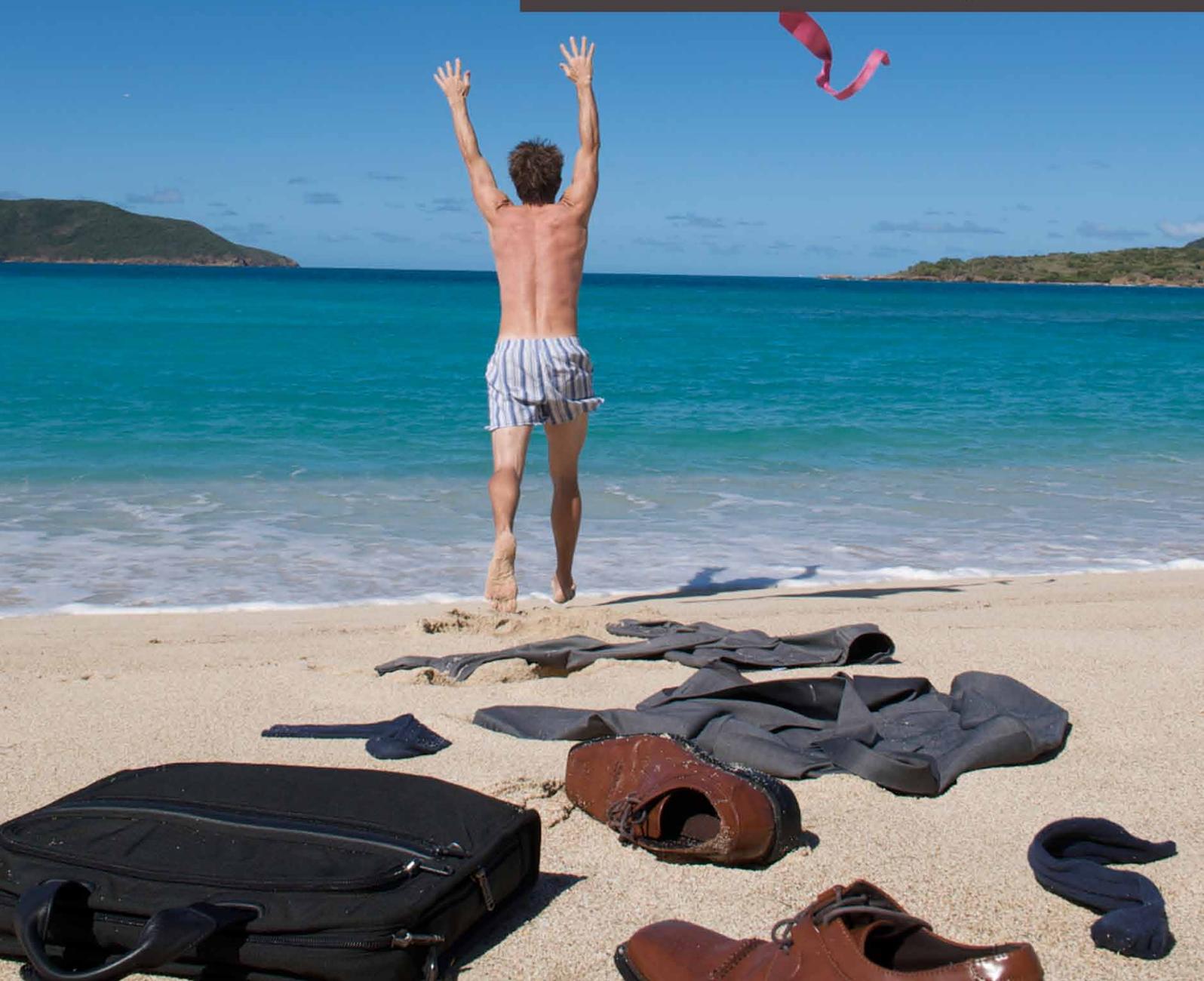


Cédric Annicette

Doubler son salaire avec l'immobilier

Gagner en indépendance en
investissant dès aujourd'hui!



BUSINESSATTITUDE

Ne travaillez plus pour l'argent, faites le travailler pour vous !

Cédric Annicette

DOUBLER SON SALAIRE AVEC L'IMMOBILIER

Gagner en indépendance
en investissant dès aujourd'hui!

Partie légale ennuyante...

L'auteur de ce livre, du simulateur associé, des interviews audio et de tout le contenu issu de « Doubler Son Salaire Avec L'immobilier » ne saurait en aucun cas être tenu responsable du préjudice résultant des manques à gagner ou de pertes financières rencontrés par tout investisseur.

Business Attitude informe également les lecteurs que les conseils qui sont fournis le sont uniquement à titre d'information et non dans le but d'inciter à effectuer des transactions immobilière ou financières. Le lecteur s'engage à avoir la capacité juridique, à avoir consulté un professionnel et se reconnaît seul responsable de ses actes.

De ce fait, la responsabilité de l'auteur, de Business Attitude, de ses représentants, dirigeants ou associés ne saurait être engagée en cas d'erreurs, d'omission, d'investissement inopportun ou en cas de force majeure, d'évènements indépendants de notre volonté. Article 1148 code civil.

SOMMAIRE

Introduction	8
Pourquoi Investir Dans L'immobilier Est Plus Judicieux que Compter sur la Retraite	10
Ne pas lutter contre des faits	11
Ne vous faites plus berner par l'expression « 5/10 ans c'est du moyen terme »	12
En immobilier vous êtes au contrôle, contrairement à la bourse	14
Pas la peine de faire 15 opérations immobilières pour avoir un impact énorme dans votre vie	14
Hey, c'était possible avant, mais aujourd'hui il est trop tard !	15
Hey, si c'est si facile, pourquoi tout le monde ne le fait pas ?!	16
La Méthode pour s'enrichir immédiatement	17
Les Parkings	17
Les immeubles de rapport	19
La rénovation / ré-agencement d'appartements ou maisons	21
Le saisonnier	22
Louer un appartement meublé et bien décoré !	25
Le découpage d'un appartement en plusieurs petits studios	26
Comment trouver une bonne affaire	27
Mais c'est quoi une bonne affaire ?	27
Comment connaître le prix du marché ?	28
Comment trouver un bien en dessous du prix du marché ?	29

Trouver un vendeur motivé	29
Se créer des alertes email	30
Être très réactif	31
Savoir prendre des risques	31
Avoir un financement ficelé et être prêt à acheter sans condition suspensive de prêt	31
Dégager son esprit de tout jugement affectif ou personnel	32
Faire appel à un chasseur immobilier	32
Se créer son réseau	33
Les documents à étudier avant de signer	33
Le règlement de copropriété	33
Les relevés et appels de charges	34
La taxe foncière	34
Les procès-verbaux d'assemblée générale	34
Les diagnostics	34
Trouver le financement	35
Le CDI	35
Négocier avec le banquier	35
Ne partez jamais perdant	36
Utiliser les services d'un courtier	36
Utiliser ses revenus locatifs pour emprunter davantage	37
Acheter à plusieurs	37
Optimiser les frais d'acquisitions	39
L'apport	39
Frais de notaires	40
Exclure les frais d'agence du total de l'acquisition	40
Exclure les équipements	41

Garanties : Hypothèque ou Société de cautionnement ?	41
Frais de dossier	42
Le financement des travaux d'amélioration	42
Le compte séquestre	43
Rénovation, Agencement et Décoration	44
Quelques astuces de déco	45
Mettre en location ou revendre ?	49
Mixer les deux	49
Le statut de marchand de biens	50
Le sujet qui fâche : les impôts	51
Rendement brut	51
Rendement net	52
Rendement net net	52
Le Taux de Rendement Interne (TRI)	53
Régime commun (LOCATION NUE)	55
FISCALITÉ DES REVENUS FONCIERS : LOCATION NUE	57
LOCATION MEUBLEE - LMNP / LMP	57
LMNP CLASSIQUE	59
Récit de ma première « grosse » acquisition	63
L'acquisition	63
La rénovation	74
L'estimation	86
Les possibilités offertes	92
Conclusion	95

Introduction

Même si certains affirment le contraire, tout le monde aimerait avoir plus d'argent. L'argent n'est qu'un outil qui permet de faire de merveilleuses choses telles qu'aider financièrement vos parents qui seraient dans le besoin, de faire plaisir à vos proches ou d'aider les associations caritatives qui vous tiennent à cœur.

Moi je vais être honnête avec vous, j'utilise mon argent également pour me faire plaisir. Après tout, le but n'est pas de mourir riche, mais plutôt de vivre riche. Ainsi, lorsque vous aurez atteint vos objectifs financiers, il n'y aura pas de mal à vous offrir l'Aston Martin V8 Vantage dont vous aviez toujours rêvé, le voyage autour du monde que vous souhaitez réaliser ou bien acheter les caisses de vins grands crus 1855 tels que Château Latour par caisses de 24.

Mais l'argent permet aussi d'acheter des armes, de la drogue, et de corrompre certaines personnes. Comme vous le voyez, l'argent n'est pas quelque chose de bien ou de mal, l'argent n'est qu'un accessoire, un instrument, un ustensile permettant de faire les choses décrites plus haut.

C'est son propriétaire qui est bon ou mauvais. Maintenant que nous avons levé le doute sur le fait que l'argent n'est ni quelque chose de bien ni de mal, essayons de comprendre pourquoi la plupart des gens luttent constamment avec l'argent.

Faisons un saut en arrière, disons 10 000 ans : à cette époque, les biens s'échangeaient via le troc.

Par exemple un lapin valait deux poulets ou un bœuf valait 200KG de pommes de terre. Mais que se passait-il si vous vouliez acheter mon lapin, mais que je ne voulais pas de vos deux poulets ? Ça devenait très vite compliqué... Pour cette raison a été créée la monnaie. Cela ne s'est pas fait en un jour, mais nous en sommes arrivés là où nous en sommes aujourd'hui.

Ce changement radical est à l'origine de la difficulté que rencontrent la plupart des gens avec l'argent. Durant la période de troc, celui qui voulait obtenir 5 kg de bœuf était obligé de fournir un service à celui qui possédait du bœuf, sans quoi il ne pourrait pas manger de viande. Il devait donc trouver un moyen de satisfaire le « boucher ». Sa créativité et son esprit entrepreneurial étaient alors fortement sollicités. Au final, il arrivait à donner au boucher ce qu'il désirait.

Revenons maintenant dans le présent : un des descendants de cette même personne souhaite acheter de la viande, il n'a plus besoin de faire du troc : en effet, aujourd'hui, les biftecks sont sous vide! Il lui suffit simplement d'ouvrir son porte-monnaie, de sortir sa carte bleue et d'échanger une somme d'argent contre la pièce de bœuf. Cette apparente facilité est en fait très

handicapante pour 99% de la population qui ne comprennent pas comment fonctionne l'argent. Aujourd'hui les gens pensent que le plus important, c'est l'argent. Ils sont prêts à accepter un job payé moins de 10€ par heure pour avoir un salaire fixe mensuel. La conséquence est qu'ils lutteront toute leur vie avec l'argent, car ils penseront que, pour se payer plus de viande, il faut travailler quelques heures de plus. En fait, ce qui est important c'est ce que vous avez à offrir aux gens, ce sont les services que vous pouvez leur rendre. Si vous parvenez à donner aux gens ce qu'ils désirent, alors c'est gagné : l'argent tombera tout seul dans votre poche.

C'est à ce moment-là où la plupart des gens se disent, « Oui tu es gentil, mais moi je n'ai rien à offrir ». C'est également là où ils font une erreur. Avec un petit peu d'imagination et d'esprit entrepreneurial, tout le monde a quelque chose à vendre. Seulement, aujourd'hui il est beaucoup plus « logique » d'aller préparer des hamburgers dans un fastfood contre un SMIC mensuel que de proposer un service à plus forte valeur ajoutée que vous contrôlez à 100%. Voici un exemple de service que vous pouvez rendre : proposer un appartement décent à la vente ou à la location ;)

Oui : l'immobilier est un des meilleurs moyens de créer énormément de richesses, et ce, depuis très longtemps.

Pourtant tout l'immobilier n'est pas bon à acheter et il y a énormément de bruit autour de la défiscalisation qui rend l'immobilier plus compliqué qu'il ne l'est en réalité.

Mon premier investissement dans un appartement (j'avais déjà investi dans l'immobilier auparavant, mais dans des parkings !) m'a instantanément enrichi de plusieurs dizaines de milliers d'euros... nets d'impôts. Quand je dis instantanément

ce n'est pas tout à fait vrai, le délai entre la signature chez le notaire et la fin des travaux que j'ai effectués était de trois mois !

Dans ce livre électronique, vous allez voir comment vous pouvez, grâce à l'immobilier, avoir quelque chose à « offrir » aux autres et ainsi créer de la richesse de manière exponentielle.

En plus de cet ouvrage, vous aurez accès à une série d'interviews audio, vidéos et outils qui vous donneront toutes les armes pour réussir dans l'immobilier.

Pourquoi Investir Dans L'immobilier Est Plus Judicieux que Compter sur la Retraite

L'immobilier est un des meilleurs leviers d'enrichissement existant, c'est l'actif indispensable à votre portefeuille si vous souhaitez vous mettre à l'abri financièrement et prospérer. Pourtant beaucoup ont peur de se lancer, se basant souvent sur des craintes non fondées.

Tout l'immobilier n'est cependant pas bon à acheter. Connaissez-vous le principe de Pareto ou loi des 80/20 ? Ce principe, mis en exergue par l'économiste italien Vilfredo Pareto, dit, entre autres, que :

- 20% de la population mondiale détient 80% des richesses de la planète (et que donc 80% de la population ne détient que les 20% restants)
- 20% de vos clients vous apportent 80% de votre chiffre d'affaires
- 20% de vos habitudes alimentaires et sportives sont responsables à 80% de votre forme physique
- 20% de votre travail fournit 80% des résultats
- Etc.



