



Ma passion : mes clients !

Meilleurs
Voeux !

*Que 2005 soit une
année magnifique, enlevante,
passionnante et éclatante
pour vous et vos proches.*

JE SUIS MAINTENANT AGENT IMMOBILIER AGRÉÉ ... mais ça mange quoi en hiver ?

Pour plusieurs, agréé ou affilié, c'est du pareil au même. Mais est-ce si vrai? Une entrevue avec moi-même pour vous informer des grands changements récemment vécus !

TRANSIT MESSENGER : l'associé qui manquait à vos affaires et à votre vie !

Le programme R.A.P. ... non, ce n'est pas de la danse !

Des questions posées à Jean-Luc
Brien, courtier hypothécaire

WALLFAB Inc.

Une toute
nouvelle
entreprise
qui peut
participer à
vos projets
immobiliers

CONSEILS DU PÈRE NOËL SUITE À SA TOURNÉE 2004

Le Père Noël a remarqué que plusieurs proprios ont des bardeaux d'asphalte qui s'usent trop rapidement. Le signe d'usure est surtout le coin des bardeaux qui relève. Si vous voulez prolonger la durée de vie de votre toit, vérifiez que l'air circule bien dans l'entre-toit. Les soffites sont souvent bouchés par la laine isolante qui se déplace sous l'action du vent. Ceci empêche l'aération, ce qui signifie des conditions extrêmes dans l'entre-toit.



Si vous avez déjà un contrat avec un autre courtier, veuillez ignorer cet envoi promotionnel.

L'an 2004 aura été incroyable !



L'année 2004 aura été une année record concernant la hausse du prix des propriétés. Certains en ont bénéficié. D'autres se sont portés acquéreurs en s'inquiétant de savoir si leur propriété acquise avait déjà augmenté de prix ou si elle allait en diminution. Les propriétés achetées en 2004 ont continué d'augmenter mais de façon plus modérée. Donc, il n'y a aucune réduction de prix, ni perte de valeur, même par secteur. On a plutôt observé un ralentissement, c'est-à-dire que les maisons se vendent à bon prix, mais plus lentement, les acheteurs hésitant à acheter immédiatement et espérant une baisse du marché.

Je vois déjà arriver **2005** et ma boule de cristal immobilière me dit que l'augmentation va continuer, mais très modérément. Le rythme de vente des maisons sera plus lent aussi que l'an dernier, mais aucune baisse des valeurs envisagée. Donc, si vous attendiez que tout baisse avant d'acheter, vous devrez attendre plus longtemps. Ne retardez donc pas vos projets. Passez à l'action. Appelez-moi au (450) 682-0101.

VOLUME DE MES VENTES en 2004 :

6 949 950,00 \$

Et déjà **1 575 800 \$** de ventes inscrites pour 2005.

On dirait un téléthon ! Merci à chaque personne m'ayant choisi comme son agent. Je me sens chanceux et honoré.



WALLFAB INC

Du "*sur mesure*" en construction !

Vous avez un projet de construction ? Vous êtes un propriétaire constructeur ou même un entrepreneur ? Alors je connais quelqu'un qui peut bonifier votre projet de construction. Jonathan Mathieu vous offre son service de fabrication de murs pré-usinés. Entrepreneur depuis plusieurs années, Jonathan vous offre vraiment une excellente qualité de travail. Alors contactez-le et demandez à le rencontrer. Vous pouvez aussi joindre son représentant, M. Danny Elliott, qui se fera un plaisir d'établir la liste de vos besoins et de voir comment y répondre. (450) 665-2444

Wallfab Inc, parce qu'on est jamais trop précis !

PARLONS DES CHEMINÉES !

Par mesure de sécurité surtout, le ramonage des cheminées de la maison devrait se faire systématiquement une fois par année. Malgré le ramonage, une voisine s'est retrouvée avec une obstruction dû aux écureuils. Le dégât a été impressionnant dans la maison. Une suie huileuse s'est déposée partout. Soyez donc prévenants et ramenez !

**JANVIER 2005
GRAND TIRAGE DE REMERCIEMENT**



1er PRIX

Un refroidisseur d'eau de marque SOLO acheté chez Daigneau Eau de source dont la propriétaire est une cliente et amie.

