

Table des matières

I – TON PREMIER ACHAT IMMOBILIER.....	13
A – Avant de démarrer : la notion d'actifs et de passifs.....	14
Richesse et pauvreté.....	17
Prix et valeur.....	17
Ton réseau : un actif puissant.....	19
B – Les étapes d'un achat immobilier.....	20
1 – Définis ta zone de recherche.....	21
a) Emplacement, emplacement, emplacement.....	22
Emplacement et locataires.....	22
Emplacement et revente.....	23
Emplacement et usage.....	25
b) Connais d'abord le quartier.....	27
c) Achète près de chez toi.....	28
Indicateurs de santé d'un quartier.....	28
2 – Ordre de prix : définis ton budget.....	29
3 – Recherche et trouve un bien rentable.....	31
Elle est où, la bonne affaire ?.....	32
C'est toi qui crées TA bonne affaire... ..	33
Petit coup d'œil sur la rentabilité.....	34
Plusieurs rentabilités, ça veut dire quoi ?.....	35
Cherche ton bien par toi-même.....	36
Capacité et rapidité d'implémentation.....	37
Et dans le concret ?.....	38
Supports et biais de recherche.....	39
Le principe de l'entonnoir.....	39
Internet et la quête d'un bien immobilier.....	41
a) Connais le marché grâce au Web.....	41
Trois types de marchés immobiliers.....	43
Marge de sécurité.....	44
Tu investis ou tu spéculs ?.....	45
b) Fais la pige sur le Web.....	46

ENRICHIS-TOI **MASSIVEMENT** AVEC L'IMMOBILIER

Passe sur le terrain.....	47
La bonne affaire, c'est celle que tu conclus !.....	48
Sers-toi de ta force accumulée.....	49
4 – Visite le bien.....	51
a) Ce qu'il faut déterminer : urgence du vendeur.....	52
Le vendeur est-il pressé ? – indices.....	54
b) Ce qu'il faut déterminer : état du bien.....	56
Visiter un bien – conclusion.....	56
Rechercher un bien – conclusion.....	56
5 – Ton tableau de bord d'investisseur.....	58
LE PLUS IMPORTANT À CONSIDÉRER POUR TOI, C'EST LE CASH FLOW.....	59
6 – On démonte les idées reçues (négocie le prix et les conditions d'achat).....	60
La résidence principale n'est pas un actif (sauf dans un cas précis).....	60
Résidence principale pour achat-revente.....	61
Faut-il mettre du cash dans ton opération ?.....	62
Ton premier achat immobilier – conclusion.....	64
II – RENTABILITÉ RIME AVEC FISCALITÉ.....	66
Tout beau tout chaud, mon investissement... c'est vrai ?.....	67
Et la rentabilité ?.....	71
Importance du cash flow dans une logique d'investissement... dynamique et patrimonial.....	72
C'est quoi déjà, le cash flow ?.....	73
La valeur du bien a son importance.....	73
Autres critères à part le cash flow : la valeur du bien.....	74
Suivre le cash à la trace... grâce au comptable.....	81
Le rôle irremplaçable de l'expert-comptable.....	82
1 – Quand on dit cash flow.....	83
2 – Tu es imposé sur les revenus – quels revenus ?.....	85
a) La notion de revenus d'un point de vue fiscal.....	85
b) L'impôt sur le revenu.....	85

c) La notion de foyer fiscal.....	86
3 – Le Taux Marginal d'Imposition.....	89
4 – Les cotisations sociales.....	92
Investissement immobilier et séparation de biens.....	94
La Séparation de Biens.....	95
Les données du problème : vocabulaire et bonne compréhension.....	97
Entre optimisation fiscale et abus de droit.....	98
Différentes façons de lire un texte de loi.....	99
Lecture agressive du texte et pensée rétrograde.....	103
5 – Le déficit foncier.....	104
Déficit foncier.....	105
Zoom sur ton cash flow.....	106
Traitement du déficit.....	106
Quid de l'impôt sur le revenu la première année.....	107
Provision du déficit foncier.....	110
Déficit provisionné : valable 10 ans sur résultat foncier positif	112
Combien de temps le déficit foncier te couvre-t-il ?.....	112
Déficit foncier et travaux.....	114
Attestation d'autorisation de travaux sans permis de construire	114
« Petits » pièges et gros risques du déficit foncier.....	116
6 – L'amortissement comptable.....	119
Amortissement comptable – notions utiles.....	120
Immobilisation d'un bien.. immobilier.....	122
Charges et immobilisation, c'est la même chose ?.....	123
Durée d'immobilisation des biens d'une entreprise.....	124
.....	125
7 – Déficit foncier et amortissement comptable cumulés.....	127
8 – Comment louer ton bien.....	129
Durée des baux.....	129
a) La location nue ou location vide.....	133

ENRICHIS-TOI **MASSIVEMENT** AVEC L'IMMOBILIER

Comment ça marche ?.....	133
Tes avantages d'investisseur en location nue	134
– fiscalité	134
L'imposition en location nue.....	135
Booste ta rentabilité en location nue.....	137
– nom propre, SCI à l'IR.....	137
Le déficit foncier en location nue.....	137
Le déficit foncier sur la durée.....	139
b) La location meublée.....	143
La Location Meublée Non Professionnelle	144
– Fiscalité	144
Tes avantages d'investisseur en location meublée	145
– fiscalité	145
Quand peux-tu amortir comptablement tes biens immobiliers ?.....	146
9 – L'impôt sur les sociétés.....	147
Investir au statut de société – avantages.....	148
Personne Physique / Personne Morale.....	151
L'immobilier et les sociétés.....	152
A – SCI : la Société Civile Immobilière.....	153
SCI ou indivision.....	153
Inconvénients et lacunes de l'indivision.....	155
La SCI – premiers avantages : les avantages de gestion.	157
Statuts de la SCI.....	158
Création d'une SCI – les étapes	159
Créer une SCI : pour quel coût ?.....	160
Obligations de la SCI.....	160
Les associés de la SCI.....	160
Associés et gérance en SCI.....	161
Le gérant de la SCI.....	163
B – Caractéristiques de la SCI – synthèse.....	164
Quand créer une SCI ?.....	165
Clause de substitution et SCI.....	165

