

Les tricheurs en habitation

Chronique du 11 mars 2024

Les médias sont remplis d'histoires d'horreur relatives au marché immobilier résidentiel : le nouveau propriétaire d'une RPA (résidence pour personnes âgées) jette tout le monde à la rue pour un motif ou un autre, des propriétaires de taudis à gros prix et aux murs couverts de moisissures harcèlent et intimident leurs locataires, d'autres font un profit mirobolant en vendant leurs maisons de chambre à la Ville de Montréal, et j'en passe.

Comme pour tout autre activité économique, la très grande majorité des acteurs du secteur de l'immobilier résidentiel sont des gens à la fois honnêtes et respectueux des lois et règlements. **Cela dit, l'on y trouve aussi une minorité de « tricheurs ».** À la faveur de cette chronique, je vais décrire sommairement certains mécanismes que ceux-là mettent en oeuvre, dans trois types de contextes.

Tricherie via le droit de préemption

Le bruit a couru l'an dernier que la Ville de Montréal payait trop cher les immeubles qu'elle acquérait par utilisation de son Droit de préemption :

- À l'intérieur des secteurs désignés par règlement, le vendeur d'un immeuble a l'obligation de transmettre à la Ville toute offre d'achat dûment signée;
- Son droit de préemption permet à la Ville d'acquérir l'immeuble simplement en égalant le prix apparaissant à l'offre d'achat.

On comprend spontanément où peut se glisser une dérive : un tiers peut s'entendre avec le vendeur d'un immeuble et lui signer une promesse d'achat que les deux savent être à prix gonflé. Si la Ville choisit d'acquérir l'immeuble à ce prix, le vendeur et le tiers se partagent la différence entre la valeur initiale et le prix gonflé :

- Quelqu'un actif en immobilier m'a surpris en me confiant que c'était une bénédiction qu'un immeuble soit assujéti au Droit de préemption de la Ville. Écoutons ce qu'en dit **Steve Forget**, propriétaire d'immeubles résidentiels à Montréal :

« On a tous le même réflexe quand on apprend que notre immeuble est visé par un droit de préemption : on éclate de rire ». L'une de ses propriétés venant tout juste d'être mise sous droit de préemption, M. Forget poursuit : « Un ami investisseur m'a dit en riant : « Veux-tu que je te fasse une offre d'achat de 1,4 million pour ton immeuble de 900 000 \$ » » (La Presse, 18 septembre 2023).

- Dans le cas qui a fait scandale en décembre dernier, deux promoteurs ont ainsi multiplié les offres d'achat sur des immeubles soumis au droit de préemption de la Ville. Leur gain attendu, au cas où la Ville aurait exercé son droit, s'élevait à

580 000 \$ (La Presse, 18 décembre). Soupçonnant une approche frauduleuse, la Ville a porté plainte à la police.

La Ville a beaucoup utilisé son droit de préemption pour acquérir des maisons de chambre. Benoît Dorais, responsable de l'habitation à la Ville, souligne que la Ville a refusé d'exercer ce droit dans deux cas, parce que leur prix était excessif :

- Dans ces deux cas, **aucune transaction n'a finalement eu lieu**;
« *Mais rien ne laisse entendre qu'il s'agissait d'offres de complaisance* », ajoute M. Dorais. Vous y croyez à cette interprétation, chers auditeurs ?

Tricherie de certains agents immobiliers

Pour cette forme de tricherie, je ne parlerai pas d'un cas hypothétique mais d'une malversation avérée, puisque ses auteurs ont fait l'objet d'une condamnation par l'**Organisme d'autorégulation du courtage immobilier du Québec**, l'OACIQ, en vertu de la **Loi sur le courtage immobilier**.

