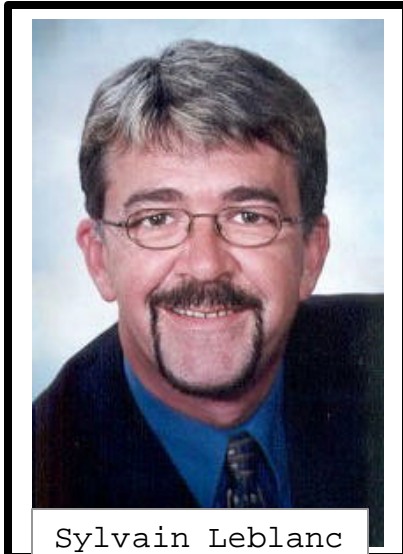


Ma passion : mes clients !

Volume no 2 - numéro 1

# LE POTINAGE IMMOBILIER

LE JOURNAL PRÉPARÉ POUR VOUS PAR VOTRE AGENT IMMOBILIER AFFILIÉ, SYLVAIN LEBLANC VOLUME 2 NUMÉRO 1



Sylvain Leblanc  
Remax 2000  
(450) 682-0101



Un client redoute  
les agents et les  
vendeurs !

La bulle  
immobilière  
va-t-elle  
exploser ?



Le  
SWAT  
est en  
alerte !

Voir à  
l'intérieur

**DON JUAN** était-il un client qui avait  
tendance à négocier son prix à genoux ?  
Voir dans la page promotionnelle



Quel est ce chiffre  
mystérieux ?  
**5 576 450 \$**  
Plus de détails à l'intérieur

**Harmony Worx : un  
nouveau symbole du  
talent dans le Grand  
Montréal**



[www.harmonyworx.org](http://www.harmonyworx.org)

Plus de détails dans la  
page promotionnelle

**La SCHL abaisse ses taux !**  
Voir à l'intérieur



## La BULLE IMMOBILIÈRE !!!!


On en parle et on en parle ! Une personne m'a appelé récemment pour m'engueuler concernant le prix demandé pour une propriété. Il me disait que tout le monde savait que c'est trop cher et que ça va redescendre. J'ai expliqué à ce charmant monsieur que les prix ne redescendraient plus de façon significative. Croyez-moi, j'ai eu droit à l'épître au complet ! J'ai simplement raccroché. Il parlait tout seul.

N'en déplaise à ce charmant monsieur, les prix ne redescendront pas effectivement. Les économistes et les experts en investissement immobilier affirment que nous avons atteint actuellement un niveau acceptable et que les prix ne devraient pas continuer de monter mais ils ne descendront pas vraiment.

La situation est due, bien entendu, à la stabilité des taux d'intérêt, mais surtout au fait que nous avons rattrapé des valeurs qui n'avaient pas été corrigées depuis des années. Ainsi, il ne s'agit pas d'un emballement du marché mais d'une correction.

Cependant, il faudra inscrire un prix non-abusif lors d'une mise en vente car lors d'une mise en marché, une propriété sera trop rapidement réputée être vendue à trop grand profit. L'évaluation marchande devient encore plus importante qu'auparavant. Il faudra donc surveiller autant les comparables vendus et les compétiteurs sur le marché actuel afin de bien se situer.

Et les taux d'intérêt ? ... La plupart des spécialistes prévoient que ceux-ci ne varieront que vers la fin de l'année 2004. Si donc vous avez des hypothèques à renouveler l'automne prochain, il serait bon d'entamer la démarche vers le mois d'août au plus tard. Les institutions peuvent vous réserver un taux déjà à ce moment.

Voilà donc pour les prévisions 2004. 



Meilleurs vœux  
pour la nouvelle  
année 2004

**2004** est déjà en route

mais mes meilleurs vœux se font tout entiers pour vous et les vôtres. Je souhaite pour vous une année qui bouge, qui fait jaillir de la vie, des folies, des projets et tout plein d'amour sous toutes ses formes.

J'espère contribuer de ce que je suis à ce que cette année 2004 soit vraiment <WOW> !

Pour réussir mon année 2004, je me suis fixé des objectifs simples et clairs. Cela dépasse les souhaits. Ce sont des buts pour moi. Que diriez-vous de faire de vos souhaits des objectifs à atteindre ?

En bref, faites de votre année 2004, une année de souvenirs exceptionnels et de moments de vie uniques. Soyez heureux tout plein !

**Mon site web a été entièrement refait. Vous y trouvez des ressources, de l'aide et des tas d'informations.**

[www.sylvainleblanc.ca](http://www.sylvainleblanc.ca)

**POUR ME JOINDRE**

**Sylvain Leblanc**

Remax 2000 Inc.