C – La fiscalité des SCI.....	167
a) Société Civile Immobilière imposée sur les revenus....	167
Bénéfices imposables d'une SCI à l'IR.....	167
Déficit foncier en SCI à l'IR.....	168
Déficit foncier et compte de résultat.....	170
Amortissement comptable en SCI à l'IR.....	171
Bénéfice comptable et bénéfice fiscal.....	172
b) Société Civile Immobilière imposée sur les sociétés...	173
SCI taxée sur les sociétés (IS).....	173
Bénéfices imposables en SCI à l'IS.....	174
Déficits et amortissements comptables en SCI à l'IS..	175
SCI et frais de mutation.....	176
Option pour l'IS.....	178
SCI : option pour l'IS irrévocable... ou presque.....	178
Durée des baux en SCI.....	178
Les risques de la requalification fiscale des SCI.....	179
10 – Rentabilité en immobilier.....	181
A – Valeur présente et valeur future.....	183
Rendement et rentabilité : quelle différence.....	183
B – Trois rentabilités à examiner.....	186
a) Rentabilité brute.....	186
b) Rentabilité nette.....	187
c) Rentabilité nette-nette.....	188
Rentabilité en un coup d'œil.....	189
Rapport surface / rentabilité.....	189
Récolte les chiffres – documents nécessaires	190
Qu'est-ce qui fait fluctuer la rentabilité ?.....	191
C – Valeur et Art de vivre : l'immobilier beau et pérenne....	192
L'Art de vivre.....	194
a) Art de vivre et bonheur de vivre.....	195
b) Art de vivre et transmission.....	196
Art de vivre et segment-clients.....	197
a) Acquéreurs.....	197

ENRICHIS-TOI **MASSIVEMENT** AVEC L'IMMOBILIER

b) Locataires.....	199
Art de vivre et qualité des matériaux.....	200
Art de vivre et standing.....	202
Art de vivre et bonne affaire.....	206
Analyse d'un bien dans une logique patrimoniale de transmission.....	207
III – NÉGOCIE (c'est à l'achat que tu es gagnant).....	210
1 – La négociation est un art.....	211
2 – Négociation et élastique.....	214
Équilibre des pressions en négociation.....	214
Élastique et élasticité.....	215
Tu rencontres comme limites... celles que tu t'es fixées.....	215
Demande... comme il faut.....	220
Le négociateur et le jardinier.....	220
Le bon sens du maître du jeu.....	222
Et si le vendeur dit non ?.....	224
3 – Les outils du négociateur.....	225
a) Les outils du négociateur : les bonnes questions.....	225
b) Les outils du négociateur : la qualité d'écoute.....	226
Les tactiques qui ont fait leurs preuves.....	227
a) Le fin diplomate.....	227
b) L'influenceur.....	231
c) L'influence du facteur temps.....	235
c) Quand négociateur quoi ?.....	237
d) Propose le bon prix : garde le vendeur dans le jeu.....	238
e) De quoi es-tu décideur ?.....	240
f) On ne négocie pas que le prix !.....	241
4 – Éléments à négocier.....	242
Un mot sur le dol en immobilier.....	245
La négociation – conclusion.....	247
5 – Les interlocuteurs fameux de l'investisseur.....	252
Alignement des intérêts.....	253
Les Agences immobilières et leur Business Model.....	254

Guillaume **Salomon**

Gérance et ingérence des agences	255
Frais obscurs, obscures factures.....	256
Paroles creuses.....	257
Coût de transfert.....	258
Conditionnement du client.....	260
Critères de solvabilité – aparté	262
Faible inertie des agences, implémentation médiocre	264
Le coup de grâce : le mandat d'exclusivité.....	265
Les notaires.....	267
Exemple – anecdote de l'auteur.....	268
Deux notaires valent mieux qu'un.....	271
Les avocats.....	271
Les établissements bancaires – les banquiers.....	272
Les syndics de copropriété.....	276
Les conseillers en gestion de patrimoine.....	277
6 – Organisation, réception & gestion de l'information, visualisation.....	280
Sors de ta zone de confort.....	281
Réception et gestion de l'information.....	282
Apprends à te reprogrammer.....	284
Mind Mapping.....	289
Organisation et gestion de l'information.....	291
a) Système de gestion des flux d'information.....	292
b) On ne peut pas travailler sur un système qu'on ne mesure pas.....	293
Conclusion – business, chiffres et organisation.....	294
Exemple – Affaire de chiffres & Analyses.....	295
IV – LES NICHE DE L'IMMOBILIER.....	302
A – Niches et business.....	303
B – Pourquoi investir dans une niche ?.....	304
C – Immobilier, business et marketing.....	305
N'oublie pas la location nue.....	305

ENRICHIS-TOI **MASSIVEMENT** AVEC L'IMMOBILIER

D – Le home staging, comment optimiser l'exploitation des niches.....	307
a) Principe du home staging.....	307
L'effet Waouh – la première impression.....	307
Les énergies d'un appartement – le décorateur d'intérieur	308
b) Les locataires sont tes clients.....	309
Zoom sur la fiscalité.....	311
Les quatre types de besoin en business.....	311
Désignation des appartements.....	312
Classifications des logements.....	313
Surfaces, volumes et logement décent.....	313
Logements T, F ou P.....	315
Pièce principale.....	316
Studio, F1 ou T1 ?.....	316
Duplex, souplex, loft.....	317
Type de logement, salubrité et aides au logement.....	318
E – Les niches de l'immobilier.....	319
1 – La location courte durée (Airbnb, Booking.....)	320
Éléments à prendre en considération.....	320
Segments-clients.....	321
Avantages – location courte durée.....	322
Par contre.....	323
Première impression et impératifs de gestion.....	324
2 – La colocation.....	329
Avantages – colocation.....	329
Par contre.....	330
3 – La location meublée.....	331
Avantages – location meublée.....	332
Par contre.....	333
4 – Le meublé haut de gamme moyenne durée.....	334
Micro-niche dans le secteur du tourisme de luxe : location meublée court terme haut de gamme.....	335

