



Henri Cousineau, Espaces-a-Louer.com, 514.839.0608, Henri@Espaces-a-ouer.com

SOUS-LOCATION...TOP 10 ERREURS A ÉVITER

Bonjour, mon nom est Henri Cousineau et je suis impliqué en immobilier commercial depuis 1980.

J'ai décidé d'écrire ce guide SOUS-LOCATION ...TOP 10 ERREURS A ÉVITER en espérant que cela va vous aider à éviter des erreurs coûteuses.

Des erreurs qui peuvent vous coûter même très cher.

Si vous vous voyez dans certain passages, ne vous en faites pas, ces erreurs sont même commises par des compagnies qui ont leur propre département d'immobilier.

D'abord voyons les raisons qui peuvent vous porter à vouloir sous-louer vos espaces. Les raisons sont multiples

- L'espace actuel est devenu trop grand
- L'espace actuel est devenu trop petit
- Vous avez changé de modus operandi et vous n'avez plus besoin de cet espace

Maintenant voyons les 10 erreurs commises le plus souvent en sous-location.

#10 Ne pas en parler à son propriétaire avant de mettre en sous-location

A partir du moment où vous décidez que votre espace ne vous conviens plus, parlez-en à votre propriétaire; qui sait, il a peut-être des plans pour votre espace. Il a peut-être un locataire qui a besoin de votre espace, peut-être qu'il le veut pour lui-même...Aussi, c'est l'occasion idéale de prendre le pouls de votre propriétaire et de voir jusqu'à quel point vous avez (en votre propriétaire) quelqu'un qui va vous aider à sous-louer ou bien quelqu'un qui va faire seulement ce qu'il est obligé de faire.



Henri Cousineau, Espaces-a-Louer.com, 514.839.0608, Henri@Espaces-a-ouer.com

#9 Ne pas avoir tous ses documents avant de commencer

Il m'est souvent arrivé de voir des gens descendre à Montreal et d'avoir la semaine pour régler la sous location: les visites, le choix d'emplacement, et avant de faire l'offre ils veulent avoir une copie du bail et vous réalisez que vous n'avez jamais reçu votre copie signée. C'est pas le temps de demander au propriétaire et de réaliser qu'il est en vacances et que personne au bureau ne trouve le bail. Vous savez ce qui va arriver... vos prospects vont passer au 2e plus intéressant et vous venez de perdre une belle occasion parce que vous n'étiez pas préparé.

C'est une perte de temps pour tout le monde. Avant même de publiciser votre sous-location vous devez déjà avoir en main: copie de bail DIGITALISEE, annexes et renouvellements, (Faites vérifier la clause de sous-location) plans de plancher, information sur l'immeuble, photos, brochures, videos, etc. J'ai déjà vu des sous-locations se régler en deux jours... **SOYEZ PRÊTS!**

#8 Essayer de sous-louer soi-même.

C'est ici que le fameux dicton est démenti: "On est jamais aussi bien servi que par soi-même" En immobilier c'est faux comme à la cour. Il a été dit et prouvé qu'une tierce personne **peut négocier mieux pour vous** que vous-mêmes ne pouvez le faire. De toute façon, c'est à vous que revient la **decision ultime** et vous pouvez toujours dire non. Vous avez quelqu'un sur qui mettre le blâme LOL

De plus, le courtier a le réseau pour "écouler" votre espace, il a les connaissances et surtout il a les assurances **responsabilité** professionnelle si quelque chose allait mal.

À chacun son métier et **vous allez sauver** beaucoup de temps et d'argent.



Henri Cousineau, Espaces-a-Louer.com, 514.839.0608, Henri@Espaces-a-ouer.com

#7 De s'attendre à ce que ça coûte rien.

Ne vous faites pas d'idée, ça va vous coûter quelque chose. D'abord la commission, le courtier ne travaille pas pour rien. A moins que les taux de location aient augmenté beaucoup dernièrement, vous devez vous attendre à avoir à déboursier de l'argent.