Ce refroidisseur est d'une valeur de 169 \$

Visitez leur site au www.daigneau.ca

MERCI

2^{ème} + 3^{ème} PRIX

Un téléviseur de marque CITIZEN 13 pouces ayant chacun une valeur de 150 \$ environ. Un cadeau qui fait tout autant plaisir à donner qu'à recevoir. Donc deux téléviseurs couleur



Sont éligibles au tirage toutes les personnes qui auront conclu une vente ou un achat par mon intermédiaire en 2004 ou par l'intermédiaire de mes collègues collaborateurs Martin Lapensée, Jocelyne Le Doux et Nicolas Gemme. Une lettre et une liste des participants au tirage sera envoyée à tous les participants dès le début du mois de janvier 2005.

Le tirage aura lieu le lundi 31 janvier 2005 à midi au 515 Robertson, Saint-Laurent. Les gagnants seront avisés le jour même par téléphone et se verront livrer leur prix par Transit Messenger dans les jours suivants le tirage.

Voilà une façon de vous dire merci de façon très spéciale.



Le R.A.P., EST-CE UNE DANSE ?

Une entrevue avec Jean-Luc Brien, agent immobilier affilié aux prêts hypothécaires, co-propriétaire chez Hypotheca AC (514) 603-3664

Qu'est-ce que le RAP et d'où cela nous vient-il ?

Les trois lettres **R.A.P.** proviennent des mots **Régime d'Accession à la Propriété**. Le RAP vous permet de retirer jusqu'à 20000\$ de vos régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) pour acheter ou construire une habitation. De plus, vous n'avez pas à inclure dans votre revenu les retraits que vous faites dans le but du RAP (max 20000\$) et l'émetteur (banque ou compagnie de placements) ne fera aucune retenue d'impôt sur ces retraits. Chacune des personnes achetant la propriété avec vous peut aussi retirer un maximum de 20000\$ de ses REER. Vous n'êtes pas obligé d'utiliser tout vos REER pour la mise de fonds (ex : Jean a 10000\$ dans son compte et 10000\$ en REER et la mise de fond doit être de 12000\$, il peut prendre son 10000\$ de son compte et 2000\$ de REER pour la mise de fond et le 8000\$ restant dans ses REER peut être utilisé pour des rénovations ou tout simplement pour payer des dettes).

Vous disposez de 15 années pour rembourser les montants retirés de vos REER. Vous devez rembourser le 1/15 du montant retiré par année jusqu'à ce que le remboursement soit complet. Et si, pour une raison ou une autre, vous ne pouvez rembourser le montant demandé, vous devrez inclure à vos revenus (ligne 129 de votre déclaration) de l'année en question la portion non-remboursée.

Et qui peut en profiter ?

Toute personne qui achète une première propriété a droit au RAP, peu importe son âge (majeur bien sûr), ou toute personne n'ayant pas été propriétaire d'une résidence principale au cours des cinq dernières années (faisons un calcul simple : comptez cinq fois un 31 décembre depuis la vente de votre première maison et vous êtes admissible. Par exemple : Jean vend sa maison le 28 décembre 1999. Il est alors ré-admissible au RAP à compter du 1^{er} janvier 2004. Quant à Maryse qui a vendu le 4 janvier 2000, elle n'est admissible que le 1^{er} janvier 2005).



Jean-Luc Brien

Agent immobilier affilié,
prêt hypothécaire
HYPOTHECA, AC
courtier hypothécaire
(514) 603-3664

La suite des découvertes...

Un grand merci à Jean-Luc Brien pour le temps investi dans cette entrevue.
Merci !

Et qu'arrive-t-il de nos REER ?

Lorsque vous retirez vos REER, ils vous appartiennent toujours (la partie remboursée ou intouchée), mais les intérêts ne sont pas appliqués, donc votre REER ne fluctue pas (la partie remboursée ou intouchée, elle, oui)

Qu'en est-il du remboursement ?

Il est préférable de rembourser le REER chaque année, sinon on devra inclure le montant non remboursé à nos revenus. Une personne pourrait rembourser tout son RAP en 8 ans s'il le désire. Il peut aussi rembourser plus rapidement mais il ne peut prendre plus de 15 ans au total.

Et quels sont les critères pour être admissible à ce programme ?

