification. The document "Building Regulations", available in the "Your tools" section of the corpiq.com website, also mentions it. In the CORPIQ's "Rental Application" form, the applicant is asked whether he or she has ever been refused by an insurer.

This is a reminder to all landlords: requiring insurance from tenants is essential, and it is important to obtain proof of insurance coverage to avoid unpleasant surprises.

It is important to mention that a landlord cannot oblige a tenant to obtain insurance if this requirement did not exist at the beginning of the lease.



CANDIDATE TENANTS MUST RESPECT THEIR COMMITMENT

Administrative Judge Camille Champeval, of the Régie du logement, condemns a couple to pay \$465 to a landlord because they did not respect an agreement leading to the signing of a lease. They will have to pay \$25 for credit investigations that are now useless, \$340 for the landlords time spent to rent the dwelling, \$100 for troubles, inconveniences, stress and frustration, as well as 90 \$ of judicial expenses.

During a visit, the landlord gave the 2 prospective tenants rental forms to complete. The next day, they sent the completed rental applications back to the landlord, where they clearly agree that "they could have an endorser" and that they would undertake to sign a lease no later than the 4th day after being informed that the rental application has been accepted.

The next day, the landlord wrote to the future tenants that they have good references; however, their credit rating is rather low. He adds that this situation can easily be corrected with an endorser and that in the form, they had indicated that this was a possibility. He confirms a meeting with them to sign the lease the next day. The future tenant answered that it will not be possible for the guarantor to be present since she lives outside the city, that they are hesitant since an apartment that they did not believe possible has just become available and that they will be able to confirm on the following Monday. The owner informed them that the endorsement can be signed remotely. Two days later, the future tenants informed the landlord that they will not take the apartment, forcing him to start anew to rent it.

According to the landlord, a signature has value and the prospective tenants had to honour their promise to sign a lease, which the defendants refute. According to them, the landlord never accepted the offer to sign the lease since the endorsement was not resolved.

The administrative judge did not agree with the future tenants. In fact, when the landlord advised that the credit rating was "rather low" and offered to sign the lease with an endorser, the Court considered that this response met the conditions issued by the applicant, and that they failed to follow through.

In conclusion, the administrative judge mentioned that the landlord could not force the prospective tenants to sign a lease and that he had no choice but to continue the rental process. ■



Location d'outils
SIMPLEX

20%
D'ESCOMPTE
AUX MEMBRES
DE LA CORPIQ

1 800 361-1486

f YouTube in SIMPLEX.CA

LEARN FROM THE BEST REAL ESTATE COACHES, INVESTORS AND TRAINERS !



Leader in real estate investment training since 2001,
The Club has more than 31,000 members and offers 170 events per year.



CONFERENCES & NETWORKING

Next monthly events :
Montreal : April 14th - May 12th

Crowne Plaza Airport Hotel
From 6.15pm to 9.30pm - Price : 20\$

UPCOMING TRAININGS

- **Coaching and mentoring program**
Starting May 1st 2020
- **FLIPS: Learn how to succeed quickly with real estate**
Price: \$199.50
- **Real estate 101: Financial independence through real estate**
Price: \$399.50

Marriott Hotel
7000 Robert Joncas Place, Saint-Laurent, QC H4M 2Z5

**ACHIEVING FINANCIAL
INDEPENDENCE IS POSSIBLE.**

LET'S DO IT



The
Real Estate Investors
Club

MONTREAL : (438) 771-4754



Montez le volume. Baissez le débit.

Rendez vos logements plus écoparamétrés grâce aux produits économiseurs d'eau homologués WaterSense®.

À l'achat de 100 trousse et plus,
économisez jusqu'à 65 % sur le prix unitaire.

Pour demander un essai* ou commander : communiquer avec
Solutions Ecofitt, prestataire de service d'Hydro-Québec, au
514 677-0099 ou, sans frais, au 1 855 882-0099.

*Certaines conditions s'appliquent.