Avantages micro-niche courte durée de luxe.....	336
5 – L'immeuble de rapport.....	337
Avantages – immeuble de rapport	337
Par contre.....	339
6 – Le bail professionnel.....	340
Définition.....	340
Bail professionnel – principaux avantages	342
Bail professionnel et emplacement.....	344
7 – Les Parkings & Garages.....	346
Avantages – parkings & garages.....	346
Par contre.....	348
8 – La location saisonnière.....	349
Locations saisonnières et abattement fiscal.....	350
Par contre.....	351
9 – La défiscalisation : fausse niche immobilière et vraie arnaque.....	352
Gestion de patrimoine VS défiscalisation.....	353
Les niches immobilières – conclusion.....	357
V – FINANCEMENT	360
De l'argent professionnel à l'argent personnel.....	361
Alors, argent pro ou argent perso ?.....	362
Et l'argent noir ?.....	363
Aux trois argents, chacun son rôle.....	365
A – Cash is king.....	367
Se servir de l'argent des autres ?.....	370
B – Options de financement.....	373
1 – Les caractéristiques d'un financement optimisé.....	374
2 – Les différents modes de financement.....	376
a) Le financement (ou prêt) amortissable.....	376
b) Le financement In Fine.....	377
c) Le financement à paliers (prêt lissé).....	378
d) Financement avec option de transfert.....	378
Clauses de remboursement immédiat.....	382

ENRICHIS-TOI **MASSIVEMENT** AVEC L'IMMOBILIER

Négocier quoi ? Exemple des Indemnités de Remboursement Anticipé (IRA).....	382
Essentiel pour l'investisseur : le coût d'opportunité	383
C – Les taux d'intérêt.....	385
1 – Taux fixe ou taux révisable.....	385
2 – Le TAEG – Taux Annuel Effectif Global.....	388
a) Le TAEG.....	388
b) Connaître le TAEG d'une offre de financement.....	390
c) Âge de l'emprunteur et TAEG.....	390
3 – Impact des taux d'emprunt.....	393
Renégocier un financement conclu à taux fixe.....	396
Lignes de crédit non tirées.....	397
D – Durée du financement.....	400
1 – Impact des durées de financement.....	400
2 – Remboursement court terme.....	407
Comparaison financement sur vingt ans / sur sept ans	409
E – La question de l'apport.....	424
F – Décalage de financement.....	425
Durée du décalage de financement – aparté.....	426
G – Caution VS hypothèque.....	431
H – Les assurances.....	435
Un mot sur la quotité.....	437
I – Décroche ton financement.....	441
1 – Sollicite plusieurs établissements bancaires.....	441
2 – Ton banquier et toi : une relation gagnant-gagnant....	444
3 – Prépare un dossier béton.....	446
Ton dossier de demande de crédit.....	446
VI – ACHAT-REVENTE.....	451
A – Principales caractéristiques de l'achat-revente.....	452
B – Achat-revente : attention au redressement fiscal et à la requalification.....	454
1 – Plus-value en immobilier.....	456
a) Plus-value des particuliers.....	456

Calcul de la plus-value des particuliers.....	456
Taxation de la plus-value des particuliers.....	457
b) Taxation de la plus-value des particuliers en cas de cession de la résidence principale.....	458
c) Plus-value des sociétés (ou plus-value professionnelle)	458
Calcul et taxation de la plus-value en SCI à l'IR.....	459
Calcul et taxation de la plus-value immobilière pour les sociétés.....	459
d) Activité de marchand de biens.....	460
2 – Redressement fiscal et requalification.....	461
a) Critères de détermination de l'activité de marchand de biens.....	461
Caractère habituel.....	462
Intention spéculative.....	462
b) Tu n'es pas marchand de biens et tu peux le prouver	464
c) Requalification, requalification... les implications. .	465
Conclusion.....	469
C – Faire une opération d'achat-revente.....	470
1 – Trouve une bonne affaire – fais-en une excellente affaire.....	470
2 – Finance ton opération d'achat-revente.....	473
3 – Augmente la valeur du bien.....	475
Provoque le coup de cœur.....	476
D – Revends ton bien... et gère la suite.....	478
Fixe un prix.....	478
Mets ton bien en vente : publie des annonces.....	478
a) Illustre tes annonces.....	479
b) Rédige une annonce-type.....	480
Et si le bien ne se vend pas ?.....	482
Si les acquéreurs sont séduits mais ne veulent pas des meubles.....	482

ENRICHIS-TOI **MASSIVEMENT** AVEC L'IMMOBILIER

Une belle somme sur ton compte... d'un seul coup.....	483
ASTUCES.....	485
ANNEXES.....	495
ANNEXES.....	495
ANNEXES.....	495
ANNEXE A : Le plan local d'urbanisme (PLU).....	496
ANNEXE B : Liste des Travaux Déductibles en Déficit Foncier.....	498
ANNEXE C : Location Nue / Location Meublée : comparatif frais, déductions, régimes.....	507
ANNEXE D : Location Courte Durée – Fiches de Protocole	509

I – TON PREMIER ACHAT IMMOBILIER

Cette fois-ci, tu y es. Tu te lances dans l'investissement immobilier. Wow ! Quel grand moment. Notre but ? Te faciliter la vie. D'autres que toi sont passés par là ; en te faisant profiter de leur expérience, ils mettent à ta portée des choses qu'ils auraient aimé savoir en débutant.

Tu peux lire ce livre comme un guide ; tu y trouveras des conseils, des astuces, des pas-à-pas. N'oublie pas de te former, d'apprendre toujours. Sois curieux, prudent et checke plusieurs fois les infos dont tu comptes te servir ! Comme tu vas le découvrir, chaque geste entrepris à partir de maintenant donne du sens à ton avenir.

A – Avant de démarrer : la notion d'actifs et de passifs

Voilà une notion primordiale pour toi – pour un investisseur : les actifs et les passifs financiers. Avant de te conduire dans les arcanes de l'immobilier, on va s'assurer qu'il n'y a pas de *bug* sur le sujet.

Exemple

Tu es le patron d'une petite entreprise en bonne santé ; si tu travailles bien, tu peux en obtenir de grandes choses.

Tu as deux employés, appelons-les **A** et **P**.