Ce phénomène s'applique également à l'immobilier ! 80% des investisseurs investissent « mal ». J'entends par là que leurs investissements ne sont pas considérés comme de vrais « investissements » pour les investisseurs éclairés. En effet, ils achètent des biens pour lesquels les recettes locatives ne couvrent pas du toutes les charges incompressibles générées par leur nouvelle acquisition : crédit, assurances, charges, entretien, impôts... Il est donc indispensable de compléter ce déficit foncier en piochant

dans leurs propres revenus, s'ils ne le font pas, leur banquier le fera ;)



Ceci a des conséquences très graves pour la suite :

- Ils sont moins à l'aise financièrement puisqu'ils doivent rajouter 100€, 200€, 500€, 1000€ chaque mois (et ils n'ont plus envie de réinvestir)
- Il est difficile d'emprunter à nouveau pour réaliser un autre investissement
- Ils ne gagneront pas d'argent avant que le crédit soit soldé, c'est-à-dire dans 20 ou 25 ans !

Ce 80% d'investisseurs (les Messieurs et Mesdames tout le monde) gagne 20% de ce qu'il est possible de gagner avec l'immobilier. En revanche, les 20% d'investisseurs éclairés restant savent quels types de biens immobiliers il faut acheter et ils savent comment il faut les acheter. Ils se partagent ainsi 80% de l'argent qui tend les bras en immobilier.

Nous pouvons schématiser cela de manière très simpliste.

Imaginons qu'il y ait 100 investisseurs en immobilier sur une place et que la somme d'argent à gagner sur cette même place soit de 100 000 €.

80 investisseurs, les Messieurs et Mesdames tout le monde vont se partager seulement 20 000 € soit 250€ par tête... pas fameux.

Les 20 investisseurs restants, quant à eux, vont se partager la plus grosse part du gâteau soit 80 000 €. Chacun repartira avec 4 000€.

L'investisseur éclairé a gagné 16 fois plus que l'investisseur « monsieur tout le monde ». Pourtant ils étaient exactement sur le même marché :

Mêmes conditions de prix affichées en vitrine
Même tendance haussière ou baissière
Conjoncture similaire
Même capacité de financement

Dans quelle catégorie voulez-vous boxer?

Ne pas lutter contre des faits

« La retraite », on n'entend que cela dans les médias. Après tout c'est normal, c'est un sujet qui fait vendre. La question n'est pas de savoir si la diminution des pensions et l'augmentation de l'âge du départ à la retraite sont bien ou mal. À notre niveau, on ne peut rien y faire. L'âge du départ à la retraite augmentera et les pensions versées seront de plus en plus faibles, c'est triste, mais c'est un fait.

Ceux qui comptent uniquement sur leur retraite pour subvenir à leurs besoins dans un futur proche prennent un très gros

risque. Pourquoi ? Tout simplement, car ils mettent leur vie entre les mains de quelqu'un d'autre : le gouvernement.

Il ne faut pas gaspiller son énergie contre des faits, il est préférable de l'économiser et de l'utiliser sur quelque chose que vous pouvez contrôler vraiment, tel que votre patrimoine immobilier.

S'enrichir n'est pas si compliqué qu'on aimerait le faire croire. De mon côté je procède très simplement, je regarde ce que font les gens qui réussissent et je fais exactement la même chose. Ces gens-là, pour la plupart, ont de l'immobilier dans leur patrimoine, étonnamment je ne les entends jamais se plaindre sur le sujet de la retraite !

Certaines personnes vont lire ces lignes en pensant :

« Oui facile, ils sont riches donc ils investissent dans l'immobilier »

Cette affirmation est erronée, le bon raisonnement est en fait :

« Ils investissent dans l'immobilier DONC ils deviennent riches »

Être riche n'est que la conséquence d'une série de comportements et non la cause.

Ne vous faites plus berner par l'expression « 5/10 ans c'est du moyen terme »

Vous avez sûrement déjà lu dans un magazine sur les finances personnelles ou même entendu directement auprès de votre banquier ou d'un gestionnaire

en gestion de patrimoine, pas forcément compétent, qu'une durée de 5 à 10 ans est du « moyen terme ». Sur le papier c'est vrai, mais ils sous-entendent souvent par là qu'il ne faut pas espérer avoir de grands résultats sur une si « petite » période.

C'est là où je dis STOP ! 5 ou 10 c'est ÉNORME...

Rappelez-vous de 1998, les bleus étaient champions du monde. Ils étaient frais comme des gardons ! C'était les plus forts, personne ne pouvait les battre. Pourtant « seulement » 10 ans après, en 2008, ce n'était plus la même chose. Marcel Dessailly n'avait pas encore de canne pour marcher, mais presque !

Dans le domaine du sport, 5 ans, 10 ans, c'est énorme. Dans le domaine de l'argent, c'est la même chose.

Ceux qui vous disent que « c'est normal » de ne pas avoir eu le retour sur investissement que vous espériez, par exemple 7 ans après votre prise de position, vous mentent. Vous n'avez sûrement pas gagné d'argent, mais eux, les courtiers, les banquiers, la presse écrite, les conseillers en gestion de patrimoine (ceux-là mêmes qui n'ont pas de patrimoine...) ont gagné beaucoup d'argent, qui plus est, grâce à vous.

Pour résumer, si en 5 ou 10 ans, les actions que vous avez menées n'ont pas porté leurs fruits, alors il y a un problème dans le système. Le système ne fonctionne sûrement pas (pour vous en tout cas) et dans 15, 20, 30 ans le résultat sera toujours le même.

Regardez le graphique ci-dessous :



On voit qu'entre 2001 et 2011 la valeur du CAC 40 a eu des hauts et des bas et que si vous aviez placé une somme d'argent en bourse il y a une dizaine d'années alors :

-Il y a très peu de chance que vous ayez gagné de l'argent (à part si vous avez acheté au plus bas c'est-à-dire le 12 mars 2003 ou le 3 mars 2009). Dans ce cas chapeau, mais il était assez difficile de deviner ces deux dates.

-Vous n'avez rien gagné (vous avez acheté à 3800 points et le CAC40 vaut 10 ans plus tard 3800 points). En 10 ans, votre argent n'a rien généré, c'est triste !

-Vous avez perdu de l'argent (en achetant par exemple quand le CAC40 valait 5000 points

et en constatant qu'au premier semestre 2011 il tournait autour des 3900 points). En 10 ans, votre investissement vous a fait perdre de l'argent, c'est très triste...

Nous avons mis cela en évidence pour vous faire prendre conscience que c'est très grave qu'un investissement ne rapporte rien ou pire, fasse perdre de l'argent au bout de 10 ans. Nous sommes trop habitués à entendre à la radio et à la télé que perdre 10% sur un an ce n'est « pas si grave ». Après tout, les collègues ont perdu 10% également. Cela semble être la norme !

Attention, je ne dis pas qu'entre 2001 et 2011 personne ne s'est enrichi avec la bourse. C'est même tout le contraire. Mais la majorité des petits porteurs, ceux qui n'ont

que les médias et Internet pour prendre des décisions se sont fait massacrer.

En investissant de la bonne manière avec l'immobilier, vous pourrez vous enrichir à coup sûr, que le marché baisse ou monte. En 5 ans ou 10 ans, un bon investissement changera votre vie pour toujours. Si vous réalisez un, puis deux, puis trois bons investissements, votre compte est bon !

En immobilier vous êtes au contrôle, contrairement à la bourse

Vous allez penser que j'ai une dent contre la bourse ! Pourtant je gagne également de l'argent grâce à la bourse, mais je pense qu'il ne s'agit pas d'un actif que l'on peut mettre entre toutes les mains, contrairement à l'immobilier physique qui est quelque chose de concret, que l'on peut toucher et que l'on peut transmettre.

Quand vous achetez une action, votre unique part du boulot consiste à cliquer sur « acheter ». Le cours que l'action va suivre par la suite ne dépend pas de vous. Vous avez beau dépenser toute l'énergie que vous voulez, le cours de l'action suivra le cours qu'il suivra.

Au contraire avec l'immobilier c'est vous qui êtes responsable de votre investissement. Tout d'abord vous choisissez ce que vous allez acheter et à quel prix. Vous choisissez ensuite les travaux qu'il est bon d'entreprendre ou non dans ce logement. Vous choisissez également les personnes qui vont s'occuper de réaliser les travaux (si ce n'est pas vous). Vous choisissez comment décorer le logement, sur quel site vous allez déposer l'annonce, quel locataire vous allez

prendre, quel type de bail vous aller utiliser, etc. C'est vous qui êtes aux commandes et c'est vous qui faites évoluer le « cours de l'action » de votre patrimoine immobilier.

Durant les travaux de mon premier appartement, j'ai eu quelques « déconvenues » que j'ai pu régler très rapidement et très efficacement, car c'était mon business, j'étais aux commandes et j'étais très motivé ! Je vous expliquerai tous ces petits détails croustillants plus bas dans ce livre électronique qui se veut être transparent à 100%.

Pas la peine de faire 15 opérations immobilières pour avoir un impact énorme dans votre vie

Une opération réussie, et une seule, peut changer votre vie. En fait tout dépend de vos objectifs et du style de vie que vous souhaitez.

Pour contrôler ses finances, il est possible d'agir sur seulement deux « robinets » : le robinet d'entrée d'argent et celui de sortie. En d'autres termes : en jouant sur les revenus et les dépenses.

La grande majorité des gens n'ont aucun contrôle sur leurs revenus. Tout ce qu'ils peuvent faire, c'est éventuellement aller mendier une fois par an auprès de leur chef pour une obtenir une hypothétique augmentation.

En conséquence, ils agissent sur la seule vanne restante : ils réduisent leurs dépenses et se serrent toujours plus la ceinture.

En investissant de la bonne manière dans l'immobilier, il serait possible pour ces gens-

là de contrôler leur revenu et de se donner eux-mêmes l'augmentation qu'ils désirent.

Si l'objectif est de rajouter du beurre dans les épinards alors une seule opération bien menée suffit amplement. Si, au contraire, le but est d'acquérir son indépendance financière alors il est nécessaire de faire plusieurs opérations de ce style. De toute façon, lorsque l'on a commencé et que l'on voit les résultats obtenus, il devient difficile de s'arrêter !

Personnellement j'ai décidé de m'augmenter moi-même en investissant dans l'immobilier le jour où mon employeur m'a versé un intéressement annuel de 15€ (bruts) alors que le résultat net de l'entreprise dans laquelle je travaillais avait augmenté de plus de 200% l'année passée...

Hey, c'était possible avant, mais aujourd'hui il est trop tard !

Une des principales objections que je rencontre quand j'aborde le sujet de l'immobilier est que oui cela fonctionnait avant, mais plus maintenant. On a toujours tendance à croire que « c'était mieux avant ».

Je pense qu'il s'agit d'une excuse qu'on se donne pour ne pas passer à l'action tout en se rassurant.

Nos grands-parents devaient sûrement dire que « c'était mieux avant », c'est un cercle sans fin.

Le premier bien immobilier que j'ai acheté était une place de parking, c'était en 2008 en pleine crise de subprimes. J'ai payé cette place à peine plus de 5000€ tous

frais compris, autrement dit pas grand-chose. Pourtant sur le coup tout le monde me disait de ne pas le faire ! Aujourd'hui, avec le recule, ces mêmes personnes me disent que j'ai bien fait et que c'est un super investissement...

Cela montre bien qu'il y a une certaine peur de passer à l'action et que une fois l'achat effectué cette peur se dissipe et la raison reprend le dessus. Il faut trouver un moyen pour vaincre cette peur. Un des meilleurs moyens que j'ai trouvés est de côtoyer des investisseurs immobiliers à succès. Le fait de « traîner » avec eux vous fera prendre conscience que ces gens-là sont tout à fait normaux et que ce n'est pas si compliqué que l'on veut nous le faire croire.

L'appartement que j'ai acheté sur Paris – et qui constitue l'étude de cas principale de ce livre électronique – a été signé fin 2010 chez l'agence immobilière (compromis de vente) et début 2011 chez le notaire. C'était une période très tendue sur le niveau immobilier, surtout à Paris. 99% des gens disaient que c'était impossible de trouver de bonnes affaires immobilières à l'heure actuelle. Néanmoins, ça l'était puisque j'ai acheté cet appartement à -30% du prix du marché et pourtant je ne suis pas plus malin qu'un autre...

« Le meilleur moment pour investir c'était il y a dix ans » qu'ils disent. C'est vrai ! Mais le deuxième meilleur moment, c'est maintenant ! Il y a toujours de bonnes affaires à faire, peu importe l'état du marché.

Hey, si c'est si facile, pourquoi tout le monde ne le fait pas ?!

Une autre objection qui revient toujours est « Si c'est si facile ou si c'est si évident, pourquoi tout le monde ne le fait pas ». Pour contrecarrer cet argument, nous pourrions donner un contre-exemple en disant que nous savons que le système de retraite n'est PAS efficace et que pourtant tout le monde fonce dedans...

Investir dans l'immobilier nécessite de sortir de sa zone de confort. Investir dans l'immobilier avec la bonne méthode nous met face à la majorité des personnes qui ne passeront jamais à l'action. En d'autres termes, nous sortons du groupe, nous sommes montrés du doigt et ça, c'est génétique, nous n'aimons pas !

Qu'on le veuille ou non, l'homme est un animal avec des réflexes et un bagage génétique hérités de ses ancêtres. Il y a plusieurs milliers d'années, il valait mieux

ne pas sortir du clan, sous peine de se faire dévorer par un tigre à dents de sabre ou de se perdre et mourir de faim ! En tant qu'animal, nous n'aimons pas vraiment « mourir » ;) Nous avons donc le réflexe de ne pas vouloir sortir du groupe, de sa zone de confort et de rester à l'abri au sein du troupeau.

Il faut lutter contre ce réflexe ancré profondément en nous, qui ne vaut plus grand-chose aujourd'hui. En effet, il est improbable de croiser un tigre à dents de sabre dans la rue et il y a des Macdo à chaque coin de rue au cas où l'on a une petite faim !

Vous voulez obtenir des résultats différents de ceux obtenus par le troupeau ? Alors, comportez-vous différemment du troupeau !

Maintenant nous allons voir en détail comment réussir votre investissement immobilier et gagner de l'argent immédiatement et pas dans 20 ans !