1620 de l'Avenir

Laval (Québec) H7S 2N4

**(450) 682-0101**

[sylvain.leblanc3@videotron.ca](mailto:sylvain.leblanc3@videotron.ca)

## LE SPECTACLE MUSICAL DON JUAN

Tous mes clients qui signeront une promesse d'achat acceptée ( avec conditions complétées) ou un contrat de courtage, et ce, entre le 1<sup>er</sup> décembre et le 29 février 2004, auront la chance de participer au tirage de deux places de choix pour le spectacle Don Juan en mars prochain. D'une valeur de près de 200 \$, ce cadeau veut vous dire encore merci de votre confiance.

Le tirage sera fait au bureau de Remax 2000 devant témoins le 29 février 2004. Je vous ferai savoir le nom du gagnant au prochain numéro.



## CADEAU D'INSCRIPTION

Tout propriétaire qui inscrira sa maison sur le marché avec moi entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 1<sup>er</sup> mars 2004 se verra remettre lors de l'inscription un lecteur DVD de marque DAYTEK P871 ou un produit similaire afin de lui manifester ma gratitude à l'occasion de cette importante étape de vie. Le contrat de courtage devra être de 6 % en frais de courtage et d'une durée minimale de 3 mois pour que cette promotion s'applique.

## CADEAU À LA VENTE ou à l'achat

Une autre gâterie : lors de la signature de la vente ou de l'achat, il me fera plaisir de vous remettre un certificat-cadeau pour une journée de travail avec un entrepreneur M. Gaétan Renaud, OU un certificat-cadeau échangeable contre un spectacle de magie à domicile avec l'excellent magicien Patrick Nicol OU un cadeau de votre choix d'une valeur de 150 \$.

Bien entendu, ce cadeau ne peut être compatible avec une réduction consentie ou autre programme de gratification offert par votre agent.

## ACTIVITÉ - CONCERT 2004

**LE 18 avril 2004 à 19h30  
À la Maison des Arts de Laval  
Spectacle-bénéfice**

**<Une lueur d'espoir>**

**Offert par Harmony Worx  
vous présentant différents artistes  
débutants avec des talents incroyables  
Ainsi que le groupe gospel IMANI.  
Ce spectacle offrira des profits à la Maison  
Dominique de Laval.**

**Les billets sont en vente au montant de 20 \$  
chacun à la Billetterie de la Maison des Arts,  
sur le Réseau Admission ou auprès de  
Sylvain Leblanc.**

**En vente limitée : 354 billets**

Le comité organisateur du concert-bénéfice 2004 est à la recherche de commanditaires. Si votre club social ou même votre compagnie souhaite s'impliquer dans la réussite de l'événement, nous serions très heureux de vous compter à nos côtés. Faites-moi savoir votre intérêt pour l'achat de billets ou la participation au financement de l'événement.

Sylvain Leblanc

## UN NOUVEL ENTREPRENEUR À VOTRE SERVICE !

J'ai la joie de vous informer que **Gaétan Renaud** se joint à moi pour le service à la clientèle. Entrepreneur diplômé et reconnu par la Régie du Bâtiment du Québec, Gaétan Renaud agira sous le nom LES ENTREPRISES G.R. ST-EUSTACHE. On peut joindre cet entrepreneur au 450-472-1173. Je puis vous assurer de la perspicacité de ce travailleur et de ses ressources. Je le connais personnellement puisqu'il s'agit de mon beau-frère. Bravo Gaétan et Hélène (ma soeurrette) pour ce nouveau départ.

**(450) 472-1173**

## ENFIN UNE ÉQUIPE !

J'ai la grande joie de vous annoncer que deux agents sont actuellement en formation et se joindront à moi dans les prochains mois pour constituer une équipe à votre service selon mon choix de service : <Ma passion : mes clients!>. Dans le prochain numéro, je vous présenterai davantage ces personnes que vous apprendrez à connaître à même les projets que vous nous partagerez.

## **BAISSE DES TAUX DE LA SCHL en 2003**

La Société Canadienne d'Hypothèques et de Logement est une société d'assurances qui assure les prêts hypothécaires dépassant 75 % de la valeur de la propriété achetée. Cela permet aux acheteurs de pouvoir réaliser leur rêve en ayant 5 % en comptant de leur prix d'achat. Si donc vous empruntez 95 % il vous en coûtera en prime un montant équivalent à 3.25 % de l'hypothèque demandé au lieu de 3.75 %. Les primes de la SCHL peuvent s'ajouter à l'hypothèque et être amorties sur la durée du prêt. Voir plus loin dans le journal pour la liste des taux des primes. C'est là une bien bonne nouvelle pour tous les acheteurs.