- **A** est un employé modèle. Sérieux et compétent, il met ses talents à ton service de telle sorte que, grâce à lui, tu t'enrichis car ton entreprise se développe de façon exponentielle.
- **P** se révèle être un employé paresseux. Il faut sans cesse le motiver. En gros, il ne plombe pas seulement l'ambiance de l'entreprise, il gêne sa dynamique et n'améliore pas ses comptes. En conséquence, tu te demandes vraiment à quoi ça te sert de l'employer.
Qui ne penserait pas comme toi ?

Tu nous as vus venir gros comme une maison ! L'entreprise dont on parle, ce sont tes finances, l'employé A représente tes actifs, l'employé P tes passifs.

- L' **ACTIF** de tes finances, c'est un **argent qui travaille pour toi et te rapporte quelque chose de concret**. Si tu dois consentir à une dépense pour l'acquérir, ce que tu en retires est largement plus impactant que cette dépense.
- **Des actifs célèbres :**
 - Les actions de sociétés cotées ou non cotées,
 - Les obligations d'état (valeur mobilière représentative d'une fraction des dettes à long terme d'un état),
 - Les brevets,
 - Les logiciels,
 - Les droits d'auteur,
 - Les SCPI (Sociétés Civiles de Placement Immobilier),
 - Certains équipements d'entreprise et d'industrie,
 - **L'investissement immobilier...**
- Le **PASSIF**, c'est quelque chose dans quoi tu as investi mais qui ne te rapporte pas d'argent et qu'en plus, tu dois entretenir. Par conséquent, il plombe tes finances. Le passif freine ton développement.
- **Quelques exemples de passifs :**
 - La voiture perso,
 - Le crédit-conso (n'est pas recommandé si tu t'en sers pour acheter des passifs. En revanche, il peut servir à acheter des actifs. Si tu as du mal à faire financer ta première opération par la banque ou si

ENRICHIS-TOI MASSIVEMENT AVEC L'IMMOBILIER

tu te lances dans l'activité de marchand de biens et que tu n'obtiens pas de financement. C'est histoire de mettre le pied à l'étrier car le crédit à la consommation est plafonné à 75 000€... pas de quoi faire des folies non plus),

- La résidence principale (à moins que tu ne la considères comme un *stock prêt à larguer* et que tu réalises une opération d'achat-revente après travaux – on va en reparler).

Pour conclure :

- **Achète des actifs** : de l'argent qui te rapporte de l'argent,
- Achète des **actifs** avec des **actifs**,
- **Vends un actif** pour acquérir un **actif plus rentable**,
- **N'achète pas de passifs**,
- Si le **passif** devient nécessaire, ne l'achète qu'avec des **actifs**,
- Achète un **passif en-dessous de sa valeur** : obtiens-le à un **prix inférieur** à sa valeur.

**Acheter des passifs t'appauvrit,
Acheter des actifs t'enrichit !**

Richesse et pauvreté...

...ne sont pas question de statut. Dans le système actuel, qu'est-ce que la richesse ? C'est faire de bons achats.

Réaliser de bons achats et avoir une bonne gestion de ces achats. **S'enrichir, c'est acheter intelligent** : quoi, quand, pourquoi. D'où ce qu'on a introduit au-dessus quant aux **actifs** et ce qu'on va développer en-dessous quant au **prix** et à la **valeur**.

Prix et valeur

Voilà deux notions confondues. Pourtant, le prix d'une chose et sa valeur sont deux choses très différentes.

*Le prix est ce que vous payez,
la valeur est ce que vous obtenez*
Warren Buffet

En d'autres termes, acquérir quelque chose en-dessous sa valeur, c'est acquérir du même coup la valeur que tu as décelée et qui est un facteur primordial de ton enrichissement puisque c'est elle, bien exploitée, qui va te rapporter.

Tant qu'on y est, connais-tu Warren Buffet, homme d'affaires et investisseur américain parmi les plus riches du monde ? Warren a systématiquement réinvesti les bénéfices dégagés par la société qu'il a fondée. Ainsi, en répétant les bons gestes, il a bâti sa fortune et il est devenu massivement, durablement riche en vivant sa passion. **Pourquoi dire ça maintenant ? Parce que les gestes qui conduisent à ton indépendance financière sont à ta portée. Il faut les identifier, les appliquer, les répéter. Ainsi, tu atteindras**

ENRICHIS-TOI **MASSIVEMENT** AVEC L'IMMOBILIER

ton but.

Tu as plus de chances de peser lourd en accumulant les grains de sable qu'en cherchant à tout prix à soulever une montagne.

En résumé, si quelque chose vaut 50, tu dois l'acheter 35 pour être gagnant. En immobilier, tu gagnes de l'argent quand tu signes chez le notaire. Les profits se font toujours à l'achat.

Bien ! Côté théorie, on vient d'envoyer du lourd. Si on passait au concret ? Si on traçait l'itinéraire vers ta richesse ? *Sounds good*, dirait un Anglais : ça donne envie.

Une dernière remarque. Deux minutes de très bonne négociation en immobilier peuvent te faire gagner 20 000€. 20 000€ en deux minutes ! **Aucun salaire au monde ne permet d'en gagner autant.**

Ton réseau : un actif puissant

La richesse de ma vie, c'est les autres
Christian Jeanpierre

- **Le réseau que tu vas te créer est définitivement un de tes meilleurs atouts.** Positionne-toi par rapport à tes interlocuteurs. Pense à eux ; quand tu viens les solliciter,

qu'est-ce qui va les inciter à te faire confiance ? À te prendre au sérieux, à revenir vers toi si tu le leur demandes ? L'agent immobilier, par exemple, pour quelle raison est-ce qu'il va t'appeler toi plutôt qu'un autre de ses clients quand on lui confie un bien avec le profil que tu recherches ? Motive tes intermédiaires. Fais-leur voir que tu comptes sur eux, communique avec eux, valorise leur travail, leurs compétences. Fais-leur aussi des cadeaux, montre-leur que tu es un as dans leur manche, une valeur sûre. S'ils comprennent que te faire gagner de l'argent leur rapportera, ils seront de ton côté. **Aide les gens qui peuvent t'aider.**

- **Créer et entretenir un réseau est une tâche chronophage mais terriblement efficace.** Ta première richesse après toi-même, c'est les autres. C'est leur temps ou leurs compétences qui vont servir tes ambitions, puisque tu vas y faire appel. Grâce aux gens, tu vas atteindre tes objectifs.