La Méthode pour s'enrichir immédiatement

Certains pensent que c'est trop tard pour s'enrichir avec l'immobilier, qu'il fallait investir il y a 10 ans. D'autres pensent que c'est trop tôt, car il faut attendre que sa baisse. Si vous êtes en train de lire ces lignes alors vous pensez comme moi qu'il est possible de gagner de l'argent avec l'immobilier MAINTENANT ! Et plus généralement en tout temps. Pour ce faire, il y a une règle essentielle à respecter : vous ne devez pas faire comme tout le monde (c'est ce que nous dit l'économiste Pareto, seulement 10% à 20% des investisseurs dans l'immobilier investissent bien).

En effet, si vous allez là où tout le monde va, vous ne gagnerez pas d'argent, vous allez même sûrement en perdre sur le court/moyen terme. Si vous sortez par contre des sentiers battus, là vous allez marquer un essai.

J'ai rencontré pas mal d'investisseurs en immobilier à succès, tous faisant de l'investissement qui n'était pas « tapis rouge ». C'est-à-dire que ce n'était pas des investissements ordinaires que l'on trouve en très grande majorité dans les agences immobilières. En voici quelques un :

Les parkings



L'investissement dans un parking est le premier type d'investissement immobilier que j'ai réalisé. Je dois avouer que c'était un hasard. Je voulais investir dans « la pierre », mais je n'avais pas beaucoup de moyens.

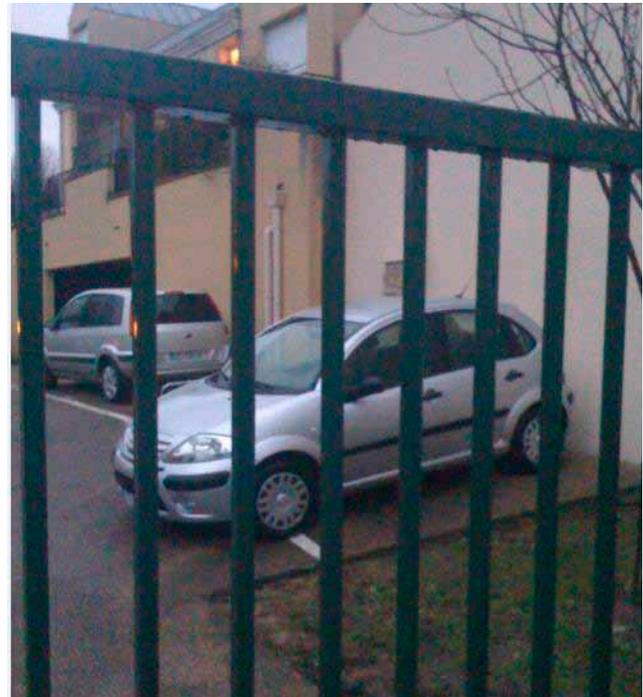
En me promenant un samedi matin (jour de marché) dans la ville où je suis né, je constatai qu'il y avait beaucoup de circulation, beaucoup de klaxons qui retentissaient, les gens étaient agacés et ne parvenaient pas à se garer. Mes parents louaient une place de parking dans le coin pour garer leur propre automobile. C'est à ce moment

que l'idée d'acheter un parking dans l'optique de le louer germa dans mon esprit.

À peine rentré chez moi, je faisais quelques recherches d'annonces de vente de parkings dans le quartier où j'avais constaté qu'il y avait de la demande. Il s'est avéré qu'une place était à vendre dans une résidence privée à une centaine de mètres de l'endroit où se tenait le marché. L'annonce était en ligne depuis plusieurs mois, personne ne semblait être intéressé par ce parking. La vendeuse avait déménagé à plusieurs kilomètres et voulait se débarrasser de ce bien. Il s'agissait d'un vendeur motivé ! Je me permis donc de négocier le prix qui était pourtant déjà bas. Mon offre fut acceptée et en à peine 2 jours après la signature chez le notaire je trouvais un locataire pour ce parking.

Tout ceci semble trop bien ficelé pour être vrai et pourtant c'est exactement ce qu'il s'est passé. Cet investissement respectait parfaitement la règle citée plus haut :

Voici une photo de l'emplacement de parking :



Voici un imprimé-écran du virement que je reçois sans faute, chaque mois depuis près de 3 ans :

31/05/2011	Vrt M M Vir Loyer Parking L	50,00 €
------------	--------------------------------	---------

« Pour faire un bon investissement, ne faites pas comme tout le monde ». Personne ne voulait de cette place de parking, les gens ne pensaient pas qu'elle pouvait être transformée en investissement très rentable. La rentabilité de cette place de parking était supérieure à 10%, tout simplement parce que j'étais le seul sur le coup et que c'était une opération qui sortait du moule.

La place est louée 50€ à la même personne depuis 2 ans et demi (au moment où j'écris ces lignes). Je pourrais aujourd'hui revendre ce parking plus cher que ce que je l'ai acheté, car je l'ai transformé en un bien qui a de la valeur et une forte rentabilité.

Avantages :

- Idéal pour débiter dans l'immobilier : L'achat d'un parking est soumis aux mêmes règles et jargons que l'achat d'un bien immobilier classique. Je dis souvent qu'acheter un parking ou un château revient au même. Vous devrez passer chez le notaire, négocier avec le vendeur, signer un compromis ou une promesse de vente, trouver un locataire, gérer un locataire, etc. Avec un seul investissement dans un parking vous allez gagner énormément d'expérience et d'assurance.

- Risque financier moins important : Les montants impliqués étant plus faibles, vous prendrez moins de « risques » qu'en achetant un appartement à 300 000 €. Mieux vaut se planter lors de son premier investissement sur un parking à 10 000 € que sur un immeuble à 500 000 € !

- Pas de risque d'impayés : La France est un pays qui privilégie les locataires, même ceux qui ne payent pas leur loyer. Il est très difficile de chasser un mauvais payeur de votre logement, surtout durant les mois d'hiver. Avec un parking la donne est différente, si le locataire ne paie pas, vous pouvez récupérer la place immédiatement et la louer à quelqu'un d'autre. Il suffit pour se faire de lui couper son accès au parking (vous-même ou en demandant au syndic de couper l'accès de son bip).

- Pas d'entretien : Après tout, il s'agit d'un bout de bitume. Vous n'aurez jamais de problème de plomberie ou de peinture à refaire ! Le seul investissement que j'ai fait sur ma place de parking était dans un cadenas (qui permet de monter ou descendre la barrière de parking) :

- Rentabilité élevée : La rentabilité des parkings est traditionnellement meilleure que la rentabilité des logements d'habitation (mais tout est une question de prix d'achat ;))

Inconvénients :

- Frais de notaires plus élevés : Les frais de notaires qui s'élèvent généralement à 7% sont plus élevés pour l'achat d'un parking. Les notaires appliquent un forfait de l'ordre de 20% « pour rentrer dans leur frais ». Il y a deux solutions pour payer moins de frais de notaire, soit vous achetez un lot

de parking (plus de 50 000 €) et dans ce cas vous payez les 7% et non le forfait ou soit vous négociez avec votre notaire pour qu'il applique le taux normal même si votre achat ne s'élève pas à 50 000 € (ce qui est souvent le cas dans le cas d'un parking...)

- Plus de gestion locative : Si vous achetez un lot de plusieurs places et que vous assurez la gestion vous-même, alors vous devrez gérer le turn-over des locataires.

Si vous voulez plus d'informations sur l'investissement dans des emplacements de parkings, n'hésitez pas à consulter le livre électronique que j'ai écrit à ce sujet : [Parking Attitude](#).

Les immeubles de rapport



Essayez ceci pour voir : dites à quelqu'un « Je vais acheter un immeuble », il y a de fortes chances qu'il réponde « Ouah, tu es riche ou quoi ?! ». Pourtant, un immeuble de rapport en province coûte le prix d'un deux pièces en région parisienne... sauf que c'est bien plus rentable !

Pourquoi est-ce plus rentable ? Car tout le monde veut investir dans un 2 pièces en

région parisienne ou dans une grande ville alors que personne ne veut ou ne pense à investir en province.

Vous retrouverez Étienne dans une des interviews audio, un investisseur également conseiller en gestion de patrimoine ayant acheté des immeubles de rapport en province, et il ne le regrette vraiment pas.

Qu'est-ce qu'un immeuble de rapport ? C'est un immeuble appartenant à un seul propriétaire - soit conçu en tant qu'immeuble dès le début ou soit transformé en immeuble (ancienne maison bourgeoise divisée) - dont le seul but est de faire du rendement locatif.

Avantages

- Vous avez plusieurs locataires et donc moins de risques d'impayés : Si vos 4 ou 6 locataires qui ne vous payent pas leur loyer en même temps, alors vous n'avez vraiment pas de chance.

- Pas de charges de copropriété : Celle-là est géniale. Tout le bâtiment est à vous, vous faites ce que vous voulez. Finies les factures pour ravalement de façade qui tombent n'importe quand ou les factures du plombier qui est en fait le beau-frère du gestionnaire de syndic de copropriété ! Vous êtes le seul décideur.

- Cashflow positif : Il est beaucoup plus facile d'investir dans un immeuble qui « se paye tout seul » que dans un appartement à Paris qui se paye seul par exemple. Un bâtiment de 200m² divisé en 4 appartements sera loué dans son ensemble plus cher que le même bâtiment de 200 m² non divisé et loué à une seule famille.

- Financement plus facile : Les banques n'aiment pas prendre de risques. Si vous arrivez chez le banquier dans le but d'acheter un immeuble de rapport dont les 4 appartements qui le constituent sont déjà tous loués, alors celui-ci sera plus rassuré que si vous vouliez acheter le même bâtiment, mais constitué d'un seul lot. Pour le banquier, vous faites une demande de financement d'un business. Il prendra les loyers hors charges sur un an pour faire sa base de calculs.

- Négociation plus facile : Les investisseurs étant moins présents en province, il est plus facile de faire baisser les prix sur un immeuble dans les petites villes que dans les grandes agglomérations. Surtout sur les biens qui dépassent les 200 000 €, car les familles ne sont plus sur le coup (budget trop élevé).

Inconvénients :

- La distance : Si vous investissez à plus de 100km de chez vous, alors la gestion va être difficile si vous voulez gérer en direct.

- La gestion : Si vous gérez en direct, vous aurez plus de travail en gérant 4 ou 5 appartements qu'en en gérant un seul.

- Investissement peu « sexy » : Cela peut paraître bête, mais certains veulent un investissement situé en centre-ville et dans un immeuble en pierre de taille. Certes ce n'est pas rentable, mais ils peuvent au moins se vanter d'avoir un appartement dans le centre de Paris lors de diners mondains :D

La rénovation / ré-agencement d'appartements ou maisons

La grande majorité des gens ont du mal à se projeter en ce qui concerne l'agencement d'un appartement. C'est exactement là où vous pouvez gagner de l'argent.

Lorsqu'un bien en très mauvais état est mis en vente, même avec un prix en dessous du marché, il y a beaucoup moins d'acquéreurs potentiels, ce qui vous laisse davantage de chances d'obtenir l'affaire. Les gens ont peur des travaux et de la saleté. Pourtant, le montant total de la rénovation sera généralement bien inférieur au prix de revente potentiel du même bien vendu déjà rénové.

Attention tout de même à ne pas acheter un appartement qui a un point faible majeur sur lequel vous ne pourrez rien faire : n'achetez pas un studio qui est juste au dessous d'un restaurant grec Kebab par exemple ! Si en revanche, un appartement est décoté, car il n'a pas été entretenu depuis 40 ans, que toute l'électricité et la plomberie sont à refaire, alors vous savez que ces défauts peuvent être gommés et transformés en atouts.

Les principaux défauts d'un appartement auxquels il est impossible de faire quoi que ce soit sont :

- L'emplacement : Au-dessus d'une pizzeria sur le boulevard Barbès...
- L'étage : Rez-de-chaussée sur rue ou 4,5,6^e étage sans ascenseur
- L'état de la copropriété (dépend du bon vouloir de la copropriété)
- la luminosité

La création d'espace ou de pièces est

également un moyen d'augmenter la valeur d'un bien immobilier. À surface égale, un deux pièces est plus cher qu'un studio. Si vous transformez un studio de 25m² mal agencé en un petit deux-pièces très fonctionnel et très bien décoré de 25m² alors ce dernier se vendra ou se louera beaucoup plus cher que le premier.

Dans le même registre, la création d'une salle d'eau ou l'aménagement de combles permettent de donner beaucoup de valeur à un logement comparé au coût des travaux.

C'est exactement ce que j'ai fait : à la base l'appartement était très délabré, voire insalubre. Il ne disposait même pas d'une salle d'eau (les anciens locataires se lavaient dans les toilettes). L'appartement a été transformé en un petit deux pièces de charme avec une salle d'eau entièrement carrelée et implantée dans la chambre.

Avantages :

- Plus facile de négocier : Si vous mettez en évidence tous les défauts de l'appartement, le propriétaire sera plus enclin à baisser son prix que s'il vous présente un bien impeccable.
 - Une fois votre achat/rénovation bouclé, il est plus facile de faire immédiatement une plus-value à la revente ou de gagner de l'argent dès le premier mois de location.
- Moins de concurrence : un appartement délabré et insalubre n'attire que les investisseurs.
- Fierté et gain en confiance : une fois votre premier achat/rénovation effectué, vous aurez énormément appris et aurez beaucoup gagné en confiance pour vos prochains investissements.

Inconvénients :

- Plus éprouvant : Vous allez devoir établir un plan, trouver un entrepreneur, négocier avec l'entrepreneur, suivre le chantier et gérer le stress lié à la rénovation d'un appartement.
- Plus risqué : ou du moins vous allez avoir l'impression de prendre plus de risques. Et si l'appartement est infesté de cafards ? Et si les murs sont pourris ? Et si j'explose le budget travaux ? Et si j'ai des soucis avec la copropriété ? Tout ça constitue des risques qu'il faut savoir gérer. C'est pourquoi vous pouvez vous faire aider par des professionnels (chasseur immobilier, décorateur, entrepreneur, etc.) ou un investisseur expérimenté si vous n'êtes pas confiant à 100% dans votre premier investissement.
- Plus long : entre la signature du compromis et la fin des travaux, il va facilement s'écouler 6 mois. Vous devez donc être patient et bien penser à faire un report des mensualités de votre crédit sans quoi vous allez commencer à payer les intérêts de votre emprunt alors que vous ne jouissez pas encore du bien.

