

Cet article a été partagé à partir de La Presse+
 Édition mai 2014, section IMMOBILIER, écran 8



COUP D'ŒIL MODE D'EMPLOI QUO'DE NEUF

ON PARLE DE NOUS

TABLETTE/PHONE INSTALLER L'APPLICATION



IMMOBILIER

RÉNOVER, MAIS À QUEL PRIX ?



ENVOYER

62

Recommander

5

Tweeter

0

8+1

LA QUESTION À 100 000 « PIASSES »

ALLISON LAMPERT
 COLLABORATION SPÉCIALE

Impossible de parler des rénovations récemment complétées au Château Nasso sans aborder la « question à 100 000 “piasses” ».

Cette question sur l'avenir de l'immeuble en copropriété a été posée en 2012, lors d'une assemblée générale où les copropriétaires étaient devant un dilemme.

Leur immeuble, situé devant le portail Roddick, entrée principale du campus de l'Université McGill au centre-ville, devait se conformer aux règlements imposés par le Service de sécurité incendie de Montréal. Pour que ces rénovations essentielles se fassent, chaque copropriétaire a dû accepter de payer une facture, ou cotisation spéciale d'environ 100 000 \$ par unité.

En cas de refus de la part des copropriétaires, ou s'ils étaient incapables d'amasser cette somme dans les 45 jours, leur bâtiment courait le risque de ne plus être assuré. Après une décennie de tergiversations, les copropriétaires ont finalement donné le feu vert aux travaux exigés par la Ville.

« En effet, avec l'évolution de la réglementation, plus on attend, plus il peut devenir coûteux d'entreprendre les travaux correctifs », explique Benjamin Remia, gestionnaire du Château Nasso et cofondateur de l'entreprise Sequoia Gestion Immobilière Inc.

« Le plus important pour les syndicats qui reçoivent un avis de non-conformité est sans doute d'y donner suite immédiatement plutôt que de laisser filer les années sans rien faire. »

— Benjamin Remia

Deux ans plus tard, les travaux s'achèvent. Entre autres, on a installé un système de gicleurs dans toutes les unités, le bâtiment de 10 étages s'est doté d'une nouvelle génératrice ainsi que d'un nouveau panneau d'alarme incendie.

Lors de l'assemblée générale annuelle tenue cette semaine, le débat était moins houleux que celui de la réunion en 2012. Une proposition sur l'embellissement du rez-de-chaussée coûtera des sous additionnels.

Mais la question à 100 000 "piasses" a finalement été réglée.

UN INVESTISSEMENT MOINS RENTABLE QUE PRÉVU

ALLISON LAMPERT
COLLABORATION SPÉCIALE

Quand Jean-François Boily a appris qu'il devait verser une cotisation spéciale de 100 000 \$ pour rénover le bâtiment dans lequel il habite, le copropriétaire a considéré que ce débours augmenterait la valeur de son condo.

Au fil des ans, le Château Nasso s'était détérioré au point où les acheteurs avaient délaissé l'immeuble en copropriété situé en plein cœur du centre-ville, en face de l'Université McGill.

Il y avait, malgré tout, des raisons de se montrer optimiste. Selon le rapport d'un évaluateur en 2012, les travaux de 4,3 millions augmenteraient la valeur foncière de leur condo de 80 000 \$ par unité.

Deux ans plus tard, les rénovations sont presque terminées. Jean-François Boily se dit généralement satisfait des travaux qui ont donné un deuxième souffle au bâtiment de 47 unités. Les couloirs sont propres et bien éclairés, l'ascenseur qui tombait souvent en panne a été remplacé, et l'immeuble est maintenant conforme aux règlements de la Ville de Montréal.

Par contre, pour ce qui est de la somme déboursée, son retour sur investissement est moins important qu'il l'aurait espéré et il attend toujours un acheteur pour son condo qu'il a mis en vente.

Même si les acheteurs potentiels connaissent l'histoire de la cotisation spéciale et des travaux qui ont été réalisés, ce n'est pas suffisant. Un vendeur ne peut pas contrôler l'offre et la demande, et à Montréal, en ce moment, le marché du condo est assurément favorable aux acheteurs.

Mais, avait-il le choix?

RÉNOVER, MAIS À QUEL PRIX ?

Les copropriétaires du Château Nasso ont vécu un moment difficile en 2012, contraints de payer une cotisation spéciale d'environ 100 000 \$ par unité, et ce, à 45 jours d'avis. Qu'à cela ne tienne, plusieurs résidents ont perçu cette facture pour la mise en règle de leur immeuble comme un investissement, promesse d'une augmentation considérable de sa valeur foncière... Or, comme l'ont appris certains d'entre eux, les rénovations ne se traduisent pas toujours par des gains financiers au moment de vendre, surtout lorsque le marché est plutôt favorable aux acheteurs.

ALLISON LAMPERT
COLLABORATION SPÉCIALE

ENVOYER