LE RÉSEAU EST UN ACTIF TRÈS PUISSANT

B – Les étapes d'un achat immobilier

C'est la première question qu'on se pose : *par où je vais commencer ?* Tu peux aborder les choses de cette manière ; comme tu vas le voir, il y a une chronologie dans l'achat immobilier :

- Définis ta zone de recherche,
- Définis ton budget,
- Recherche un bien,
- Analyse la rentabilité du bien,
- Visite-le,
- Négocie le prix et les conditions d'achat,
- Décroche un financement,
- Optimise le bien ,
- Mets-le en location.

On reprend les choses dans l'ordre ? Allez, go !

1 – Définis ta zone de recherche

Si on te dit *Investis dans un quartier dynamique, à forte capacité liquidative de l'actif*, qu'est-ce que tu en penses ? Qu'on s'éloigne du but qu'on s'était fixé de te simplifier la vie. En fait, cette phrase est vraie mais il s'agit de la conclusion du chapitre – quant à la capacité liquidative de l'actif, on l'explique très bientôt.

Qu'est-ce tu dois savoir au sujet de ta zone de recherche ?

- Que **l'emplacement est LE facteur ESSENTIEL de ton achat immobilier**, tu peux optimiser beaucoup de choses sur un bien pour qu'il prenne de la valeur mais tu ne peux pas changer l'emplacement.
- Qu'il faut **investir dans un quartier que tu connais bien** : *ce qu'on ne maîtrise pas nous rend esclaves*,
- Qu'il vaut mieux réaliser ton premier investissement **près de chez toi** et, de manière générale, grouper tes acquisitions. Du moins, si tu comptes te constituer un patrimoine et investir dans de nombreux biens, c'est plus facile côté gestion d'avoir tout près de chez soi ou dans une même zone.

a) **Emplacement, emplacement, emplacement**

C'est en fait la règle de l'immobilier. Pourquoi l'emplacement est-il si important ? Parce qu'il est la première

ENRICHIS-TOI **MASSIVEMENT** AVEC L'IMMOBILIER

valeur d'un bien. Il est donc son premier facteur de rentabilité, à la fois en matière :

- D'exploitation : la capacité à trouver des locataires, à les conserver et la qualité de ta clientèle sont des notions inhérentes à l'emplacement d'un bien,
- De revente : la capacité à revendre vite et à très bon prix un logement dépend aussi de sa situation – c'est ce qu'on appelle la capacité liquidative.

Emplacement et locataires

Tes locataires à venir (ou les futurs acquéreurs de ton bien) cherchent une qualité de vie. Il y a donc une adéquation à établir entre ton offre et les besoins auxquels tu réponds.

Si tu mets sur le marché locatif un logement situé dans un quartier défavorisé, dans la majorité des cas, tu auras affaire à des locataires à ennuis : défauts de paiements, incapacité à entretenir correctement le bien, troubles causés dans le voisinage... Bref. Si tu as de mauvais locataires et que tu es confronté à des impayés ou à des dégradations, **tu peux te retrouver en faillite en un rien de temps**. C'est une spirale, un appartement *défoncé* se revend mal...

*Fais attention aux zones sensibles. Elles peuvent t'attirer parce que la rentabilité y est bonne mais il faut savoir qu'il y a toujours des problèmes et des imprévus à gérer dans les quartiers défavorisés où les locataires ne sont pas de bons locataires. **Ce qui est moins cher coûte plus cher.***

Dans ces zones qui ne sont pas sûres, les gens

recherchent plus de sécurité, évidemment. Il peut être intéressant, par exemple, de louer des garages car beaucoup de personnes pourraient souhaiter mettre leurs véhicules à l'abri d'éventuelles effractions et seraient prêtes à consacrer un budget à ce poste.

Emplacement et revente

L'emplacement d'un bien diminue l'impact du prix de l'actif. Les ventes immobilières prennent du temps : si tu es bien placé, une vente que tu voudras réaliser plus tard pourra se faire rapidement !

Il y a en fait plusieurs façons d'évaluer la valeur d'un bien :

- La valeur d'achat,
- La valeur d'assurance,
- La valeur de vétusté,
- Et donc, la **valeur liquidative**.

La valeur d'un actif est dépendante de sa capacité liquidative : de sa capacité à être vite revendu, à être transformé en cash plus ou moins rapidement.

Exemple

Tu as le choix entre acheter un bien sur les Champs-Élysées, qui coûte quelques millions et un acquérir un bien de très grande valeur – une superbe propriété – quelque part en rase campagne, à des kilomètres de toute grande ville.

ENRICHIS-TOI MASSIVEMENT AVEC L'IMMOBILIER

Pourquoi te décider pour l'immeuble des Champs-Élysées ? **Parce que dans ce secteur, ton bien se revendra très rapidement.**

La capacité liquidative de l'actif (même à l'oreille, ça sonne bien), dépend donc de l'emplacement du bien. Imagine que tu aies besoin de revendre un immeuble en urgence, pour financer une nouvelle acquisition ou pour faire face à un besoin personnel. Tu auras plus de chances d'y parvenir si le marché immobilier est dynamique dans ton quartier d'implantation, si la demande est forte sur le secteur.

En seconde zone, la gestion d'un bien demande des coûts plus élevés. Tu es obligé de faire des compromis supplémentaires. À la campagne, le locataire peut se montrer exigeant sur la qualité du bien (la demande locative n'est pas forte), dans un secteur demandé, l'appartement peut être loué même s'il faut refaire toutes les peintures (et le locataire prend ça à sa charge) !

De même, dans une grande ville où la demande locative est élevée, tes possibilités d'aménagement sont accrues. Tu peux transformer un appartement de 50 m² en deux studios après avoir fait un sas et trouver facilement deux locataires pour augmenter ta rentabilité ; en zone reculée, tu auras peu de chances de faire louer un bien de ce type, avec une moindre surface. La valeur de l'actif augmente aussi plus vite dans une grande ville.

Deux biens de nature équivalente peuvent s'écouler, l'un en l'espace d'une heure sur Paris, l'autre en l'espace de plusieurs

semaines en province !

