

1. Bien comprendre ce qui s'en vient

Tu n'achètes pas seulement un immeuble, tu achètes une structure financière. Ça veut dire que tu dois regarder ta situation actuelle comme une entreprise. Combien tu gagnes, combien tu dépenses et surtout : combien la banque est prête à te prêter. Pour bien te préparer rencontre un courtier hypothécaire et ne lui cache aucune dette. En immobilier, les chiffres finissent toujours par te rattraper.

2. Penser comme un.e investisseur.euse

Un plex, ce n'est pas un coup de cœur. C'est un investissement qui doit être capable de se justifier. Tu dois comprendre ce que l'immeuble génère réellement : les loyers actuels, les loyers potentiels, les dépenses actuelles et les dépenses potentielles. La question n'est pas « est-ce que j'aime l'immeuble? ». La vraie question, c'est : est-ce que les chiffres tiennent la route?

Quand les gens commencent à s'intéresser à l'immobilier, leur premier réflexe est presque toujours le même : « combien d'argent ça prend pour acheter un plex? ». Mais la vraie question que tu devrais te poser, c'est plutôt : « de qui j'ai besoin pour réussir mon projet? ».

Parce qu'un immeuble, ça ne s'achète pas juste avec de l'argent. Ça s'achète avec une structure, un réseau et des décisions stratégiques. Et ça, aucun montant « magique » ne peut te le garantir.

Si tu navigues un peu sur les réseaux sociaux, tu vas voir des chiffres revenir souvent. 25 000 \$ pour un premier duplex dans lequel tu habites. 60 000 \$ pour un immeuble 100 % locatif.

Ces chiffres-là ne sont pas faux en soi. Mais ils sont sortis de leur contexte. Le danger c'est de croire qu'ils s'appliquent automatiquement à ta situation. La réalité du terrain : ce n'est pas juste une mise de fonds. C'est l'ensemble du « kit de départ ». Les travaux

initiaux, les frais de notaire, la taxe de bienvenue, les imprévus... tout ce qui vient gruger ta liquidité dès le jour un. C'est là que beaucoup de projets dérapent. Pas à cause du prix d'achat, mais parce que les gens arrivent trop serrés financièrement.

Ce que plusieurs oublient aussi, c'est que l'immobilier évolue. Les conditions que tu peux utiliser pour ta première propriété ne sont pas les mêmes quand tu deviens investisseur actif. Au début, tu peux parfois bénéficier d'une mise de fonds réduite ou justifier un projet en disant que tu vas habiter l'immeuble. Ce sont des leviers puissants... mais temporaires. Une fois passé ce stade-là, le ton change. Dans mon cas, je dois systématiquement injecter au moins 20 % de mise de fonds. C'est pour ça qu'il n'existe pas de chiffre universel. Le montant nécessaire dépend toujours de ton contexte, de ton expérience et de ta stratégie.

Plusieurs leviers existent au Québec pour avoir de l'aide avec sa première mise de fonds, tu peux utiliser le CELIAPP pour accumuler jusqu'à 40 000 \$ à l'abri de l'impôt. Tu peux aussi utiliser le RAP pour aller chercher jusqu'à 60 000 \$ à partir de ton REER. Ce ne sont pas des solutions miracles. Mais utilisées intelligemment, ce sont des accélérateurs puissants.

3. Ne pas investir seul.e.

On ne réussit pas seul en immobilier. Un bon courtier hypothécaire devient rapidement un allié stratégique. Il ne sert pas juste à te trouver un taux — il construit avec toi une structure de financement viable.

Ensuite, vient la courtière immobilière. Pas n'importe laquelle. Quelqu'un qui comprend réellement les plex, qui connaît son secteur, qui sait lire entre les lignes d'un immeuble. Parce que, ce que tu ne vois pas est souvent plus important que ce que tu vois.

Sur papier, acheter seul peut sembler attirant. Tu gardes le contrôle, tu prends toutes les décisions. Dans la réalité, c'est aussi toi qui assumes tout le risque. L'immobilier, ce n'est pas linéaire. Il y a des imprévus, des dépenses inattendues, des situations avec les locataires qui demandent du recul. C'est pour ça qu'acheter à deux est une approche plus saine.

Le vrai levier, ce n'est pas ton argent : c'est ton entourage. Si tu veux accélérer ton parcours en immobilier, il faut que tu acceptes une réalité que plusieurs évitent : tu ne pourras pas tout faire seul. Le partenariat, c'est ce qui te permet d'aller chercher plus de capital, de répartir le risque et d'accéder à des opportunités que tu n'aurais jamais pu saisir autrement.

Trouver les bonnes personnes ça demande de s'exposer, de créer des liens, de parler de ses ambitions, parfois avec des gens qu'on ne connaît pas encore. Sortir de sa zone de

confort, pour vrai. L'immobilier, c'est un sport de contacts. Et chaque relation que tu bâtis peut devenir une porte vers un projet.

Une fois que tu connais ta capacité financière et que tu es bien entouré, tu peux enfin entrer dans le marché.

4. De la théorie à la pratique

C'est ici que la prospection commence. Il faut comparer, analyser, comprendre le marché, reconnaître les opportunités. Quand tu trouves un immeuble intéressant, tout s'accélère. Offre d'achat, conditions, inspection, financement, vérifications, notaire... C'est souvent à ce moment que les émotions remontent. Le stress, la peur de manquer l'opportunité, la pression de conclure. Mais les investisseurs qui réussissent ont un point en commun : ils restent disciplinés jusqu'au bout. Ils ne sautent pas d'étapes, et surtout, ils n'ignorent pas les signaux d'alarme.