Le saisonnier

C'est un modèle qui se développe beaucoup et qui devrait continuer à se développer davantage dans les années à venir, et ce, pour plusieurs raisons :

- La France est le pays le plus visité au monde
- Voyager en avion est de plus en plus abordable
- Les gens préfèrent de plus en plus louer un logement en famille et vivre comme les locaux plutôt que d'aller à l'hôtel (qui plus est beaucoup plus cher au final)

Les gens sont prêts à mettre le prix pour un logement de vacances bien décoré et bien équipé. Après tout, ils sont déjà dans un esprit fête et vacances alors autant en profiter. Il est possible de demander pour une semaine de location en saisonnier l'équivalent d'un mois de loyer en vide « traditionnel ». C'est là que l'on voit tout le potentiel du saisonnier, surtout si vous parvenez à un taux d'occupation de 70-80%.

J'ai d'ailleurs incité mes parents à se lancer dans le business du saisonnier en Guadeloupe. Ils disposaient d'un terrain inutilisé sur lequel une villa de standing va dorénavant sortir de terre.

La maison fait 100m² tout rond, elle disposera d'une piscine, d'un jardin créole clôturé de 800m², de 3 chambres climatisées et de 2 SDB.

Elle se louera entre 800€ et 1500€ la semaine selon les périodes.

Pour fonctionner, la location saisonnière doit avoir plusieurs caractéristiques :

- Un endroit où il y a de la demande
- Une décoration soignée (encore une fois) et un équipement complet
- Un marketing efficace : si personne ne sait que votre maison ou votre appartement sont à louer à la semaine ou à la nuitée, personne ne vous les louera.

1 – Un endroit où il y a de la demande

Pour vérifier ce point il suffit de se rendre sur les sites Internet de location saisonnière et de vérifier s'il y a des annonces sur la ville où la destination que vous ciblez.

- S'il y a pas d'annonces, ce n'est pas très bon signe ou peut-être qu'il s'agit d'un micro marché où il est quand même possible de gagner de l'argent.

- S'il y a des annonces en quantité raisonnable, c'est bon signe.

- S'il y a pléthore d'annonces, c'est très bon signe ! Surtout que nous allons voir ci-dessous comment vous démarquer de la concurrence.

Les principaux sites Internet où les propriétaires déposent leur annonce sont : Abritel, Homeaway, Homelidays et le site gratuit Leboncoin.

2 – Une décoration soignée et un équipement complet

Les vacanciers qui recherchent une location pour les vacances ne recherchent pas forcément une villa de 300m² sans charme, mais plutôt un standing, une piscine, des équipements et une décoration. Évitez tout ce qui fait vieillot, utilisez des tons neutres et maximisez l'espace en mettant le moins de meubles possible. Vous devez provoquer le coup de cœur quand les gens regardent votre annonce. Ainsi, s'il y a 10 logements de vacances à louer dans votre secteur, c'est le vôtre qui sera loué en premier.

3 – Un marketing de requin

Vous pouvez avoir le plus beau logement du monde, mais si personne ne le remarque, tous vos efforts seront vains.

Il n'est pas nécessaire de vous inscrire sur tous les sites de locations saisonnières : non seulement cela coûte de l'argent, mais en plus, vous allez vous disperser. Il

est préférable de sélectionner un site (plus Leboncoin qui est gratuit) et de faire tout votre possible pour que votre annonce soit bien classée sur ce site.

Les sites utilisent plusieurs critères pour vous « classer » :

- Le nombre d'appréciations

Les annonces avec le plus d'appréciations sont les mieux classées. Plus vous avez d'avis positifs, plus vous prouvez votre qualité en tant que loueur de meublés de vacances auprès des sites internet. Les clients de ces sites ont donc peu de chances d'être déçus en passant par vous. Pour Abritel, Homeaway, etc., vous êtes quelqu'un de fiable, ils vous font donc monter dans le classement afin de vous donner plus de visibilité. De même, les internautes qui voient plusieurs avis positifs sur votre annonce se laisseront convaincre plus facilement par votre location. En marketing, on a beau dire que l'on est le meilleur du monde, rien ne vaut les avis qui proviennent des AUTRES. Pour avoir des appréciations, vous devez demander à chaque ancien client s'il peut laisser un avis sur votre page. Donnez-lui le lien précis afin de lui mâcher le travail. Autrement, personne ne vous laissera jamais d'avis, à part celui qui a passé un très mauvais séjour chez vous ;)

- Le nombre de photos

Si le site vous autorise 20 photos, alors mettez 20 photos de votre location !

Commencez par les pièces principales, puis l'extérieur, puis les petits plus de la location et enfin par les choses intéressantes qui se trouvent à proximité.

Prenez de belles photos : la lumière est le maître mot, allumez toutes les sources de

lumière disponibles et mettez en scène votre logement (n'hésitez pas à servir l'apéro et à le prendre en photo. Les internautes doivent pouvoir se projeter dans votre habitation).

Voici un très mauvais exemple :

Voici un très bon exemple :



Laquelle de ces deux maisons voulez-vous



louer ?

- Le titre de l'annonce

Évitez les classiques « F1 de 20m² » et privilégiez plutôt un titre tel que « Charmant studio situé à deux pas des Champs Élysées – 10% de réduction ! »

- La fréquence des mises à jour

Si vous ne mettez pas à jour votre annonce

de manière régulière, notamment le calendrier des disponibilités, vous allez être déclassé. Faites une modification au moins une fois par semaine pour montrer que vous êtes toujours actif.

En parallèle, vous pouvez également créer votre propre site Internet (aujourd'hui ces très simple avec des logiciels gratuits tels que « Wordpress », si vous savez utiliser Word, alors vous pouvez créer un site internet pour votre location meublée). Ce site ne servira pas à gagner de nouveaux clients, car il sera très peu visible via les moteurs de recherches, mais il constituera par contre une très bonne carte de visite pour les clients qui entreront en contact avec vous, via Leboncoin et autres sites internet sur lesquels vous aurez décidé de vous concentrer.

Enfin, notamment au début, pour lancer votre business, vous pouvez proposer des packs marketing tels que « 1 bouteille de champagne et une boîte de macarons offerts pour tout séjour d'au moins une semaine ». Ou encore, -20% pour tout séjour supérieur de plus d'une semaine. Ceci vous permettra de vous démarquer en attendant d'être très bien classé sur les sites.

Avantages :

- Permet de rentabiliser votre résidence secondaire : une résidence secondaire n'est pas un actif, au contraire, elle vous coûte de l'argent. Toutefois, une résidence secondaire permet de passer du bon temps avec sa famille et entre amis, il est donc légitime de vouloir en acquérir une ou de vouloir conserver une maison familiale. Le proposer à la location saisonnière permet non seulement de payer les charges, de

pouvoir en profiter quand on le souhaite et enfin de gagner de l'argent !

- Plus rentable que de la location en fixe : en général, une semaine en saisonnier = 1 mois en fixe vide
- Peut devenir un véritable métier : si c'est un business qui vous plaît, vous pouvez, pourquoi pas, acquérir plusieurs biens pour faire du saisonnier et ne faire que ça.
- Avantages fiscaux : Il est possible de déduire 50 ou 71% des loyers en fonction du statut que vous choisissez

Inconvénients :

- La gestion locative est importante
- Il faut accepter de tenir un business et de ne pas toujours avoir des locataires. Vous êtes payé à la performance de votre bien et non « à l'heure ». Si vous êtes bon, vous gagnerez beaucoup, si vous êtes moyen, vous gagnerez moyennement et si vous êtes mauvais, vous gagnez peu ! Il s'agit d'un véritable business qu'il faut considérer en tant que tel.

Louer un appartement meublé et bien décoré !

Pour gagner de l'argent en immobilier dès aujourd'hui, une stratégie consiste à louer son bien immobilier en meublé et non en vide. Un logement meublé se loue 20 à 30% plus cher que s'il était vide. Pourtant, meubler un appartement ne coûte pas 20 à 30% de plus que son prix intrinsèque, heureusement !

Quand on loue en meublé, on propose

un service, c'est d'ailleurs pour cela que l'on rentre dans la catégorie « bénéfiques industriels et commerciaux » aux yeux du fisc. Ce service supplémentaire se facture naturellement plus cher.

Si ce même appartement est en plus décoré avec goût, alors il sera possible de le louer 20% plus cher que le marché.

Si on fait les comptes, nous obtenons 30% de plus, car l'appartement est meublé et 20% de plus, car le bien provoquera le coup de cœur chez le futur locataire. Si nous prenons une base 100, un appartement qui se louerait 500€ vide, pourrait ainsi se louer 780€ en meublé/décoré avec goût.

En clair il est beaucoup plus facile de gagner de l'argent avec un bien que vous avez acheté délabré en dessous du prix du marché, que vous louez meublé et décoré avec goût, qu'avec un grand appartement acheté trop cher et loué vide.

Avantages :

- Se loue plus cher
- Se loue plus vite
- Rotation plus élevée des locataires (ils restent généralement 1 à 2 ans) ce qui permet d'augmenter le loyer ou de revendre le bien.

Inconvénients :

- Rotation élevée des locataires : ce qui est un avantage pour réévaluer les loyers à la hausse est également un désavantage d'un point de vue gestion. Il est toujours possible de mettre le bien en gestion.

Le découpage d'un appartement en plusieurs petits studios

C'est exactement ce que fait Élise Franck en achetant des 3 pièces de 50m² pour les découper en 3 petits studios. Attention, il ne s'agit pas de découper un appartement en plusieurs lots, dans ce cas il faudrait faire venir le géomètre, avoir l'accord de la copropriété, modifier le règlement de copropriété et créer les tantièmes correspondants.

Il s'agit simplement de mettre des cloisons dans SON appartement afin de créer plusieurs petits appartements sans toucher aux parties communes.

Avant de faire cela, il faut bien étudier le règlement de copropriété. Si aucune mention n'interdit de le faire (ce qui peut arriver dans les arrondissements chics de Paris ou autre grande ville par exemple), alors il ne devrait pas y avoir de mauvaises surprises.

Avantages :

- Il est possible d'atteindre et de dépasser les 10% de rentabilité
- Moins de risque d'impayés puisqu'il y a plusieurs locataires

Inconvénients :

- Ne peut pas se revendre à la découpe : les lots n'ont pas été créés, il faut donc revendre l'ensemble, généralement à un investisseur.
- Ticket d'entrée plus élevé

Comment trouver une bonne affaire

Ce n'est pas vraiment vous qui aller trouver une bonne affaire, c'est plutôt elle qui va vous trouver ;)

Mais c'est quoi une bonne affaire ?

Une des étapes les plus importantes si ce n'est la plus importante de tout projet immobilier « malin » est celle de l'achat. Contrairement à ce que l'on pense, en immobilier, l'argent se gagne au moment de l'achat et non au moment de la revente :

-Si vous achetez votre bien trop cher, ce sera plus dur de le rentabiliser par la suite étant donné que vous partirez déjà avec un handicap.

-Au contraire, si vous achetez votre bien en dessous du prix du marché, bingo. Le plus dur sera fait, il sera plus aisé de le louer en autofinancement ou de le revendre avec plus-value immédiate.

Parlons de « prix du marché » justement. Une opération immobilière se fait à un instant T bien précis. Une bonne affaire se fait donc par rapport au prix du marché actuel et non par rapport au prix qui était pratiqué il y a 10 ou 20 ans.

Ceux qui disent que ça ne vaut plus le coup actuellement, car il n'y a plus de bonnes

affaires n'ont rien compris au business. Dire qu'il ne faut pas acheter un bien immobilier, car le prix au m² est de 5 000€ alors qu'il était de 4 000€ il y a dix ans revient au même que de refuser de payer son essence à la station essence, car le litre d'essence était à 80 centimes d'euros auparavant...

Personnellement si je trouve un bien à 5 000€/m² alors que le prix du marché est de 6500€/m² je n'hésite pas longtemps.

De même ceux qui disent que, même en achetant en dessous du prix du marché, c'est très risqué, car les prix peuvent chuter brutalement, n'ont rien compris au business modèle que nous appliquons dans ce livre électronique. L'immobilier est un marché de gré à gré contrairement à la bourse. Cela veut dire qu'il n'y a pas deux produits similaires à vendre, en même temps et au même prix. Il n'y a pas de cours du prix de l'immobilier actualisé en temps réel comme sur les marchés financiers. Si vous achetez une bonne affaire en dessous du prix du marché, il est très peu probable que cette même bonne affaire se transforme en très mauvaise affaire en l'espace de quelques mois seulement à cause d'une chute brutale de l'immobilier. La pierre ne perd pas 20% en l'espace d'un mois, contrairement à la bourse.

Comment connaître le prix du marché ?

Votre propre ressenti

Si vous connaissez le secteur géographique où vous souhaitez investir, il y a de fortes chances que vous sachiez distinguer ce qui se vend cher et ce qui ne se vend pas cher. Enfin, si vous vous intéressez de près à l'immobilier ! Vous avez en plus l'avantage de connaître les bons coins, les rues prisées ou au contraire délaissées. Ceci joue largement en votre faveur.

La première fois que j'ai investi dans l'immobilier, c'était en achetant un emplacement de parking dans la ville dans laquelle je suis né. Je connaissais le coin par cœur. Quand j'étais petit, l'emplacement où se trouve actuellement ce parking était un terrain vague (en plein centre-ville). J'allais faire des bêtises avec mes copains sur ce terrain. À chaque fois nous étions poursuivis par le propriétaire, qui ne voulait pas que des enfants pénètrent sur son terrain, car s'il leur arrivait quelque chose, il serait tenu responsable.