Pour autant, un secteur où les appartements à vendre sont nombreux voire, très nombreux n'est pas **forcément** idéal. La loi de l'offre et de la demande va faire flamber les prix. Plus tard, tu auras du mal à être compétitif sur le marché pour proposer ton bien à la location (ou à la vente). Dans 95% des cas, il vaut mieux préférer un secteur en éveil, où ce sera à toi de créer de la valeur. Malgré tout, si tu as un bon réseau, s'il y a des apporteurs d'affaires qui te favorisent, tu peux aussi conclure d'excellentes affaires dans un secteur où la demande est très élevée.

Emplacement et usage

Pense à l'usage que tu veux faire du bien. En fait, en fonction des zones, tu ne peux pas faire d'un bien ce que tu veux.

Le Plan Local d'Urbanisme (PLU) sert de référence et d'arbitre en la matière – il prévoit ce qu'on peut ou ne peut pas faire d'un bien.

En France, le Plan Local d'Urbanisme – PLU – ou le Plan Local d'Urbanisme Intercommunal, est le principal document de planification de l'urbanisme au niveau communal ou intercommunal.

ENRICHIS-TOI MASSIVEMENT AVEC L'IMMOBILIER

Les travaux que tu envisages de réaliser sur un bien sont soumis **dans certains cas** aux caractéristiques du PLU.

Le Plan Local d'Urbanisme est découpé par zones ; en fonction de la zone dans laquelle est implanté ou doit s'implanter un bien immobilier, certains travaux (modifications, construction...) sont envisageables et d'autres non. Tu verras plus tard qu'il faut assurer tes arrières en faisant certifier (par écrit) par un acteur des services de la mairie de la commune que les travaux que tu engages sur un bien n'exigent pas l'obtention d'un permis de construire.

Pour te donner une idée de ce à quoi correspondent ces zones, jette un œil sur la liste que tu trouveras en annexe.

Si tu achètes un immeuble et que tu veux le vendre à la découpe (logement par logement), par exemple, alors il faut créer des places de parking pour chaque logement. S'il n'est pas possible de créer des places de parking dans un périmètre de 300 mètres (en plein Paris, ça peut être compliqué), alors le bien ne pourra pas être vendu à la découpe et l'usage du local ne sera pas modifié. **En un mot, assure-toi que le Plan Local d'Urbanisme valide ton projet.**

Tu peux consulter le PLU de la commune souhaitée en ligne.

b) Connais d'abord le quartier

La prudence et la créativité ne s'excluant pas, on est tenté de dire que, **quand tu sauras faire ce qui fonctionne,**

tu pourras faire autre chose.

Ta connaissance du terrain optimise tes recherches et l'inverse est vrai. Orientation des appartements, taux d'ensoleillement, qualité de vie, proximité des espaces verts, fréquentation du quartier, dynamisme, nouveaux résidents... Plus tu connais un secteur, plus tu es réceptif aux bonnes affaires qui se présentent sur le marché or, ta réactivité (ta capacité à te décider rapidement) est un facteur de ta réussite. Connaître la nature d'un quartier, ses qualités, ses avantages, permet d'être tout de suite sur le coup.

Si tu connais la ville, tu connais les quartiers : quartier moyen, quartier huppé. Le plus important à considérer est TOUJOURS le cash flow. Même dans le cas de la location la moins rentable (la location nue, on y reviendra), qu'est-ce que cela rapporte en cash flow ? Bien sûr, le prix au m² par quartier compte, si tu fais une opération d'achat-revente par exemple.

c) Achète près de chez toi

Pour la petite histoire, imagine ça. Tu achètes un bien rentable à mille kilomètres de chez toi. Bien sûr, il faut le mettre en location et compte tenu de l'éloignement, tu confies la maison à une agence immobilière. Si tu n'as personne de confiance sur les lieux, l'agence pourrait aussi bien louer le bien, ne pas te le dire et garder les loyers pour elle ! Tu l'aurais dans le baba, quoi. *Un tien vaut mieux que*

ENRICHIS-TOI **MASSIVEMENT** AVEC L'IMMOBILIER

deux tu l'auras.

Ne travaille qu'avec des personnes en lesquelles tu as confiance.

Indicateurs de santé d'un quartier

En liste non exhaustive, pense à tout ce qui peut faire la valeur d'une ville et d'un quartier. Mets ces éléments en rapport avec la clientèle (locataires ou acheteurs) que tu cibles :

- *État des aménagements publics* (voirie, services...),
- *Dynamisme des commerces* (zones commerciales, grandes surfaces, entreprises, commerces de proximité, universités, gares, hôpitaux,),
- *Diversité des services publics* (administrations, écoles, transports publics, bibliothèques, sports, loisirs – ne néglige pas la qualité de la couverture Internet).

Globalement, surtout pour débiter, préfère les grandes villes, notamment si tu penses effectuer des rotations locatives. La demande locative y est plus forte. Tu vendras aussi plus facilement et surtout, plus vite.

Ne te bride pas mais donne-toi de le temps d'acquérir de l'expérience ! Les empires ne se construisent pas en un jour mais chaque pierre ajoutée y participe.

2 – **Ordre de prix : définis ton budget**

Va faire un tour sur leboncoin.fr (par exemple). Une chose va te sauter aux yeux : des biens immobiliers à vendre, il y en a à tous les prix ! 10 000€, 500 000€, 1 000 000€... Tu vas bien devoir commencer par quelque part.

Le principe d'enrichissement par investissement immobilier est que d'un côté, il te rapporte alors que, d'un autre côté, tu peux utiliser l'argent et le temps des autres pour acquérir des biens. Pour ce faire, tu vas emprunter de l'argent, à des conditions précises.

Avant toute autre chose, il faut que tu saches ce que les banques sont disposées à te prêter, en fonction de ta situation. On appelle ça ta **capacité d'emprunt** aussi appelée **capacité d'endettement**.

La **capacité d'endettement** (ou capacité d'emprunt) représente le montant maximum de l'échéance mensuelle que l'emprunteur peut supporter pour un « nouveau » prêt, compte tenu de ses charges et de ses ressources au moment de sa demande.