Quand tu visites un duplex ou un triplex, c'est facile de tomber dans le piège de l'impression générale. Le quartier est beau, les logements ont l'air corrects, les locataires semblent tranquilles... et rapidement, tu te dis que ça pourrait être un bon achat. Un plex, ça ne s'achète pas avec un feeling. Ça s'évalue avec méthode. Et pour bien faire les choses, il y a quelques angles incontournables que tu dois absolument comprendre.

Tout commence par les revenus. C'est la base. Mais attention : ce que tu lis dans une annonce n'est pas toujours ce que tu vas réellement encaisser. Tu vas souvent voir des mentions comme « revenus potentiels de 20 000 \$ par année ». Le mot important ici, c'est *potentiel*. Est-ce que ces revenus sont réellement encaissés aujourd'hui? Ou est-ce une projection optimiste basée sur un logement vacant ou une augmentation hypothétique? C'est une distinction majeure. Parce que ton financement, lui, va se baser sur du concret. Et si tu comptes habiter l'immeuble, il y a une autre réalité à considérer, soit ton niveau de confort financier. Ton hypothèque, une fois les revenus de loyers soustraits, ne devrait pas étouffer ta capacité de vivre. Si tu dépasses une certaine limite par rapport à ton revenu net (40 %), tu ne construis pas un projet... tu te crées une pression. Et un projet immobilier sous pression, ça devient vite lourd à porter.

Une fois que tu comprends les revenus, tu dois te tourner vers l'autre côté de l'équation : les dépenses. Certaines sont évidentes. Les taxes municipales, les taxes scolaires, les assurances... ça, c'est la base. Mais rapidement, d'autres éléments s'ajoutent. Par exemple, le déneigement, certains services à inclure et l'entretien général. C'est là où beaucoup de gens se font surprendre; dans ce qui n'est pas planifié. Un chauffe-eau qui lâche, une fuite dans un toit, une réparation urgente. Ce n'est pas une question de *si*, mais de *quand*. C'est pour ça que je recommande toujours de prévoir un coussin financier. Un montant mensuel mis de côté, même modeste. Parce qu'il y a une grosse différence entre subir une dépense... et y être préparé.

Un immeuble parfait, ça n'existe pas. Avant d'acheter, tu dois être capable de mettre un chiffre réaliste sur ce que l'immeuble va te demander. Parce que ce qui fait mal, ce n'est pas de faire des rénovations. C'est de les découvrir une fois que tu es déjà engagé. Un bon projet immobilier, c'est un projet où les surprises sont limitées — pas éliminées, mais anticipées.

Le potentiel : penser au-delà d'aujourd'hui. Un bon immeuble, ce n'est pas seulement ce qu'il est aujourd'hui. C'est ce qu'il peut devenir demain. Le potentiel d'augmentation des loyers dépend directement de l'environnement dans lequel tu investis. Un secteur en croissance, avec une activité économique dynamique et une demande locative forte, te donne une marge de manœuvre. À l'inverse, un secteur où les logements restent vacants longtemps et où l'économie locale ralentit vient limiter ton potentiel. Ton objectif, ce n'est pas juste de passer à travers la première année. C'est de bâtir quelque chose qui tient la route sur le long terme. Personnellement, quand j'achète, je ne pense pas seulement à aujourd'hui. Je pense à ce que cet immeuble peut représenter dans 10, 20, même 50 ans.

Finalement, il faut comprendre dans quel type de marché tu te trouves. Parce que ton analyse ne peut pas être la même si tu es dans un marché d'acheteurs ou dans un marché de vendeurs. Quand les acheteurs ont l'avantage, tu peux prendre ton temps, négocier chaque virgule et ajouter des conditions. À l'autre extrême, dans un marché de vendeurs, les bonnes propriétés partent vite. Parfois trop vite. Les surenchères deviennent fréquentes, la pression monte, et tu dois être capable de te positionner rapidement, sans perdre ta discipline. C'est plus exigeant, plus stressant... mais souvent, les conditions de financement sont aussi plus favorables. Dans les deux cas, comprendre le marché te permet de prendre de meilleures décisions.

5. Une fois propriétaire

Et après l'achat? La vraie *game* commence. Gestion des locataires, suivi des dépenses, entretien, optimisation des loyers... c'est dans ces actions quotidiennes que ton investissement prend de la valeur ou en perd. J'explique toutes les astuces dans mon livre [Amuse-toit](#); un incontournable pour tous les propriétaires de plex au Québec.

À garder en tête



Acheter un plex, au fond, ce n'est pas une question de *timing* parfait. C'est une question de préparation. On nous a longtemps dit que la clé, c'était de cotiser aux REER, d'attendre, et de suivre un chemin déjà tracé. Mais aujourd'hui, ce modèle a ses limites. L'immobilier n'est pas une solution magique — mais bien utilisé, c'est un levier puissant pour reprendre le contrôle de ta trajectoire financière. Et ceux qui réussissent ne sont pas ceux qui prennent le plus de risques. Ce sont ceux qui passent à l'action intelligemment.



Par Alexandre Carboni

Auteur, investisseur, diplômé en finance et passionné de la stratégie financière



Contactez-moi

carboniconseil@gmail.com