Je connaissais donc très bien le coin et je savais qu'il était très dur de se garer à proximité, à n'importe quelle heure de la journée. Quand j'ai vu qu'un parking était à vendre à l'endroit même où je n'avais pas le droit d'aller quand j'étais enfant j'ai sauté sur l'occasion.

C'est une histoire un peu similaire à celle du « Château de ma mère » de Marcel Pagnol, épisode où Marcel rachète le château par lequel sa famille passait pour se rendre plus vite dans les collines d'Aubagne (ils n'avaient pas le droit de passer par ce chemin privé). Connaître l'endroit est un atout indéniable, vous devriez peut-être considérer de réaliser

votre prochain investissement dans un quartier qui vous est très familier.

Si vous ne connaissez pas vraiment le quartier où vous voulez investir ou si vous ne vous étiez jamais intéressé au prix de l'immobilier jusque-là, pas de panique, il y a tout un tas d'autres outils à votre disposition.

Les agences immobilières / Les annonces immobilières

Faites le tour des agences immobilières du quartier et demandez-leur quel est le prix moyen au mètre carré sur le secteur pour les appartements et pour les maisons. Ne prenez pas ce qu'ils vous diront pour argent comptant, mais l'info qu'ils vous donneront sera un élément de plus pour vous faire votre avis.

En plus de cela, épluchez les annonces sur internet et dans les journaux pour vous faire une deuxième idée du prix qui se pratique au mètre carré.

Vous devriez déjà être en mesure de pouvoir juger si un bien que vous êtes en train d'évaluer est plutôt dans la tranche haute ou plutôt dans la tranche basse des prix.

ATTENTION tout de même à ne pas confondre le prix d'affichage moyen et le prix de vente réellement effectif. En effet, ce qui détermine le vrai prix du marché c'est le montant réel des transactions et non le prix affiché en vitrine qui est souvent un prix au dessus du prix du marché fixé par des vendeurs qui surestiment leur logement.

Le site « Meilleurs Agents »

Le site Meilleurs Agents est un fabuleux outil pour nous investisseurs. Il indique les prix moyens de chaque ville et même de chaque rue et de chaque bâtiment pour Paris. Les prix indiqués sont hors frais de notaire et hors frais d'agence. Ils sont relativement fiables, car il s'agit d'une information fournie par les notaires eux-mêmes sur les dernières transactions qu'ils ont enregistrées.

Le site donne également des statistiques intéressantes sur la population habitant dans la ville en question.

Encore une fois, ces données ne sont pas à prendre pour argent comptant, mais elles fournissent une idée du prix qui s'est réellement pratiqué sur le trimestre écoulé.

On voit donc que tout l'immobilier n'est pas à vendre au même prix et que donc tout n'est pas bon à acheter pour une optique d'investissement. Beaucoup d'investisseurs font cette erreur d'acheter le premier bien immobilier qui se présente et pensent qu'il est normal d'attendre plusieurs années afin de récupérer leur mise.

Vous devez partir sur l'idée d'acheter une bonne affaire, voir une très bonne affaire et de gagner de l'argent dès la signature chez le notaire.

Comment trouver un bien en dessous du prix du marché ?

Il n'est pas aisé de les trouver, mais ils sont bel et bien présents, même sur un marché très tendu. Souvent, ce ne sont pas des

affaires « tapis rouge », vous devrez vous impliquer davantage pour mettre la main dessus. Nous verrons plus bas, notamment dans le récit de mon dernier achat à Paris ce que j'appelle un bien qui n'est pas « tapis rouge ».

Trouver un vendeur motivé

Théoriquement il est « facile » de trouver un appartement, un immeuble ou une maison moins chère que ce qu'elle vaut vraiment. Il « suffit » de trouver un vendeur qui fixe un prix plus faible que le prix qu'il est en mesure de demander !

Mais qui refuserait ouvertement une somme d'argent qui lui tend les bras ? Pas grand monde ! C'est pourquoi dans la pratique il est difficile de trouver ce type d'affaires. Les propriétaires ont même plutôt tendance à surestimer la valeur de ce qu'ils vendent, car il y a souvent une part d'attachement sentimental de leur côté.

Heureusement pour nous, il existe bel et bien des personnes qui vendent leur bien immobilier moins cher que ce qu'il vaut vraiment, c'est ce qu'on appelle des vendeurs « motivés ». Ils sont motivés, car ils souhaitent vendre très vite, et pour vendre très vite, il y a une méthode infallible : faire une « réduction » ou une « promotion » sur le prix de vente.

Nous trouvons des vendeurs motivés dans plusieurs circonstances :

- Décès
- Mutation
- Déménagement
- Succession
- Divorce

- Distance séparant le vendeur du bien à vendre
- État délabré du bien
- Logement occupé

Il n'est pas évident de savoir pourquoi une personne vend et il est difficile de le leur demander ouvertement. Il faut parfois ruser pour savoir ce qu'il en est vraiment.

Par exemple, lors de ma toute première recherche d'appartement sur Paris, j'ai pu savoir pour quelle raison le bien était en vente. Il s'agissait d'un appartement de 20 m² dans le 17^e arrondissement de Paris. Les vendeurs avaient mandaté un seul agent immobilier qui avait l'exclusivité de la vente. Tout ce qu'ils désiraient c'était vendre très rapidement. L'agent immobilier n'avait pas l'air de vouloir m'en dire plus, mais en discutant avec lui j'ai pu lui tirer les vers du nez.

Ils voulaient vendre le plus rapidement possible et surtout être sûrs que l'acheteur ne se désisterait pas, car ils devaient payer des impôts par rapport à une succession. Cet appartement faisait donc partie de leur héritage et ils devaient « déjà » payer des impôts dessus alors qu'il ne leur rapportait rien pour le moment. C'est la situation parfaite pour un investisseur. Les héritiers allaient se partager la vente, ils avaient besoin d'argent rapidement pour ne pas avoir à « avancer » une taxe. Ils n'étaient donc pas à quelques milliers d'euros près, contrairement à moi !

Imaginons que le bien vaille 150 000 € et qu'ils soient 5 héritiers dessus. Chacun d'eux touchera 30 000 €. Maintenant, s'ils ont besoin de l'argent rapidement et qu'ils mettent le bien à 120 000 € pour être sûrs de vendre dans la journée, chacun d'eux touchera 24 000 € au lieu de 30 000 €. Il y a

tout de même une différence de 6 000€ par tête, c'est beaucoup d'argent, mais ils n'ont probablement pas travaillé dur pour payer ce petit studio et cette somme « tombe littéralement du ciel ». Pour eux 24 000 € tout de suite à coup sûr c'est satisfaisant, car c'est de l'argent gratuit...

Je faisais immédiatement une offre manuscrite au prix demandé, mais malheureusement pour moi, elle fut refusée. Au final, ils ont réfléchi et se sont dit que c'était étrange d'avoir une proposition si tôt. Ils ont laissé l'été passer, ils l'ont remis en vente à 30 000 € plus cher. En quelques jours il était vendu. Ça aurait donc été une très bonne affaire si je l'avais eue ;)

C'est un jeu, on ne peut pas toujours gagner. On perd d'ailleurs plus que l'on ne gagne. Mais quand on perd, ça ne nous coûte rien et quand on gagne, c'est le jackpot !

Se créer des alertes email

Une méthode, qui est employée par tout le monde, est de se créer des alertes email sur les principaux sites Internet tels que Seloger.com.

Vous devez fixer vos critères de manière à ne remonter que les annonces qui représentent potentiellement de bonnes affaires. Autrement, vous allez être spammé dès qu'un nouveau logement est mis en vente.

Vous devez également regarder un site Internet qui marche très fort : Leboncoin. Ce site ne dispose pas d'un système d'alertes, il faut donc vérifier les nouvelles annonces manuellement et ce, plusieurs fois par jour. Il y a de très fortes chances pour que vous

trouviez votre bonheur sur ce site. Regarder les annonces plusieurs fois par jour est quelque chose d'ennuyeux, généralement ce qui est ennuyeux n'est pas fait par la majorité de la population. Autrement dit, avec votre motivation, vous passerez devant toutes ces personnes-là.

Comme je l'ai dit plus haut, les alertes emails sont utilisées par tout le monde. Mais pour qu'elles soient vraiment efficaces, elles doivent être couplées à une deuxième arme que tout le monde n'a pas : la réactivité.

Être très réactif

Un autre élément que vous devez ajouter à votre arsenal de l'investisseur recherchant une bonne affaire est la réactivité.

Quand une annonce intéressante tombe sur le marché, vous allez être mis en concurrence avec tous les autres investisseurs. Plus vous serez en mesure d'appeler rapidement la personne qui a déposé l'annonce pour lui demander plus d'informations, lui fixer une heure pour une visite et enfin lui faire une offre, plus vous aurez de chances de signer une bonne affaire.

Cette demande de grande réactivité n'est pas évidente pour tout le monde, surtout lorsque vous avez un emploi salarié en parallèle. C'est également perturbant d'un point de vue personnel, notamment avec la famille et les amis. Ainsi, il y a de grandes chances pour que vous ayez à annuler des rendez-vous, partir plus tôt du travail, repousser des sorties au cinéma ou annuler un repas.

Pourtant c'est un sacrifice que vous devriez faire, étant donné que c'est un effort que

vous aurez à fournir de manière ponctuelle, mais qui par la suite portera ses fruits tout au long de votre vie.

Savoir prendre des risques

Pour trouver de bonnes affaires, il faut accepter d'acheter des biens parfois « hors du commun » ou « hors norme ».

Il peut s'agir d'un local commercial (sur lequel vous devrez changer l'affectation), d'un appartement avec combles ÉVENTUELLEMENT aménageables, d'un appartement en très mauvais état et infesté de cafards, d'un appartement avec des parties communes venant tout droit des années 20...

En d'autres termes : des logements dont pas grand monde ne veut, mais que vous pouvez transformer en appartement de standing. Encore une fois, il s'agit de faire ce que la plupart ne feront jamais.

Attention toutefois à ne pas prendre des risques inconsidérés. N'achetez par exemple jamais un bien se situant dans un immeuble en état de péril ou un bien dont la mise en location serait illégale.

Vous devez bien éplucher le règlement de copropriété, l'acte de propriété et les derniers procès-verbaux d'assemblée générale afin de signer en toute connaissance de cause.

Avoir un financement ficelé et être prêt à acheter sans condition suspensive de prêt

Si vous avez confiance en votre capacité de financement, vous pouvez proposer au vendeur de signer un compromis de vente « sans condition suspensive de vente ». Ceci lui assure de vendre son bien et de ne

pas perdre plusieurs semaines dans le cas où vous vous désisteriez. Vous serez donc prioritaire par rapport aux autres investisseurs proposant le même prix que vous, mais conservant la condition suspensive. Beaucoup d'affaires se signent « sans condition suspensive ».

Dégager son esprit de tout jugement affectif ou personnel

Ceci va arriver de manière certaine : tôt ou tard, vous allez tomber sur une bonne affaire, MAIS vous n'allez pas aimer ceci ou cela à propos de l'appartement.

Il peut s'agir du quartier, de l'étage élevé sans ascenseur, de l'état de la cage d'escalier, de la façade du bâtiment en crépi, la couleur des murs, du vis-à-vis...

En tant qu'investisseur, vous devez vous concentrer sur la rentabilité locative ou le potentiel de revente et non sur des critères de jugement personnels. Ce n'est pas vous qui allez vivre dans ce logement ou, si vous effectuez un achat-revente en tant que résidence principale, vous allez y vivre, mais quelques mois au grand maximum.

C'est plus facile à dire qu'à faire, mais vous devez partir avec cette mentalité en tête dès le début. Il est très facile de perdre une bonne affaire, car nous nous sommes posé trop de questions avant de finalement faire une offre, mais trop tardivement.

En étant conscient dès le début que vous pouvez tomber dans ce piège, alors il est plus facile de rester à l'écart.

Faire appel à un chasseur immobilier

C'est une technique que j'affectionne tout particulièrement, pourtant elle est très rarement utilisée dans le cadre d'un investissement locatif. En effet, ces chasseurs sont généralement mandatés pour la recherche de la résidence principale de leurs clients et non pour un investissement.

Le plus gros frein à « l'utilisation » d'un chasseur immobilier est son coût. Ne pas utiliser un service, car il est jugé cher est selon moi une grave erreur. Il faut regarder combien cela va vous faire gagner et non combien cela va vous coûter. C'est difficile pour la plupart des gens, car tout ce qu'ils voient, c'est l'instant T et le chèque qu'ils sont en train de signer.

Pourtant, il faut pouvoir faire le distinguo entre une mauvaise dépense et une bonne dépense.

Une mauvaise dépense : c'est l'achat d'un écran plat à crédit à un taux de 15% alors qu'une bonne dépense pourrait par exemple être le mandat d'un chasseur immobilier qui va vous dégouter un bien à -20/-30% par rapport au prix du marché.

De plus, vous ne prenez aucun risque, puisque vous payez un pourcentage sur le prix d'achat du bien, vous ne versez donc rien en amont.

C'est un métier encore peu reconnu en France contrairement aux pays anglo-saxons. Vous retrouverez dans une des interviews audio Pierre, le chasseur immobilier qui m'a trouvé l'affaire sur laquelle je fais l'étude de cas décrite plus bas.

Se créer son réseau

En immobilier comme partout, le relationnel a un rôle très important. Les bonnes affaires partent très vite et elles sont rarement affichées en agences. Pour en bénéficier, vous devez faire partie « du réseau ».

Si vous pouvez aider un agent immobilier en passant par lui pour la vente de votre appartement par exemple, alors il se peut qu'il vous rende la pareille en vous proposant en priorité le premier bon coup du moment qui va prochainement être en vente dans son agence.

J'étais dernièrement en train de discuter avec un agent immobilier qui était très intéressé pour vendre mon appartement. Il me racontait que quelques semaines auparavant il avait obtenu l'affaire du mois sur son quartier (le 18^e de Paris).