Il y a principalement deux types de sous-locataires. Le premier est le chercheur d'aubaines et le deuxième est celui qui veut un bail à court terme.

Le premier, le chasseur d'aubaines est celui qui est prêt à déménager à tous les deux ans pour avoir un bureau dans un immeuble de catégorie "A" pour le prix d'une catégorie "B"

Le deuxième, celui qui cherche du court terme. On voit souvent des companies américaines ou européennes venir "tester" le marché du Québec.

Ils ont un budget X pour une période de temps Y et tant mieux s'ils peuvent avoir l'espace meublé. Ils s'attendent aussi à avoir un **meilleur** taux.

L'autre facteur à considerer est que le sous-locataire doit accepter les locaux comme tels. Il devra payer lui-même ses aménagements. Il n'y a pas de budget d'aménagement. Si vous demandez le même taux que le propriétaire qui lui, accorde un budget pour aménagements, vous allez passez en deuxième et votre espace ne se louera pas.

La question est combien la transaction va vous coûter? C'est là qu'interviennent les talents de votre courtier.



Henri Cousineau, Espaces-a-Louer.com, 514.839.0608, Henri@Espaces-a-ouer.com

#6 De prendre l'agent qui vous a vendu votre maison.

L'immobilier résidentiel et commercial sont deux mondes différents à tous les points de vues. En immobilier, méfiez-vous de ceux qui connaissent tout, souvent ils ne connaissent rien. De toute façon, si vous aviez mal à la tête, iriez vous voir un podiatre?

#5 D'attendre trop longtemps pour confier le mandat à un courtier. Temps restant

Des fois, surtout dans le cas de ceux qui on essayé de sous-louer par eux-mêmes, ils décident de confier le mandat à un courtier pour finalement réaliser qu'il ne reste pas assez de temps à la sous-location. Vous savez, cela coûte cher déménager et les gens ne le feront pas pour 6 mois.

#4 Le plus tôt le mieux

Un local en activité (avec des employés et des meubles) se loue toujours mieux qu'un local vide où l'on voit les marques de meubles sur le tapis et les trous dans le mur. C'est pour cela que les appartements ou maisons modèles sont meublées. N'attendez pas d'avoir quitté avant de commencer à faire visiter vos espaces. Et surtout, si possible **laissez les meubles** Un "**plug and play**" va toujours se louer plus facilement qu'un local vide. Les gens trouvent ça démoralisant de visiter des locaux vides.



Henri Cousineau, Espaces-a-Louer.com, 514.839.0608, Henri@Espaces-a-louer.com

#3 Les agents doubles c'est pour les films

Si vous étiez sur le point de vous divorcer, prendriez-vous l'avocat de votre "ex" pour vous représenter. Alors pourquoi prendre un courtier qui représente aussi des propriétaires?

Les intérêts de qui va-t-il défendre? Les vôtres ou ceux de celui qui lui a donné le mandat.

Le courtier représente et prend les intérêts de celui qui lui a donné le mandat.

N'oubliez pas qu'il va vouloir renouveler son mandat.

Ces courtiers (qui représentent environ 90% des courtiers) gagnent leur vie en posant des pancartes, en mettant des annonces dans les journaux et en louant des espaces aux gens qui répondent à leurs appels.

Pour ce type de courtier, la personne la plus importante n'est pas le locataire, son client n'est pas le locataire (ou l'acheteur) mais le propriétaire, le vendeur.

D'ailleurs on voit souvent des bons "inscripteurs" très bien gagner leur vie sans jamais faire une vente directe ou une location. Ils posent une pancarte et attendent que le client ou l'agent du client les appelle.

Vous voulez savoir qui il représente?

Regardez sa littérature, son site web, habituellement, il va avoir une pancarte en avant de l'immeuble.

S'il a une affiche "**A LOUER**" sur le devant de l'immeuble, c'est qu'il détient son mandat de la part du propriétaire et négocie pour et au nom du propriétaire... c'est l'avocat de votre "ex"...