1. Vous devez avoir **l'intention d'habiter la maison** achetée comme résidence principale. Vous devez être résident canadien et vous ne devez pas être propriétaire de la maison plus de 30 jours avant le retrait (ex : date de signature le 1^{er} janvier. La date-limite pour RAP est le 30 janvier de chaque année).
2. **Disponibilité de l'argent** : selon la compagnie ou la banque avec laquelle vous avez vos REER, ils peuvent être disponibles dès votre demande ou quelques jours avant la date prévue du notaire.
3. **Délai** : Les argents doivent avoir été un minimum de 90 jours en REER avant de pouvoir être utilisés. (Par exemple: Jean va chez le notaire le 1^{er} juin. Il a besoin des REER pour la mise de fonds. Les REER devront alors avoir été placés au plus tard le 29 février. Maryse elle aussi va chez le notaire le 1^{er} juin mais n'a pas besoin des REER comme mise de fonds. Elle veut les utiliser pour autre chose. Elle doit les avoir placés au plus tard le 31 mars et les retirer avant le 30 juin (pour respecter le critère de 30 jours de grâce quand vous êtes propriétaire.)

Jean-Luc, tu me disais qu'il y avait trois façons d'utiliser le RAP ?

Oui et les voici.

* **Jean** a 10 000\$ en REER. (il a donc déjà bénéficié des retours d'impôt.) Il peut donc prendre son REER et le donner pour la mise de fonds (L'avantage : il n'est pas imposé sur le 10000\$)

* **Jean** a 10000\$ en banque et veut RAPER Il peut mettre son 10000\$ en REER, attendre au moins 90 jours et les prendre pour le RAP (Il profitera d'un retour d'impôt, et fera fructifier son 10000\$ car dans 15 ans s'il a tout remboursé, il aura 10000\$ en REER et 10000\$ d'équité sur sa maison. S'il prend directement son 10000\$ de son compte et le donne en mise de fonds, il n'aura dans 15 ans que l'équité de 10000\$ sur la maison (pas de retour d'impôt et pas de REER.)

* **Jean** n'a pas le 10 000\$ en banque ni en REER, mais il veut profiter du RAP. Il peut demander à son institution un prêt de 10000\$ que la banque va mettre automatiquement en REER. Jean pourra profiter du retour d'impôt (qu'il peut utiliser pour la mise de fonds) et utiliser son REER pour le RAP une fois le prêt remboursé (Par exemple : prêt de 10000\$ remboursable sur 3 ans, le REER sera disponible dans 3 ans car les REER ne peuvent être utilisés si le prêt n'est pas remboursé. C'est comme si la banque prêtait à Jean 10000\$ pour acheter une automobile, mais lui disait que tant que le prêt n'est pas remboursé, l'auto reste dans la cour de la banque...

Il y a **Jean-Sébastien Savoie**, un jeune homme vraiment bien, qui termine son cours en service de bar. Si vous connaissez un débouché ou une entreprise qui recherche une telle ressource, faites-le moi savoir au plus vite par courriel ou téléphone. Parce que je connais un peu la qualité de l'homme, je suis certain que l'on ne regrettera pas de l'avoir choisi.

**Bonne chance,
Jean-Sébastien.**

Le nouveau site de mon ami magicien **Patrick Nicol** est ouvert. Allez le visiter et réservez ses services. Il est exceptionnel.

<http://pages.videotron.com/patnicol/>

SERVICES DE COMPTABILITÉ

Caroline Dorion CGA

31 des Favoles
Blainville Qc J7C 5T2

(450) 433-9899

carolinedorioncga@sympatico.ca

Son bureau assurera maintenant les services de comptabilité pour Transit Messenger et autres services dans l'immobilier. Si vous avez besoin, faites-lui signe de ma part.

Jacynthe Gauthier esthéticienne offre maintenant ses services au centre de détente Le Rameau d'Or au 52 rue St-Eustache, à St-Eustache. On peut la joindre au (450) 491-3953. Ma collègue et amie Jocelyne Le Doux vous la recommande chaleureusement.

(Secret : Jocelyne est la maman de Jacynthe...)

M. Steven Volhart de Laval Bourassa Pontiac Buick a été notre conseiller lors de l'achat de l'automobile de Transit Messenger.

Nous tenons à le remercier et à vous le recommander. On peut le joindre au (450) 669-7070.

Le concessionnaire est situé au 1601 St-Martin Est, Laval.

Un excellent service de M. Volhart.

Mon nouveau site sera en vigueur le 1er janvier 2005. Faites-y un détour. www.sylvainleblanc.ca

TRANSIT MESSENGER INC.