Deux courtiers, un homme et une femme, ont orchestré un stratagème frauduleux de promesses d'achat bidon pour créer de la surenchère. Le mécanisme ressemble à celui que nous venons de voir relativement au droit de préemption :

- Les courtiers ont fait signer une promesse d'achat à l'une de leurs proches, laquelle s'est prêtée au jeu puisqu'on l'assurait qu'elle n'aurait jamais à y donner suite;
- Cette offre signée fut gardée secrète par les courtiers, qui ne la déposèrent pas auprès de l'agence qui les emploie (RE/MAX, Royal LePage, Sutton ou tout autre agence), ce qui est contraire à ce que prévoit la loi;
- Les courtiers se servirent de cette promesse d'achat, plusieurs dizaines de milliers de dollars plus élevée que la dernière offre faite par l'acheteur intéressé, afin de le convaincre d'y aller d'un ultime effort pour bonifier son offre;
- Dans un cas ayant fait l'objet de la condamnation récente, l'acheteur a ainsi accepté de payer 40 000 \$ plus cher la propriété qu'il lorgnait. Dans un autre cas, l'acheteur s'est simplement désisté.

C'est bien sûr intentionnellement que je n'ai pas cité les noms des courtiers en cause : qui voudrait les connaître pourra consulter La Presse du 23 janvier. Je ne m'intéresse dans cette chronique qu'au mécanisme de ce type de tricherie.

Les courtiers immobiliers sont rémunérés suivant un certain pourcentage du prix obtenu pour une propriété. Ils ont donc avantage à ce que ce prix soit le plus élevé possible.

Au plus fort de la flambée des prix immobiliers, en 2021 et 2022, pratiquement toute vente donnait lieu à un phénomène de surenchères entre acheteurs. Quels artifices, pas forcément illégaux, les courtiers ont-ils pu mettre en oeuvre afin d'alimenter ces surenchères ?

Tricherie chez certains propriétaires bailleurs

La valeur d'un immeuble à logements est fonction de ses baux locatifs. Un ratio qui a longtemps prévalu était que cette valeur équivalait à 8 années de revenus locatifs. 8 années, c'est 96 mois, que j'ai toujours personnellement arrondi à 100¹. Ainsi :

- Un logement loué au prix de 1 800 \$ par mois vaudrait 180 000 \$.

La très forte majorité des propriétaires-bailleurs sont de bonne foi et entretiennent de bonnes relations avec leurs locataires, limitant les hausses de loyers au taux annuellement suggéré par le TAL (Tribunal administrative du Logement). Il suit que la valeur de leur immeuble progresse peu ou prou au même rythme que l'inflation.

Il existe toutefois d'autres types de propriétaires, littéralement des cow-boys, dont l'objectif est de faire le plus d'argent possible, le plus rapidement possible. Les médias relatent régulièrement leurs pratiques :

- Sitôt devenus propriétaires d'un nouvel immeuble, soit ils assomment les locataires d'une hausse démesurée des loyers, soit ils prétextent des travaux d'envergure pour convaincre les locataires de déménager, soit encore ils réquisitionnent les logements pour prétendument y loger leurs 18 grand-mères ou 143 enfants. Et ainsi de suite...

Dans l'immédiat, les loyers passent ainsi de 1 200 \$ à 2 200 \$ par mois, à titre d'exemple :

- Le propriétaire « cow-boy » peut alors encaisser 1 000 \$ de surprofits mensuels par logement;
- Il pourra aussi revendre l'immeuble à 100 fois les nouveaux baux, soit 220 000 \$ le logement acquis à 120 000 \$ quelques mois plus tôt à peine;
- Les « cow-boys » fonctionnent souvent en réseau et s'échangent les immeubles à partir d'une ribambelle de sociétés à numéro : bonne chance à qui souhaiterait y voir clair, l'opacité étant précisément le but recherché.

Mot de la fin

Il faut se garder de l'impression que donnent les médias, qui ne parlent que du cas douteux ou carrément scandaleux, jamais des 100 cas qui, parallèlement, ne posent aucun problème. Ce qui s'applique au secteur du logement comme à tout autre secteur.

Reste que les lois et règlements relatives au logement doivent être continuellement ajustées pour contrer les nouveaux stratagèmes que des personnes mal intentionnées inventent tout aussi continuellement, à seule fin de s'en mettre plein les poches.

¹ Ce ratio de 100 vaut en temps « normal », correspondant à des taux d'intérêt hypothécaire d'un maximum de 5 % et à un taux de disponibilité de 3 % dans chacun des sous-marchés. Dans le marché fou des récentes années, le ratio peut aisément passer à 150 et plus.