

## **Investisseur et... artiste**

Comédien, peintre et designer graphique, ● avait déjà quelques cordes à son arc avant de viser la cible de l'immobilier. Il vivait très bien sa vie d'artiste et de locataire, quand la gérante de sa caisse l'a persuadé de s'acheter un condo, pour commencer « à se bâtir un patrimoine ». Bon conseil, s'il en est un! Il achète donc un condo sur le Plateau Mont-Royal, un peu malgré lui, au début des années 2000. Quand il le revend, quatre ans plus tard, il découvre que la valeur du condo s'est appréciée de 100 000\$! « Je n'y croyais pas, c'était comme si j'avais gagné le gros lot! » Une graine venait d'être semée...

### **Les premiers pas**

Deux ans plus tard, en 2006, il décide d'aller suivre une formation sur l'immobilier. Il y rencontre deux gars sympathiques (un clown acrobate et un alpiniste!) avec qui il va réaliser son premier projet : acheter un triplex centenaire sur le Plateau, le convertir en copropriété et revendre les appartements. « On ne s'est pas rendu compte qu'on débutait avec le type de projet le plus compliqué qui soit. On a été très créatifs dans nos erreurs, on les a toutes faites! Heureusement, l'époque était favorable et on a finalement bien réussi. » Quand il fait le bilan des écueils et des nuits blanches après l'aventure, il se dit : « Ce n'est pas pour moi, c'est fini! »

Pourtant, alors qu'il se cherche un atelier d'artiste, en 2008, ● aperçoit un triplex près du Parc Lafontaine « où la lumière doit être hallucinante au dernier étage ». L'immeuble est vide et semble négligé. Il laisse une lettre exprimant son intérêt dans la boîte aux lettres. Il reçoit un coup de fil, quelques mois plus tard, de la petite-nièce de la propriétaire décédée, qui lui laisse 30 minutes pour démontrer sa solvabilité, car la succession s'apprête à vendre l'immeuble à un autre acheteur. Ouf! « J'ai quand même fait une bonne affaire. J'ai acheté seul, j'ai rénové de fond en comble avant de convertir en copropriété et de vendre le premier et le deuxième étage. » Il se garde le troisième étage, l'utilise comme atelier durant quelques années, puis le met en location.

En 2010, ● se laisse tenter par un autre immeuble situé dans l'arrondissement Ville-Marie, qu'il acquiert avec un partenaire. « J'aime les bâtiments centenaires, parce qu'ils ont une âme. Je regarde ça avec des yeux d'artiste. Il faut que l'immeuble, le quartier, et même les vendeurs m'inspirent, et idéalement qu'il y ait un café sympathique dans le coin, parce que je sais que je vais y passer beaucoup de temps, ajoute-t-il à la blague. Là, j'ai tout revécu : la poussière, le trouble, les risques, les problèmes, puis l'impôt à la fin. Après, c'était clair, finis les projets de ce genre. » D'autant qu'un essoufflement se faisait alors sentir dans le marché de la conversion.

## **Nouveau départ**

Fort de ses expériences passées, ● se dirige vers le marché locatif et achète un triplex, en 2012, tout près du chantier du futur CUSM, « à sept minutes de marche de l'endroit où 10 000 personnes iraient bientôt travailler », juste avant que les prix commencent à monter. Il y met, encore une fois, beaucoup de lui-même. « Pour moi, chaque appartement est un canevas, je travaille comme un artiste. J'avais moins d'expérience dans le locatif; je l'ai probablement payé trop cher et j'y ai mis trop d'argent. Donc, les loyers étaient élevés, mais heureusement, j'arrive à trouver des gens qui apprécient la qualité, des "locataires motivés". » Pour ●, l'immobilier ne se limite pas au profit, et l'investissement n'est pas que financier. Il est aussi humain. Au-delà de la vente ou de la location d'un logement, il aménage un gîte pour y installer quelqu'un.

Montréalais dans l'âme, ● trouve passionnant de voir comment la ville se développe. Cependant, il concentre désormais ses recherches sur la zone périphérique « où les ratios ont plus de sens », ou encore sur Québec et son quartier Saint-Roch. « Le quartier idéal, c'est celui où une métamorphose est en cours et dont le niveau de vie est à la hausse avec l'arrivée d'une nouvelle classe de résidents. »

● est maintenant sur le point de prendre un nouveau virage. Sa conjointe et lui ont incorporé une compagnie et souhaitent se constituer un parc immobilier. Ils viennent d'ailleurs de signer une offre d'achat sur un triplex du sud-ouest de Montréal. Donc, ce n'est pas encore fini pour ●, car ce qui compte à ses yeux, c'est « faire de l'immobilier à sa façon et voir au-delà du profit ».

**En exergue :**

***Le conseil de ● :***

*Redoublez d'efforts et étudiez au maximum, car le marché haussier des dernières années n'existe plus.*

**[799 mots]**