Il m'expliqua qu'une dame était entrée affolée dans son agence en lui expliquant qu'elle avait hérité d'un 22m² sous les combles rue Labat. L'appartement était resté plusieurs années inoccupé et non entretenu. Une fenêtre était même restée ouverte et ce petit studio était littéralement devenu un pigeonnier (avec des pigeons morts à même le sol). Pour elle, le bien était invendable, pour l'agent immobilier, le vendre n'a pris que 5 minutes. Il lui a suffi d'ouvrir son agenda, d'appeler les investisseurs qu'il connaissait et l'appartement partait à 80 000 € en un rien de temps. La dame était contente d'avoir vendu son taudis 80 000 €, c'était du pain béni pour elle. L'investisseur quant à lui avait réalisé un coup de maître à 3 636€ du mètre carré à quelques pas du sacré cœur. Cet investisseur avait un bon relationnel avec l'agent, cela lui

a permis de signer cette superbe affaire.

J'ai bien sûr tout intérêt à entretenir une bonne relation avec cet agent, quitte à lui payer quelques restaurants de temps en temps !

Vous devez régulièrement faire le tour (physiquement) des agences. Ils doivent connaître votre tête et votre nom.

Les documents à étudier avant de signer

Pour signer une bonne affaire vous aller devoir être rapide. Il y a cependant une différence entre se précipiter et être rapide pour prendre une décision. Il y a un certain nombre de documents à étudier avant de faire une proposition d'achat. Au début, cela semble compliqué. C'est un peu comme lorsque l'on arrive au travail le premier jour. Tout est nouveau, ça à l'air compliqué, on ne sait pas trop quoi faire ni qui appeler si l'on a besoin d'aide. Quelques mois plus tard, avec l'expérience acquise, tout semble beaucoup plus facile et naturel. C'est pareil avec l'immobilier. Lors de votre premier achat vous aller être assommé par tous les documents. Lorsque vous aurez l'expérience, vous saurez quoi regarder en priorité et qui appeler si vous avez la moindre question.

Le règlement de copropriété

Très ennuyeux à lire, mais très important (lorsque vous achetez un bien qui se trouve dans une copropriété). Il s'agit souvent de documents très anciens tapés à la machine à écrire. Dans le dernier règlement de copropriété que j'ai lu, il était stipulé qu'il était interdit de casser du charbon dans les

appartements, car c'était trop bruyant. On imagine donc qu'il s'agit d'une copropriété très ancienne ;) De même, il n'était stipulé nulle part les termes « fibre optique » ou autres « ADSL » !

C'est donc un document de plusieurs dizaines de pages, pas très passionnant à lire, mais dans lequel vous trouverez des informations cruciales concernant l'usage que vous pouvez faire avec votre appartement ou non. Vous devez en faire la demande et le lire très attentivement.

Les relevés et appels de charges

Souvent trimestrielles, c'est le montant que vous devez verser de manière récurrente pour l'entretien courant d'un immeuble (vous pouvez calculer une moyenne en demandant les derniers appels de charges). Des charges trop élevées sont prohibitives.

La taxe foncière

Vous devez faire la demande des derniers documents fiscaux sur lesquels apparaît le montant de la taxe foncière annuel dont doit s'acquitter le propriétaire.

Les procès-verbaux d'assemblée générale

De manière générale, une assemblée générale de copropriétaires se tient chaque année et un procès-verbal résumant ce qui s'y est dit et tout ce qui a été voté est rédigé. Vous devez éplucher ce qui se passe au cœur de la copropriété. Si vous voyez par exemple que plusieurs copropriétaires ne payent pas leurs charges et que les finances de l'immeuble sont dans le rouge, fuyez. Si

vous voyez que toute la toiture est à refaire et que votre quote-part impliquera que vous devrez régler 10 000 € pour la réparation, déguerpez !

Les diagnostics

Il s'agit de documents indiquant les niveaux d'amiante, de plomb, d'émission de gaz à effet de serre, le métrage exact du logement en loi Carrez, etc.

Ils sont obligatoirement réalisés avant la signature, y jeter un coup d'œil est indispensable. Nous avons généralement accès à ces documents lors de la signature du compromis de vente. Vous aurez alors 7 jours pour vous rétracter sans justifications si vous découvrez que quelque chose ne tourne pas rond.

Vous pouvez également appeler la préfecture et le service de l'urbanisme pour savoir si aucune procédure de type « mise en péril » n'est en cours sur l'immeuble concerné.

Avec tout cela vous êtes préparé pour investir en toute connaissance de cause.

Trouver le financement

Une des principales interrogations qui revient toujours lorsque l'on parle d'investissement immobilier est celle du financement. Comment faire pour financer une acquisition et comment faire pour acheter son 2^e bien, son 3^e bien, son 4^e bien et son 20^e bien ?

Cela paraît étrange, mais les gens cherchent souvent à savoir comment financer leur énième bien avant même de s'occuper de leur premier !

À partir de là, ils se disent que ce n'est pas possible de financer autant de biens et ils ne commencent jamais à investir dans l'immobilier.

Il faut se concentrer sur le premier bien, faire un bon investissement, puis réfléchir au second et non l'inverse.

Le CDI

Un banquier n'aime pas les risques et il adore les bons vieux CDI (Contrat à durée indéterminée). Pour réaliser votre premier investissement immobilier, il est préférable que vous ayez ce statut. Si ce n'est pas le cas, vous devez assainir la situation, au moins de manière temporaire.

Le banquier aime également « la stabilité » c'est pourquoi il vous demandera vos 3 dernières fiches de paie.

Si vous êtes à votre compte, il est heureusement toujours possible de financer un investissement immobilier. Dans ce cas il faut montrer patte blanche, notamment grâce aux trois dernières liasses fiscales de votre activité.

Négocier avec le banquier

Avec un banquier tout est toujours négociable. Si vous êtes intermittent du spectacle, que vous avez gagné 0 euro lors des 6 derniers mois et que vous avez 50 000 € de crédit à la consommation sur le dos, il est toujours possible d'obtenir un crédit immobilier si vous savez comment séduire le banquier et que vous lui avez montré que votre projet était viable !

C'est un peu tiré par les cheveux, mais c'est la réalité. Par exemple, lors de ma demande



pour mon premier financement, je n'avais pas d'avis d'imposition. Je rentrais à l'époque de Londres et n'avais jamais pensé à déclarer mes revenus... Je n'avais pas payé le moindre impôt depuis 18 mois. Autant dire que pour le banquier moyen j'étais très mal vu. En effet, l'avis d'imposition est un document primordial pour toute demande de financement. Pourtant, même sans ce document j'ai réussi à trouver mon financement, le tout, à un taux très intéressant. Pourquoi ? Tout simplement parce que j'avais une bonne relation avec mon banquier et que je lui ai prouvé que mon investissement était viable.

Toute demande de financement passe tôt ou tard entre les mains d'un décideur « humain » qui décidera ou non de vous accorder votre financement.

Ne partez jamais perdant

Lorsque vous arrivez chez les banques vous devez arriver non pas en position de « demandeur », mais en position d'égal à égal ou vous proposerez à la banque de faire du business avec vous.

Si effectivement vous arrivez avec très peu de confiance en vous et en dégageant le discours « oh mon dieu, personne ne voudra me financer, je suis fichu, je suis prêt à accepter n'importe quoi », il y aura très peu de chances d'obtenir ce que vous souhaitez. Si au contraire, vous arrivez en dégageant ceci « j'ai vraiment un projet viable, je recherche une banque partenaire avec laquelle je pourrai le concrétiser afin de faire gagner de l'argent à tout le monde. Voyons vois ce que l'on me propose ici », il y aura davantage de chances de trouver votre financement.

Utiliser les services d'un courtier

Un courtier est un intermédiaire entre vous et la banque. Ce dernier est un professionnel et réalise plus de demandes de financement en une journée que vous n'en ferez sur toute une vie. Il a un poids conséquent auprès des banques et obtient généralement de très bons taux grâce au volume d'affaire qu'il apporte aux banques.

Si vous avez un dossier moyen, il peut également être un très bon allié pour vous. L'intérêt du courtier est de faire passer le maximum de prêts immobiliers auprès de la banque afin d'empocher le maximum de commissions possibles. Si votre dossier est « bof » et que le courtier est malin, il le déposera sur le bureau du banquier en lui disant « Bon, ce dossier n'est pas terrible, mais si tu l'acceptes, je te file également ce dossier qui est excellent ».

Vous devriez systématiquement aller voir un courtier pour votre demande de financement puis aller voir votre banquier attitré avec les simulations du courtier. Vous aurez ainsi des armes avec vous. C'est ce que j'ai fait et il s'est avéré que ma banque « officielle » me proposait quelque chose de mieux que la banque partenaire du courtier. Rien n'est écrit à l'avance, l'important étant de tenter le plus de choses possible.

Pour connaître les courtiers proches de chez vous, faites une recherche sur Internet. Il y a également des courtiers en ligne tel que meilleurtaux.com que j'utilise systématiquement.

Utiliser ses revenus locatifs pour emprunter davantage

C'est bien connu, le taux d'endettement maximum (ratio d'endettement pour nos amis canadiens) généralement admis par les banques est de 33%. Cela signifie que pour 1 000€ de revenus nets, il est théoriquement possible d'emprunter 330€.

En plus de cela, s'ajoute la notion de « reste à vivre » qui est la somme d'argent dont vous disposez chaque mois après avoir déduit votre emprunt immobilier. Le reste à vivre peut jouer en votre faveur ou en votre défaveur. Ainsi, si vous gagnez bien votre vie, les banques dépasseront plus facilement la barre symbolique des 33% d'endettement. Au contraire si vous êtes très juste niveau revenu, la banque peut juger que vous n'aurez plus assez pour vivre si vous vous endettez à hauteur de 33% et ils ne vous concéderont que 25% par exemple.

Heureusement, les revenus locatifs sont inclus dans le calcul du taux d'endettement (sinon nous serions très vite bloqués pour faire un autre investissement). Toutefois, les banques ne prennent pas 100% des revenus locatifs pour faire leur calcul, elles prennent généralement 70% de leur montant.

Donc, si vous percevez 1 000€ de revenus locatifs, alors l'on ajoutera 700€ à vos revenus. Il arrive parfois que des banques prennent 100% des revenus locatifs, notamment si vous avez une assurance loyers impayés. Encore une fois, tout est négociable !

Si vous voulez faire plusieurs investissements immobiliers consécutifs, il est primordial que les loyers tirés de vos investissements

couvrent la totalité de vos emprunts. Vous aurez ainsi montré aux banques que vous SAVEZ investir dans l'immobilier et elles seront beaucoup moins regardantes sur les 33%.

J'ai, par exemple, rencontré une personne qui s'est endettée à hauteur de 103% ! Oui, vous avez bien lu. 103% et pourtant les banques continuent de la suivre. Cette personne a réalisé des investissements qui s'autofinanciaient systématiquement, elle pouvait donc démarcher à nouveau les banques pour réaliser un nouvel investissement. Le montant du capital qu'elle amortit chaque mois est phénoménal ! Cette personne est d'ores et déjà millionnaire, malgré son jeune âge (une trentaine d'années).

Acheter à plusieurs

Si vous êtes définitivement trop « ric-rac » pour pouvoir acheter seul, pourquoi ne pas acheter à deux ? En achetant à deux vous multipliez votre capacité d'endettement par...2 !

Vous pouvez par exemple réaliser un ou deux achats/reventes en commun afin de vous créer un capital qui vous permettra de vous « solvabiliser » auprès des banques et de pouvoir acheter seul par la suite.

Attention toutefois à ne pas perdre un ami ou un membre de votre famille à cause d'un investissement qui aurait mal tourné ou des histoires d'argent... À vous de fixer les règles dès le départ sur vos objectifs communs, individuels et les conditions d'entrée et de sortie sur un investissement.

Si vous achetez via une SCI (nous en discutons dans l'interview audio avec Étienne Brois), alors vous êtes couvert d'un point de vue juridique. Si vous achetez hors mariage, alors vous achetez en « indivision ». L'indivision est une formule simple sur le papier (aucuns frais, aucun papier compliqué à signer, etc.), mais en cas de litige elle peut s'avérer risquée. Voici ce que l'on peut lire sur le sujet :

« L'indivision est une formule simple, du moins au niveau administratif. Mais juridiquement, elle est basée sur un principe assez contraignant : toutes les décisions concernant le bien doivent être prises à l'unanimité. Ce qui, en cas de désaccord, peut vite entraîner une situation bloquée.

D'autre part, le Code civil le stipule clairement : « Nul n'est tenu de rester dans l'indivision ». Autrement dit, si l'un des indivisaires décide

de mettre en vente le logement, l'autre (ou les autres) ne peut pas s'y opposer. Pour un achat dans le cadre d'un mariage, le divorce est nécessaire pour entraîner la mise en vente ; l'indivision, elle, rend possible la mise en vente au moindre litige.

Enfin, en cas de décès du concubin, l'autre n'a absolument aucun droit sur ses parts. Seuls les héritiers de celui-ci deviendront indivisaires, et pourront à leur tour décider de mettre en vente le logement à n'importe quel moment. »

Source : Paru Vendu

Pour pallier cela, vous pouvez rédiger chez le notaire une convention ou testament dans lequel vous pourrez inscrire quelques règles permettant de vous protéger l'un l'autre.

Optimiser les frais d'acquisitions

Lorsque l'on achète de l'immobilier, cela entraîne des coûts dont il faut s'acquitter sous peine d'avoir de gros soucis avec la justice et/ou votre banquier ! Pour ne pas avoir de mauvaises surprises, vous devez connaître par cœur le processus d'achat et les coûts qui en découlent. Vous serez ainsi prêt à les encaisser et vos pourrez même en réduire une partie.



L'apport

C'est quelque chose qui ressort tout le temps, « combien avez-vous d'apport ? » ou « je ne peux pas investir, je n'ai pas d'apport » ! Pourtant, moins vous mettez d'apport, plus votre investissement sera réussi.