Ceci est aussi vrai lorsque vous cherchez des locaux. Engagez un courtier qui représente **EXCLUSIVEMENT le locataire**; de toute façon vous avez le choix et ses services sont **gratuits pour vous**.

De plus, il a été dit et prouvé que vous payez moins cher en passant par un courtier que d'essayer de négocier par vous-même.

Souvenez-vous qu'un locataire négocie un bail à tous les cinq ou dix ans tandis qu'un courtier est dans "dans le champs" à tous les jours.

En immobilier commercial, il existe deux types de courtiers.

Le premier (la grande majorité des courtiers) Le représentant du propriétaire, travaillent pour les propriétaires. Ils posent des pancartes et attendent les clients. Ils travaillent aussi avec les locataires mais détiennent leur mandat de la part du propriétaire.

Le deuxième type, l'agent du locataire (tenant rep), travaille exclusivement pour le locataire. Bien qu'il soit payé par le propriétaire ou partage la



Henri Cousineau, Espaces-a-Louer.com, 514.839.0608, Henri@Espaces-a-ouer.com

commission du courtier inscripteur, le courtier du locataire détient son mandat et travaille pour le locataire..

#2 Négocier à la baisse la commission de votre courtier

Assurez-vous que votre espace soit le plus intéressant possible pour votre courtier.

Il a d'autres emplacements à proposer à ses prospects, si le vôtre paie le double de ce que les autres paient, il va travailler fort pour louer votre espace.

Les compagnies d'assurances ont depuis longtemps compris..

Les propriétaires immobiliers organisent régulièrement des cocktails, des présentations, donnent des voyages aux courtiers espérant qu'ils vont promouvoir leurs sites.

Donnez le plus possible à votre courtier.

#1 Demander à votre propriétaire de s'occuper de la sous-location de vos espaces.

Quand j'ai commencé en immobilier, un propriétaire m'a dit quelque chose qui m'a fait comprendre l'attitude de bien des propriétaires dans les dossier de sous-locations.

En parlant de mon client (son locataire) qui veut sous-louer son espace, Il dit:

"Tu sais Henri, ton client est un locataire idéal pour nous en tant que propriétaire.

Il n'occupe pas ses bureaux pour lesquels il a payé l'aménagement,
Ne salit pas les tapis,

N'utilise pas les ascenseurs et les espaces communs

N'occupe pas d'espaces de stationnement

Et... il paie son loyer à tous les mois.

Que veux-tu de plus?

A moins de RARES exceptions, une sous-location, pour un propriétaire, c'est un "paquet de troubles" et ça paie pas."

Ils le font parce qu'ils n'ont pas le choix.



Henri Cousineau, Espaces-a-Louer.com, 514.839.0608, Henri@Espaces-a-Louer.com

Alors, la dernière chose que vous devriez faire, c'est de demander à votre propriétaire de s'occuper de votre sous-location

On a vu les 10 erreurs à éviter quand on veut sous-louer son espace le plus rapidement et le plus économiquement possible.

On a vu:

- Ne pas compter sur le propriétaire.
- De bien payer son courtier
- Que les agents doubles sont au cinéma
- Qu'il faut agir le plus tôt possible et de ne pas attendre avant de faire appel à un professionnel de l'immobilier commercial.
- Qu'il faut prévoir un budget et être prêt.
- De relire votre bail et les conditions entourant la sous-location.

Si vous cherchez quelqu'un pour s'occuper de votre sous-location, appelez-moi.

Henri Cousineau, 514.839.0608, Henri@Espaces-a-Louer.com

Quelqu'un qui fait **exclusivement** de la représentation de locataire et non quelqu'un qui est sur les deux côtés de la clôture, appelez-moi.

Henri Cousineau, 514.839.0608, Henri@Espaces-a-Louer.com

Si vous voulez savoir comment on fonctionne, appelez-moi.

Henri Cousineau, 514.839.0608, Henri@Espaces-a-Louer.com

Notre site internet sur la sous-location d'espaces

www.Sublease-MySpace.com