Le 20 octobre dernier est né un projet qui nous tenait à cœur, celui de créer un service personnalisé de messagerie. A maintes reprises, j'ai eu à demander les services de M. Roger Lalonde pour mes documents officiels. Depuis le 15 novembre 2004, il a quitté son emploi et travaille au service de Transit Messenger Inc. et de sa clientèle.

La philosophie de l'entreprise est de vous remplacer là où vous ne pouvez être et prendre soin de vos documents et de vos effets comme si c'était vous-mêmes. Ce service est direct. En quelques minutes, il est arrivé à destination et vous confirme l'arrivée. De plus, notre

messenger, M. Lalonde, sera très bientôt commissaire à l'assermentation, ce qui facilitera le travail de plusieurs.

Un appel et le messenger sera là pour vous assermenter.

Je suis le président de cette nouvelle compagnie et je suis très fier de vous offrir ce service. Je crois qu'avec le professionnalisme de M. Lalonde et sa discrétion, Transit Messenger deviendra vraiment l'associé qui manquait à vos affaires.

On peut joindre le service du lundi au vendredi

entre 6h00 et 20h00 au **(514) 804-7322** .

La grille tarifaire se retrouve sur mon site internet au

www.sylvainleblanc.ca.



Nous vous présentons notre expert messenger, lequel vous offrira sécurité et efficacité.

M. Roger Lalonde cumule de longues années d'expérience dans la conduite dans le Grand Montréal à titre de chauffeur de limousine et de voiture taxi.

Si vous avez tout autre besoin de transport autre que les documents, parlez-lui en et des solutions seront trouvées. Appelez-le au (514) 804-7322 Et c'est lui qui répondra en vous disant « Transit bonjour ! »

Etre agent immobilier agréé, ça change quoi dans ta vie ?

Une rencontre avec Sylvain Leblanc, nouvel agent immobilier agréé réalisée par Sylvain lui-même.



Cher Sylvain, c'est donc un bel événement pour toi ?

Mais oui très cher Sylvain. D'ailleurs je suis heureux que tu viennes m'en parler, c'est vraiment une belle surprise !

Dis moi, qu'est-ce qu'un agent agréé ?

Une première formation de 240 heures et un examen de compétences nous alloue le titre d'agent immobilier affilié. C'est ce que j'étais depuis 6 ans et demi. Etre affilié signifie qu'on est relié au niveau des compétences à un autre qui est le courtier immobilier agréé. Celui-ci tient le rôle d'employeur ou de chef de bannière, disons. Quand on devient agent immobilier agréé, c'est qu'on a ajouté à sa formation initiale 255 heures de formation suivi d'un examen des compétences qui nous octroie un permis d'exercice, si on le réussit. Quand on acquiert le titre d'agent immobilier agréé, on a exactement la même formation que le courtier immobilier agréé.

Cela veut-il dire que tu peux être un courtier aussi ?

Mon cher, on jurerait que tu t'y connais avec tes questions très à point. En fait, je peux rester affilié à mon courtier actuel en tant qu'agent agréé, ou ouvrir une sous-franchise de mon courtier, par exemple Remax 2000 SL Inc. L'avantage est au niveau fiscal. Mais je peux aussi acheter une franchise d'un courtier immobilier ou même ouvrir un bureau et y engager des agents qui seraient affiliés.

Wow, intéressant comme potentiel d'avenir ! Que crois-tu faire ?

L'avenir nous le dira. Il suffit maintenant d'explorer les avenues et dresser un plan d'affaires, et ainsi prendre les bonnes décisions.

Et en attendant, cela veut dire quoi pour ta clientèle ?

Cela veut dire qu'on continue comme avant, mais avec plus de compétences encore au service des projets de ceux et celles qui me font confiance. L'agent immobilier agréé a des compétences en Gestion d'Immeubles, en droit de l'entreprise, en compréhension des immeubles à revenus et une plus forte connaissance en droit immobilier. De plus, il a une formation de base en comptabilité. Donc plus de ressources au service des gens.

Mon cher Sylvain, on te souhaite bonne chance dans tes projets et j'ai bien confiance que tu t'appliqueras à bien servir ton monde.

Mon très cher Sylvain, ta délicatesse me touche. Merci de ton encouragement. Vraiment merci !

Y a pas de quoi ! Non vraiment merci ! Mais non quand même ! ...