C'est une grosse erreur que j'ai commise durant mon premier investissement. En effet, j'ai mis près de 14 000 € d'apport dans l'appartement dont je vous parlerai plus bas. Avec l'expérience que j'ai acquise durant cet investissement, je sais

maintenant que j'aurais dû garder cette trésorerie au lieu de la donner à la banque. Durant les quelques mois qui ont suivi mon investissement, j'ai été dans le rouge plusieurs fois. J'avais pratiquement épuisé mon fonds de sécurité et l'autre partie de cash dont je disposais était « bloquée » sur des supports types assurance-vie.

Vous devez mettre le moins d'apport de votre poche possible. Même si vos mensualités sont de 100€ de plus par mois sur 20 ans, il est préférable de garder l'apport dans votre propre trésorerie. Cette somme sera bien mieux utilisée ailleurs et rapportera beaucoup plus par la suite.

Ne pas mettre d'apport, c'est ce que nous appelons un financement à 110% (bien immobilier + frais de notaire + autres frais). Il n'est pas toujours facile de l'obtenir, il me semble même que c'est impossible pour la résidence principale. Par contre, pour un investissement locatif c'est tout à fait possible. Par exemple, je suis en plein processus d'acquisition d'un deuxième appartement. La banque, qui m'a financé le premier, accepte de me financer à nouveau, mais avec apport alors qu'une autre banque accepte de me financer à 110%. La deuxième banque sait que je ne veux pas mettre d'apport et je lui ai bien fait comprendre que j'irais chez eux s'ils me finançaient à 110%.

Par défaut les banques ne vous diront jamais « hey, si tu veux, ne me donne pas d'apport, je vais te prêter tout l'argent ! ». C'est à vous de leur demander, vous avez dorénavant une arme de plus !

Un investissement immobilier est sensé **vous rapporter** de l'argent et non vous en coûter. Donc moins vous verserez de votre poche, plus vous aurez réalisé un superbe investissement.

Dans le « pire » des cas, vous pourrez utiliser votre apport pour un autre investissement immobilier qui viendrait par la suite, dans ce cas vous auriez déjà « grillé » avec succès une carte « investissement sans apport ». Si par ailleurs toutes les banques vous disent non pour investir sans apport ce n'est pas grave. Les banques ne sont pas nos amis, elles veulent avant tout gagner de l'argent. Faites votre premier investissement en mettant le minimum requis sur la table puis vous reviendrez plus fort par la suite pour demander un autre financement SANS apport. Cette fois vous serez le patron.

Frais de notaires

Tout le monde sait qu'il y a des frais de notaires à payer lors d'un achat immobilier (ces frais sont toujours payés par l'acheteur). Leur montant est d'environ 7% du prix d'acquisition. Ces 7% sont constitués à 80% de taxes qui vont directement dans les caisses de l'état et de 20% qui vont dans la poche du notaire.

Autant dire que les 80% de l'état sont non négociables !

Les 20% restants sont théoriquement négociables, il en va du bon vouloir du notaire lui-même puisqu'il s'agit de sa rémunération. Dans la pratique cela reste très difficile. Plus le montant de l'acquisition est élevé, plus il sera enclin à vous faire un petit cadeau. De même plus vos opérations seront fréquentes plus il sera enclin à vous faire une ristourne. C'est pour cela que certaines personnes ont un notaire de famille et ne veulent passer que par lui pour leurs achats immobiliers.

Il y a deux autres manières par lesquelles vous pouvez faire baisser vos frais de notaires et celles-là personnes ne peut les contester :

Exclure les frais d'agence du total de l'acquisition

Quand vous achetez un bien immobilier via une agence, il y a de fortes chances que les frais d'agence ne soient pas dissociés du prix du bien immobilier. Dans ce cas vous devrez payer des frais de notaires sur les frais d'agence, ce qui est complètement injuste, car vous êtes sensé payer des frais notariés sur le foncier et non sur le salaire d'un agent immobilier, je m'explique.

Je reprends comme exemple le bien que j'ai acheté dont je parle dans ce livre électronique.

Lorsque j'ai signé le compromis de vente dans l'agence immobilière, il y avait une seule ligne d'un montant de 137 500 €.

Les frais de notaires se seraient donc élevés à 9 625€ (~7% de 137500€)

J'ai demandé à l'agent immobilier de retirer ses frais d'agence de cette somme et de les

faire apparaître sur une autre ligne. Bien sûr, il a un petit peu râlé, car cela lui a donné un petit peu plus de travail, mais il n'avait rien à dire, c'était moi le client et c'était moi qui payais.

Il y avait donc maintenant deux lignes sur le compromis de vente : 125 000 € et 12 500 €. Les frais d'agence avaient donc maintenant la mention « frais payés par l'acheteur ». Cela peut faire peur au premier abord, mais au final cela revient au même, car nous payons toujours l'appartement 137 500 € !

Tout l'intérêt de faire cette opération est de ne payer les frais de notaires « que » sur 125 000 € et non plus sur 137 500 € soit 8 750€ au lieu de 9 625€ soit une économie de 875€ simplement pour avoir demandé à l'agent immobilier de travailler un peu plus...

Exclure les équipements

Vous avez le droit de déduire du prix de vente la valeur de tout ce qui n'est pas du foncier et tout ce qui n'est pas scellé au logement (cuisine, meubles, lustres...). Si vous achetez un bien avec une cuisine équipée par exemple alors vous pouvez demander au notaire de déduire sa valeur du montant total de l'acquisition sur lequel il réalise son calcul. En effet, il n'est pas logique de payer des frais d'actes notariés sur un frigo ou une machine à laver...

Vous pouvez demander au vendeur et/ou à l'agence de faire une estimation de leur valeur.

Dans l'appartement que j'ai acheté il n'y avait pas de cuisine, enfin si, mais quand vous verrez l'état dans laquelle elle était dans les photos ci-dessous vous verrez qu'on ne pouvait plus vraiment appeler cela une cuisine. Il aurait donc été gonflé de

ma part de vouloir la déduire. Par contre, dans le deuxième appartement que je suis actuellement en train d'acheter il y a une cuisine en très bon état et je vais demander au notaire de la déduire du prix total. Je ne vais pas gagner grand-chose, environ 250€, toutefois ces 250€ sont mieux dans ma poche que dans celle du notaire et de l'état :)

Garanties : Hypothèque ou Société de cautionnement ?

Quand un achat immobilier est financé à crédit, une garantie doit être placée sur ce dernier. Il y a deux types de garantie, l'hypothèque ou la société de cautionnement (il y en a en fait 3 avec ce que l'on appelle le prêteur de deniers, mais dans la majorité des cas ce sont les deux ci-dessus qui sont utilisés).

-L'hypothèque est la garantie traditionnelle, elle fait l'objet d'une taxe de publicité foncière et d'un acte notarié d'où son coût élevé.

-La société de cautionnement quant à elle, est un système créé récemment par les banques avec un coût moindre (pas de frais d'inscription à la conservation des hypothèques et pas de frais de notaire).

Le coût de la garantie :

Montant du crédit	Hypothèque	Société de cautionnement
100 000 €	~2 800€	~1 300€
200 000 €	~4 600 €	~2 100€

L'hypothèque est perdue, celui qui la paye n'en reverra jamais la couleur. La garantie via société de cautionnement permet quant à elle de récupérer 75% du montant versé initialement lorsque le crédit se termine (remboursement anticipé ou fin de crédit).

Vous avez donc tout intérêt à prendre une garantie via une société de cautionnement si vous en avez la possibilité (ce qui est le cas dans pour la plupart des demandes de financements). Faites-en la demande à votre banque !

Ces frais sont à payer dès que le crédit est débloqué (c'est pour cela qu'il faut le prévoir, sinon ça fait mal...) ou alors ils sont intégrés dans le financement à 110%.

Frais de dossier

Les traditionnels frais de dossier, c'est du vent, mais ils peuvent s'élever à plusieurs centaines d'euros. Demandez à la banque de vous les offrir. En même temps, demandez-lui de rajouter une carte bleue offerte pendant un an... ou deux !

S'ils vous disent non, tant pis, au moins vous aurez essayé. Il n'y a rien à perdre, au contraire, vous avez tout à gagner à essayer. Votre seul risque et de recevoir un « non » dans la figure. Ça ne tue pas son homme ;)

Le financement des travaux d'amélioration

Quand vous financez des travaux à crédit, vous recevez des factures de la part de votre entrepreneur (des appels de fonds). Dès que vous débloquez la moindre somme d'argent auprès de la banque, vous allez commencer à payer l'assurance décès ET les intérêts.

Sachant qu'au début d'un crédit les intérêts représentent plus de la moitié des mensualités il serait bête de commencer à payer chaque mois des intérêts alors que vous ne disposez pas encore de l'appartement et qu'il ne vous rapporte donc pas encore... Surtout si les travaux prennent du retard ce qui est souvent le cas (je n'ai d'ailleurs pas dérogé à la règle et mon chantier a eu un mois de retard).

C'est là une seconde erreur que j'ai commise, j'ai remboursé durant 3 mois des intérêts alors que l'appartement était toujours en travaux.

Il est pourtant possible de reporter le début des échéances de votre crédit, mais cela la banque ne vous le dit pas forcements. Certains « banquiers » ne doivent même pas savoir que c'est possible à vrai dire.

Certes cela à un coût, mais vous n'aurez pas à puiser dans votre trésorerie durant les travaux ce qui en vaut largement la chandelle.

Ainsi pour le second appartement que je suis en train d'acheter je vais demander un report des mensualités de 3 mois (durée des travaux) + 1 mois (sécurité => retard des travaux + entrée premier locataire) soit 4 mois de report.

L'assurance décès sera par contre prélevée obligatoirement dès que vous aurez débloqué le moindre centime. Son montant est toutefois dérisoire par rapport au reste de la mensualité.

Le compte séquestre

Une autre grosse dépense qu'il faut prévoir est le versement d'un acompte lors de la signature du compromis de vente. Ce montant est généralement de 10% du montant total de l'acquisition. C'est bien sûr négociable avec l'agence.

Cette somme (qui sera déposée sur un compte dédié par le mandataire - notaire ou agent immobilier) n'est donc qu'une avance sur votre achat, mais si vous comptez acheter sans apport, alors vous devrez trouver cette trésorerie quelque part afin de « l'avancer » et 10% de plusieurs dizaines de milliers d'euros ça commence à faire beaucoup !

Quand vous vous retrouverez par la suite devant le notaire le jour de la signature, il déduira votre acompte du montant total et la somme ainsi « avancée » se retrouvera à nouveau sur votre compte. Le délai entre le versement du séquestre et la signature chez le notaire est généralement de 3 mois. Autrement dit vous devrez avoir la trésorerie nécessaire et « tenir » durant 3 mois. C'est un élément qu'il faut savoir pour réussir son acquisition et ne pas trop se serrer la ceinture. Pourtant personne ne nous le dit jusqu'au jour J où vous signez le compromis « au fait, vous nous devez un chèque de 10% de 200 000 €. Ah je ne vous l'avais pas dit ? »... Lors d'un premier investissement, il est facile de se faire surprendre par le « séquestre ».

Rénovation, Agencement et Décoration

Ces étapes sont primordiales pour réussir votre investissement. Vous devez transformer votre bien immobilier en bien de valeur qui provoque un « ouah » de la part des personnes qui y pénètrent pour la première fois. Il faut également surveiller son budget, le but est de réaliser tout cela au meilleur coût.

Il se peut que vous soyez comme moi à propos de ces trois domaines, c'est-à-dire un « bras cassé » et que vous ne sachiez rien faire de tout cela ! Ce n'est pas grave pour autant, vous pouvez toujours sous-traiter ces tâches et apprendre en même temps en regardant et en questionnant les gens qui travailleront pour vous.

Rappelez-vous une chose : ce n'est pas grave de payer un entrepreneur ou une décoratrice puisque ce n'est pas vous qui payez. Ceux qui payent sont la banque et les locataires !

Beaucoup m'ont critiqué lorsque j'ai annoncé que j'étais passé par un entrepreneur pour réaliser mes travaux et que je lui avais versé 20 000 € (en 3 fois). Pourtant, je n'y vois que des bénéfices :

- Le travail a été mieux fait que ce que j'aurais pu faire moi-même

- Les travaux ont été réalisés en 3 mois. Si j'avais dû le faire moi-même, cela m'aurait sûrement pris 2 ans, soirs, weekends et congés... En d'autres termes, je me serais très certainement lassé, alors que là je n'ai qu'une seule envie : recommencer une opération de ce style.

- Il y a des choses que je n'aurais de toute façon jamais su faire : plomberie et électricité de A à Z. Ce n'est pas mon métier. De toute façon, je me positionnais ici comme un investisseur et comme un propriétaire. Et au final, l'investisseur gagne plus que l'ouvrier en BTP. Il faut travailler sur son business et non dans son business. Autrement dit, il faut regarder devant soi et ne pas regarder son guidon.

C'est à vous de décider si vous voulez tout faire tout seul ou passer par un professionnel pour les travaux. Si vous optez pour la 2^e option, faites le nécessaire pour toujours obtenir au moins 3 devis de différents entrepreneurs.

Concernant l'agencement et la décoration, il y a trois mots magiques : l'espace, la luminosité et la modernité. Le but étant de créer un logement qui plaira au plus grand nombre, il est nécessaire de le dépersonnaliser au maximum et de le rendre neutre.

Vous devez faire en sorte de rendre l'appartement entièrement fonctionnel tout en mettant le moins de meubles et d'objets possible afin de désencombrer les pièces. C'est surtout valable pour les petites surfaces. Vous devez dans la mesure du possible laisser au moins un mur de la pièce sans meuble ce qui créera une illusion d'espace. Et comme le dit la marque automobile Renault, « le luxe, c'est l'espace ! » et, comme disent les anglophones « less is more ».

Pour donner une impression de volume supplémentaire, vous devez adapter la taille des meubles par rapport aux pièces. Évitez donc l'armoire géante de votre arrière grand-mère dans le studio de 15m² sans quoi vous aurez l'impression de suffoquer.

Vous devez également disposer les meubles de sorte qu'ils n'entravent pas votre chemin lorsque vous « vivez » dans ce logement. Un canapé au milieu d'une pièce avec beaucoup de passage est par exemple un élément qui rend la circulation moins fluide.