Rends-toi dans une banque. Demande une simulation de prêt ou un accord de principe. Sur la base de l'ordre de prix qu'on va t'indiquer, tu peux commencer ta recherche d'un bien rentable.

ENRICHIS-TOI **MASSIVEMENT** AVEC L'IMMOBILIER

L'édition d'un accord de principe est utile en tant que budget indicatif ; elle peut aussi faire impression sur le vendeur et être un bon levier de négociation.

Rien de formel dans cette étape. Ça n'est pas parce qu'un banquier édite une offre de prêt qu'il accepte de prendre en charge un financement. Simplement, maintenant, tu as une idée de ton budget et **tu peux te mettre en quête d'un bien.**

3 – Recherche et trouve un bien rentable

Quel est le but de ton investissement ? Amener ton enrichissement, bien sûr. Connais-tu le terme de *cash flow* ?

Cash flow, en français **flux de trésorerie**, est un terme utilisé en finance. En clair, il s'agit d'un ratio utilisé pour mesurer la marge financière et bénéficiaire d'une entreprise sur une période précise.

Le cash flow dégagé par tes investissements est essentiel pour toi ; il est tout à la fois le facteur, la mesure et la sécurité de ton enrichissement. Générer du cash flow, c'est posséder des biens rentables, pas dans deux ans, pas dans cinq ans mais dans l'immédiat. Malgré tout, comme tu le verras par la suite, la rentabilité n'est pas tout, bien que fondatrice ; la valeur du bien importe énormément, par exemple.

Un bien rentable, par définition, te rapporte de l'argent. En fait, voici la marche qu'on te propose de suivre :

- Tu ne dépenses rien à l'achat,
- Tu ne dépenses rien en gestion,
- Tu ne dépenses rien à la revente.

Hey ! C'est possible, ça ?! Un débutant peut en douter, quelqu'un qui a de l'expérience sait que oui mais que ça ne se fait pas en un claquement de doigts. Bien sûr, on va nuancer ces affirmations. C'est comme pour tout le reste, une fois assimilés les principes, la pratique t'apprendra ce qui te

ENRICHIS-TOI **MASSIVEMENT** AVEC L'IMMOBILIER

manque et la répétition des bons gestes facilitera le travail tout en te conduisant à bon port.

Alors, relève tes manches ! Tu vas devoir bâtir ta chance. N'attends pas de maîtriser toute la théorie, n'attends pas de tomber sur une affaire en or pour te lancer. Il deviendra plus riche, celui qui ramasse 50 centimes qu'il fait fructifier que celui qui attend des années de mettre le pied sur un billet de 500€ ! Pas question non plus de se lancer sans certitude. La première affaire en immobilier est très importante, il ne s'agit pas de se tirer une balle dans le pied sous prétexte d'avoir voulu acheter... à tout prix.

Elle est où, la bonne affaire ?

Tu as déjà vu un mouton à cinq pattes ? Bah non et c'est bien pour ça que c'est un exemple qui sert à évoquer quelque chose de très rare voire, d'inexistant. Un peu comme la bonne affaire en immobilier.

La bonne affaire, ça n'est pas celle qui t'attendra au coin de la rue, au chaud dans la première agence immobilière dont tu franchiras le seuil, avec une rentabilité de rêve. Partant de là, soit tu refermes ce livre soit tu retiens ceci : **il y a toujours – toujours – toujours une bonne affaire à faire et cela, quel que soit l'état du marché.**

C'est toi qui vas créer ta bonne affaire.

C'est toi qui crées TA bonne affaire...

C'est-à-dire que si tu pouvais inventer l'affaire optimale, elle n'aurait pas les caractéristiques dont on s'apprête à parler mais, dans le monde actuel, compte tenu de la nature des marchés financiers, immobiliers, des législations... une affaire rentable comprend au minimum ces critères :

- **Un excellent emplacement,**
- Un bien dévalorisé : tu dois acheter sous les prix du marché,
- Un potentiel d'optimisation.

Ce qui va en fait devenir un élément de ton enrichissement, c'est un bien qui ne paie pas de mine. Souvent, personne n'en veut ! C'est toi qui vas déceler son potentiel (et ça, franchement, c'est fun. Ça donne du plaisir).

Petit coup d'œil sur la rentabilité

Tu vas trouver dans ce livre une partie consacrée à l'**analyse de la rentabilité**. Inutile de te surcharger la tête mais tout de même ! Si tu n'as aucune notion en rentabilité (oui, ça arrive), il va être compliqué pour toi d'aiguiser ton flair pour trouver une affaire... rentable. Faisons le point.

Qu'est-ce que l'exploitation d'un bien immobilier peut te rapporter ?

Tu vas entendre parler de rentabilité à 6%, rentabilité à 8%... Pour simplifier, disons que la rentabilité d'un bien,

ENRICHIS-TOI MASSIVEMENT AVEC L'IMMOBILIER

c'est :

- Le **revenu annuel du bien** (le montant mensuel des loyers x 12) / **prix d'achat du bien TTC** (frais inclus) x **100**.

Exemple

Tu investis dans un studio à 100 000€ TTC. Tu le loues chaque mois 500€. À la fin de l'année, tu as perçu 500 x 12 = 6000€ de loyer.

- $6000 / 100\ 000 = 0,06$
- $0,06 \times 100 = 6$.
- La **rentabilité brute** du logement est de 6%.

Ici, à retenir absolument : le terme de **rentabilité brute**. Tu vas découvrir qu'il existe plusieurs rentabilités ; connaître la rentabilité brute d'un bien ne suffit pas pour décider de l'acheter. En revanche, la rentabilité brute est un indicateur.

Plusieurs rentabilités, ça veut dire quoi ?

La **rentabilité brute**, en fait, établit le rapport entre le prix d'achat et les loyers perçus, tu l'as compris. Il existe aussi ce qu'on appelle la **rentabilité nette**, sous-entendue : nette de charges et la **rentabilité nette-nette**, qui, prenant en considération l'imposition du bien, te montre ce que tu peux en espérer comme rentabilité réelle.

À part cela, on parle aussi de rentabilité de

l'investisseur.

Exemple

Tu achètes un appartement. C'est une banque qui finance l'acquisition de A à Z.