VENTES TOTALES DE 2003 :  
**5 576 450 \$**

Merci

**Sylvain Leblanc,**  
agent immobilier affilié  
Remax 2000 Inc, courtier immobilier  
agrée franchisé et autonome  
1620 de l'Avenir,  
Laval (Québec) H7S 2N4  
**(450) 682-0101**

VENTES DÉJÀ RÉALISÉES  
POUR 2004 :  
**1 392 900 \$**

APPELEZ-MOI OU GLISSEZ MON  
NOM   VOS PROCHES ET AMIS !

## DÉCLARATIONS DU VENDEUR LORS DE LA MISE EN MARCHÉ

Certains auront remarqué qu'en plus du contrat de courtage à signer lors de la mise en marché, s'est ajouté un nouveau formulaire : <Déclarations du vendeur>. Dans ce document, le vendeur déclare ses observations quant à la propriété mais aussi l'historique dont il a été témoin pendant le temps où il a habité l'immeuble. Ce document constitue une déclaration officielle qui a pour but de détailler la garantie de qualité que le vendeur donne à l'acheteur, d'orienter les observations de l'inspecteur en bâtiments lors de l'inspection, et de documenter le dossier pour la mise en marché.

Plusieurs inspecteurs en bâtiments viennent doubler d'un questionnaire cette première obligation du vendeur. Le vendeur qui ne désire pas compléter le questionnaire de l'inspecteur a toute liberté de refuser s'il a complété déjà la déclaration du vendeur lors de la signature du contrat de courtage. L'inspecteur doit pouvoir être capable d'observer par lui-même plusieurs des éléments que le vendeur aura déclarer.

Si vous désirez recevoir une copie par courriel de ce nouveau document, rejoignez-moi   [sylvain.leblanc3@videotron.ca](mailto:sylvain.leblanc3@videotron.ca). Je me ferai un grand plaisir de vous transmettre le tout.

TARIFS DE LA SCHL POUR LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES AUX PROPRIÉTAIRES OCCUPANTS

Montant du prêt en % de la valeur de la propriété	Prime applicable au montant total du prêt avant le 14 juillet 2003	Prime applicable au montant total du prêt à compter du 14 juillet 2003
65 % ou moins	0,50 %	0,50 %
75 % ou moins	0,75 %	0,65 %
80 % ou moins	1,25 %	1,00 %
85 % ou moins	2,00 %	1,75 %
90 % ou moins	2,50 %	2,00 %
95 % ou moins	3,75 %	3,25 %

**LISTE DES PERSONNES QUI SONT DÉJÀ INSCRITES  
DANS LE TIRAGE POUR LE SPECTACLE DE DON JUAN  
EN MARS 2004.**

- ? Stéphane Morin et Katherine Fafard
- ? Simon Deguire et Jeanne Cavanagh
- ? Nelson Smith et Edith Milliard
- ? Sarah Meloche
- ? Johanne Lemay et Eric Staszczyk
- ? Francine Lantin et Rolando Del Cid
- ? Mathieu Janson et Josée Brisson
- ? Peter et Catherine De Blois
- ? Isabelle Paradis et Guillaume Roux
- ? Anik et Jean-Francois Bigras
- ? Martin Delisle



**A ceux et celles qui me référeront des membres de  
leurs familles ou amis et qui deviendront des clients,  
je remettrai le même cadeau qu'à ces personnes qui  
voudront vendre ou acheter. Grand merci de penser à  
moi ! Quelle joie de souligner votre encouragement !**

**MES COLLABORATEURS-VEDETTES QUE JE  
VOUS RECOMMANDE CHALEUREUSEMENT :**

**Mme GLORIA BARBEAU**  
Courtier hypothécaire  
Banque Nationale du  
Canada  
(514)984-0300

**M. JEAN-PIERRE BLAIS**  
Courtier hypothécaire  
Caisses populaires  
Desjardins  
(514) 592-2732



**Patrick Nicol**  
MAGICIEN

La Magie qui dépasse  
votre imagination !

**C'est  
choquant  
tellement il  
est bon !**

**(514) 854-5042**

Visitez son site et  
constatez-le par vous-  
mêmes :  
[www.patricknicol.com](http://www.patricknicol.com)

**Les Entreprises  
G.R. St-Eustache**  
*Gaétan Renaud,*  
*président*  
**(450) 472-1173**  
**pour rénovations  
et réparations et  
soutien à votre  
imagination !**

**créalweb**  
stéphane Morin - Concepteur web  
Tel : 514.252.0324

**A nouveau, mes meilleurs  
vœux pour 2004. Soyez  
heureux et heureuses !**