Tu n'as sorti aucun cash de ta poche et pourtant, tu perçois des loyers grâce à ce bien rentable. On dit alors que **ta rentabilité sur le bien est infinie** : il te rapporte de l'argent alors que tu n'as fait aucune mise.

Sur un plan mathématique, la rentabilité infinie est vraie mais qu'en est-il du temps passé sur une affaire ? Entre analyses, visites, négociation... tu pourrais passer énormément de temps à gérer des opérations.

Si tu veux t'enrichir, c'est pour profiter de la vie, pour vivre bien, faire ce qui te tient à cœur. Pas pour être esclave de tes acquisitions ! **Établis un rapport équilibré entre dépenses d'argent et dépenses de temps.**

Cherche ton bien par toi-même

La vraie valeur d'un homme réside dans ce qu'il est, non dans ce qu'il a
Oscar Wilde

Si un homme vide sa bourse dans sa tête, personne ne peut la lui prendre. Un investissement dans le savoir paie toujours les meilleurs intérêts.
Benjamin Franklin

ENRICHIS-TOI **MASSIVEMENT** AVEC L'IMMOBILIER

Ton meilleur investissement, c'est toi-même. En fait, si tu comprends ça, tu sauras comment tirer le meilleur de ce livre.

Pour débiter, il n'y a clairement qu'une seule option qu'on te conseille d'envisager : **cherche ton bien par toi-même**. Chercher un bien va te prendre du temps, demander beaucoup d'énergie, surtout au début. Oui mais, tu es en train de te créer un actif ! Certaines choses prennent du temps et leur rayonnement est incroyable. La Renaissance italienne a duré un peu plus de 150 ans par exemple et quoi ? Depuis 500 ans, on va en Italie pour en voir les œuvres !

En te formant correctement, tu vas gagner beaucoup. Tu commences aussi à développer ton réseau et tu vas voir que c'est crucial.

D'ailleurs, est-ce que tu n'as pas envie d'aller sur le terrain ? De te rendre compte, par tes propres moyens, de ce qu'est l'immobilier ?

Pour être complet, on dira que tu aurais pu mandater un chasseur immobilier, c'est-à-dire un intermédiaire chargé de chercher un bien à ta place. Cela dit, en prenant une commission sur la vente si l'affaire se fait, il cause une baisse de ta rentabilité et toi, tu perds l'occasion de progresser.

À la limite, si tu engages un chasseur immobilier, que ce soit à la condition de ne le payer que s'il dénicher pour toi la bonne affaire **et que l'affaire se conclut**. En revanche, tu peux mobiliser un agent immobilier et le mettre sur le coup.

Guillaume **Salomon**

Les agents immobiliers seront tes apporteurs d'affaires, en plus des recherches que tu mènes.

Plus tu prends d'intermédiaires, plus tu perds de cash.

Capacité et rapidité d'implémentation

Le verbe implémenter, à l'origine, sert en informatique. Il désigne l'action d'installer un nouveau programme sur un ordinateur. Pour toi qui apprends, deux choses vont être déterminantes : **ta capacité et ta rapidité d'implémentation**. Il va falloir intégrer, assimiler, comprendre beaucoup de choses, prendre des décisions rapidement. Rien ne te fera progresser mieux et plus rapidement que l'expérience du terrain et les feed-backs.

Plus tu apprendras sur cette première acquisition et mieux tu seras préparé pour passer à la seconde, dans la foulée !

Tu dois investir sur les éléments que tu contrôles. Pour les contrôler, il faut les connaître. Le risque provient de ce qu'on ne connaît pas. Plus tu sais ce que tu fais, plus tu connais le terrain, mieux c'est. Dans l'idéal, il faudrait connaître les paramètres de chaque investissement au maximum.

*Le danger, ce n'est pas ce qu'on ignore, c'est ce qu'on
tient pour certain et qui ne l'est pas*

Mark Twain

Sois sûr de ce que tu apprends !

Et dans le concret ?

C'est beau de parler de bien rentable mais comment s'y prendre pour le chercher ? Alors là, pas de secrets, surtout dans les débuts. Il va falloir bosser. Faire la pige, comme on dit, c'est-à-dire, éplucher les annonces.

En gros, imagine-toi devant une montagne de pommes de terre à peler. Tu les examines une par une. Tu cherches quelque chose de précis. Beaucoup d'autres cherchent les plus belles pommes de terre, les plus volumineuses, les plus jaunes. Toi, curieusement, sur 500 patates, tu n'en mets de côté qu'une petite vingtaine, de celles d'ailleurs dont personne ne veut parce qu'elles sont germées : ce sont, par exemple, les biens sur lesquels il y a des travaux à faire. Forcément, toi tu cherches les pommes de terre que tu vas pouvoir replanter, celles qui vont te rapporter d'autres pommes de terre et créer ta richesse (une pomme de terre germée est pleine de vigueur, elle est prête à produire du fruit, de même un bien que tu achètes sous les prix du marché et que tu remets en état). Encore faut-il que tu trouves une pomme de terre d'une telle qualité qu'elle soit en état d'être... transmissible : on va voir ça par la suite.

Supports et biais de recherche

Quant à trouver des tas de pommes de terre, ça ne manque pas ! Il existe de nombreux moyens de trouver un bien à acheter. Les agences immobilières, les sites Web spécialisés ou non dans l'immobilier, le bouche-à-oreille.

Plus tu auras d'outils de recherche, surtout au début, le

Guillaume **Salomon**

temps de te constituer un réseau, plus tu multiplieras tes chances de trouver ce que tu cherches.

Prépare-toi à filtrer un très grand nombre d'annonces. La traque de la bonne affaire est une course de fond. Si tu vois passer trente annonces et que tu en retiens une, c'est déjà beaucoup.

Le principe de l'entonnoir

Chercher un bien immobilier qui remplit les conditions requises, emplacement, rentabilité, c'est un peu suivre un entonnoir.

L'image ci-contre te donne une idée de la marche à suivre. Une chose est sûre : la persévérance paiera. Ne te décourage pas, même si ça prend du temps. Ça peut être plus long, ça peut aussi être moins long.

ENRICHIS-TOI **MASSIVEMENT** AVEC L'IMMOBILIER