La luminosité a également une très grande importance pour un acheteur ou un locataire. C'est un élément qui est difficilement modifiable. En effet, si l'appartement est au rez-de-chaussée d'une petite cour sombre exposée plein nord vous ne pourrez pas y changer grand-chose. La lumière permet de mettre en valeur un logement et de créer le « ouah » chez la

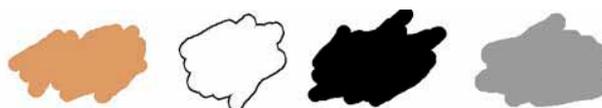
personne qui le visite. Vous pouvez jouer sur les peintures et des effets de miroirs (judicieusement placés) pour l'exploiter au maximum.

Quelques astuces de déco

La règle du nombre impair

Une règle que l'on m'a apprise en décoration est de toujours disposer les objets par nombre impair. Si vous voulez disposer des bougies sur une étagère, vous devez en mettre une seule, 3 ou 5. Si vous voulez mettre des mini tableaux sur le mur, accrochez-en 3 ou 5 et non 2 ou 4. Il ne faut pas essayer de comprendre, il faut juste l'appliquer. Faites le test, vous verrez que 3 petits vases disposés sur une étagère son plus harmonieux que seulement 2 vases. Tout est une question d'équilibre.

Les couleurs neutres



Ce sont des couleurs très claires que l'on retrouve dans la nature et qui nous rassurent. Elles fonctionnent à tous les coups, contrairement à un mur violet ou vert.

Jouez avec les tableaux

Identifiez la couleur dominante ou la couleur qui ressort fortement d'un tableau. Disposez par la suite un coussin ou deux sur le canapé ou un bibelot de type bougie de la même couleur que celle qui saute aux yeux dans le tableau. Vous provoquerez immédiatement l'effet « ouah ». Vous pourrez l'expérimenter sur les photos du salon de l'appartement

que j'ai retapé (dans le dernier chapitre) avec la couleur rouge.

2 couleurs pas plus

Il me semble qu'au niveau vestimentaire il ne faut pas dépasser 3 couleurs si l'on ne veut pas être confondu avec un clown. Avec la décoration, il faut éviter de dépasser deux couleurs pour les peintures dans la même pièce.

Utiliser de très bons matériaux pour tout ce qui se voit

Les 3 matériaux qui se voient le plus sont le revêtement de sol, les peintures et les carrelages/faiences. Vous devez choisir ses matériaux avec minutie, quitte à y mettre le prix. Ce sont ces matériaux qui feront le « ouah ». En revanche vous n'avez pas besoin du ballon d'eau chaude dernier cri (qui, de toute façon, sera dans son coffrage et ne fera que chauffer l'eau au même titre que le ballon entrée de gamme) ou de la dernière plaque induction à la mode.

Multiplier les sources de lumière artificielle

Il est préférable d'avoir plusieurs sources lumineuses artificielles qu'une seule trop forte. Cela donnera tout son charme à la pièce et diffusera mieux la lumière.

Changer des poignées et des façades de meubles

Changer les poignées d'une porte ou d'un placard peut radicalement changer l'allure globale d'une pièce pour un prix très raisonnable.



De même, il est possible de repeindre les façades des meubles de cuisine ou d'y poser des plaques d'aluminium ce qui redonnera un coup de jeune à cette pièce très importante.

Tous ces matériaux s'achètent dans les grands magasins de bricolage.

Repeindre du carrelage

Un carrelage en bon état, mais aux couleurs trop excentriques peut être repeint avec des peintures conçues pour cela. Un gros nettoyage et un dégraissage des carreaux sont nécessaires avant d'appliquer la peinture. Le mode d'emploi complet et les peintures sont disponibles dans les magasins de bricolage.

Copier ce que font les autres

Une autre technique pour vous concocter une décoration et une atmosphère splendide est de voir ce qui se fait ailleurs et de copier. Il n'y a rien de mal à copier (je sais que l'on nous a toujours dit l'inverse à l'école, mais les instituteurs sont-ils riches ? Non :p). Il n'est pas nécessaire de réinventer la roue,

prenez ce qui marche et implémentez-le chez vous. Après tout, ce livre électronique est basé sur ce modèle : reprendre ce que les investisseurs à succès ont fait bien avant nous, et le mettre en place pour notre propre compte.

Pour ce faire, rendez-vous sur les sites Internet de location saisonnière et prenez en plein les yeux. Trois sites Internet sur lesquels je me balade beaucoup sont :

<http://www.abritel.fr> (français)

<http://www.flipkey.com> (anglais)

<http://www.waytostay.com> (anglais)

Vous devez rechercher des logements se trouvant dans le même coin que vous. Votre objectif est de proposer des prestations supérieures à la moyenne de votre quartier, mais pas la peine d'en faire trop non plus. Par exemple une douche italienne dans le « mauvais coin » du 18^e arrondissement de Paris n'est pas forcément justifiée, contrairement à un appartement situé près des Champs-Élysées dans le 8^e arrondissement.

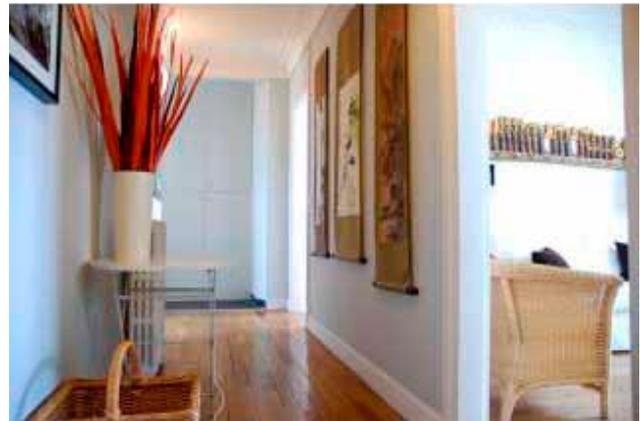
Je travaille actuellement sur un projet de location saisonnière en Guadeloupe. Pour prendre mes idées déco, je me base sur ce que j'ai trouvé beau sur Abritel.fr. Il est important de respecter les styles et les goûts locaux. Après tout, mes futurs clients vont rechercher une maison traditionnelle créole colorée, avec charpente apparente et non un « truc » en béton du type région parisienne.

Des idées à reprendre :





Je travaille également sur un projet de saisonnier à Paris. Pour prendre mes idées, je me rends sur Flipkey.com ou Waytostay.com :



Mettre en location ou revendre ?

Il y a deux manières de gagner de l'argent avec l'immobilier : les loyers que vous percevez ou la plus-value à la revente.

L'achat-location et l'achat-revente peuvent être assimilés à la poule aux œufs d'or. Si vous faites un achat-revente, c'est comme si vous tuiez la poule. Certes vous avez gagné de l'argent sur une opération one shot mais vous n'aurez plus rien par la suite.

À l'opposé, encaisser des loyers équivaut à ramasser les œufs en or de la poule sans faire de mal à celle-ci. Vous ne touchez pas à votre capital, mais vous percevez tout de même une rente.



À vous de décider ce que vous voulez faire, mais si vous ne faites que de l'achat-revente, alors vous ne serez pas vraiment un investisseur. Vous vous serez plutôt créé un nouveau job, le jour où vous voudrez vous reposer sur vos acquis vous n'aurez aucun actif travaillant pour vous.

Il est très facile de succomber à ce chant des sirènes. Par exemple sur mon opération j'ai gagné 50 000 € nets, difficile de cracher dessus ! Mais que se passe-t-il une fois ces 50 000 € sur mon compte en banque ? Je m'achète une Porsche et après ?!

Non, ma stratégie est plutôt de développer un portefeuille immobilier qui travaille dur pour moi et ma famille. Que je sois en train de dormir, de manger ou de voyager à l'autre bout du monde. Ces 50 000 € pourront donc servir à investir davantage dans d'autres biens immobiliers.

Mixer les deux

L'achat-revente peut donc vous permettre de créer du capital en partant de zéro. Ce capital vous rendra de plus en plus crédible vis-à-vis des banques et pourra être réinvesti dans d'autres investissements immobiliers, en tant qu'apport notamment.

Vous pourrez ensuite gérer votre portefeuille comme bon vous semble.

Imaginez par exemple que vous ayez un studio dans un quartier X parmi vos actifs et que ce studio vous pose régulièrement des soucis tant au niveau de la copropriété, qu'au niveau des locataires ou de l'environnement. Pourquoi ne pas le revendre et encaisser la plus-value ?

Au contraire, imaginez que vous ayez un petit F2 qui ne vous pose jamais de soucis. Il est loué depuis longtemps, la copropriété fait bien son travail, le quartier devient de plus en plus branché. Pourquoi le revendre ? Après tout il ne cause aucun souci, loin de là.

C'est la stratégie que je vais appliquer pour développer mon patrimoine immobilier : faire des arbitrages de bons sens, garder les meilleurs biens et revendre ceux qui sont « prise de tête ».

Le statut de marchand de biens

C'est un statut qui est beaucoup décrié : on entend souvent « ne revends pas trop de biens immobiliers sinon tu vas être requalifié en tant que marchand de biens ». Le marchand de biens est un professionnel de l'immobilier, qui est taxé différemment des particuliers. La fiscalité de ces professionnels de l'immobilier est beaucoup plus complexe, c'est pourquoi le terme « marchand de biens » fait peur au grand public.

Là où réside le danger, c'est si vous êtes requalifié sur ce statut par le fisc sans l'avoir décidé. Dans ce cas-là, vous allez devoir payer des pénalités et des impôts supplémentaires tels que la TVA. En d'autres termes, ça va faire mal à votre trésorerie !

Si en revanche vous souhaitez faire beaucoup d'opérations d'achat-revente, pourquoi ne pas tout simplement prendre ce statut ? C'est un business comme un autre, ce qui nécessite de créer une société et de remplir beaucoup de paperasserie à la française, mais au moins, vous savez où vous allez et pourrez vous y consacrer à fond.

Vous risquez d'être requalifié en tant que marchand de biens si :

- Le caractère de vos opérations est jugé habituel : nombre d'opérations, importance, fréquence...
- L'intention spéculative : montant des bénéfices (entre autres)
- Opérations portant sur des immeubles : Si vous achetez un immeuble et que vous décidez de revendre tous les appartements à la découpe en même temps, vous êtes sûr d'être requalifié.

C'est à vous de décider quelle stratégie vous voulez adopter avec l'immobilier. Il est possible de gagner de l'argent avec les deux.

Concernant mon investissement, nous verrons plus bas si j'ai choisi de vendre ou de louer mon appartement et pourquoi j'ai choisi l'un ou l'autre.

Le sujet qui fâche : les impôts

Dès que nous gagnons de l'argent, nous devons payer un impôt, en immobilier nous n'y dérogeons pas. C'est quelque chose qui peut sembler pénible et injuste, surtout quand on a passé beaucoup de temps sur un projet immobilier et pris tous les risques seul.



Personnellement, j'essaye de me dire que c'est quelque chose de normal et que si je paye beaucoup d'impôts c'est que je gagne beaucoup d'argent ! Après tout, j'aimerais bien verser au fisc des dizaines de millions d'euros comme le fait Madame Ingrid Betancourt chaque année ;)

Il y a néanmoins deux choses que l'on peut faire concernant l'imposition dans l'immobilier :

- *La calculer dès le début, dans le rendement, afin de ne pas avoir de mauvaises surprises
- *L'optimiser

Toujours prendre en compte l'imposition lorsque l'on investit dans l'immobilier

Quand vous calculez la rentabilité d'un projet immobilier, il est primordial de prendre l'imposition en compte, sans quoi vous allez avoir une mauvaise surprise.

Il y a plusieurs types de rendements locatifs : le rendement brut, le rendement net et le rendement net net.

Rendement brut

C'est le rendement des agents immobiliers, il est très simplifié et doit être pris avec des pincettes. Pour le calculer, il suffit de faire le rapport entre les loyers perçus sur un an et le prix d'achat (tout inclus) du bien immobilier.

Ainsi, si vous achetez un appartement 100 000 €, frais d'agence et frais de notaire inclus et que les loyers générés annuellement par ce bien s'élèvent à 10 000 €, alors le rendement brut sera de 10%.

Intéressant, mais ce calcul est très éloigné de la réalité, puisqu'il ne prend pas en

compte tous les frais qui découlent de l'investissement. Ces frais vont venir ronger la rentabilité comme une souris rongerait un morceau d'emmental de premier choix !

Rendement net

Pour calculer le rendement net, il suffit de reprendre le même calcul que pour le rendement brut, mais de prendre en compte également les frais (hors impôts).

Donc si notre appartement rapportant 10 000 € de loyer annuel génère également 3 000€ de frais divers (mensualités du crédit, charges de copropriété, électricité, réparations, frais de recherche de locataire, taxe foncière, vacances locatives, etc.) alors le rendement net est non plus de 10%, mais de 7%.

Coût d'acquisition = 100 000 €
Revenus annuels = 10 000 – 3 000 = 7 000€
Rendement = $(100 \times 7\,000) / 100\,000 = 7\%$

Rendement net net

C'est le rendement que vous devez calculer, il va vous permettre de voir si votre investissement va vous coûter de l'argent ou vous rapporter de l'argent.

C'est le même calcul que celui de son grand frère, le rendement net, sauf que là nous serons encore plus précis, car nous allons ajouter le montant des impôts générés par les loyers. Nous ne pourrions ainsi plus avoir aucune mauvaise surprise.

Nous continuons donc avec le même exemple et prenons 2 000€ d'impôts annuels générés par les 10 000 € de revenus.

Le rendement net net est donc de 5%.

Revenus annuels = 10 000 – 3 000 – 2 000 = 5 000€
Rendement = $(100 \times 5\,000) / 100\,000 = 5\%$

Cet appartement vous rapporte donc réellement 5 000€ par an soit 417€/mois. Si votre crédit est égal ou inférieur à 417 €, alors votre investissement vous rapporte de l'argent.

En revanche, si votre crédit vous coûte beaucoup plus que 417 €, disons 700 €, alors dans ce cas vous êtes en déficit foncier et vous devez rajouter de votre propre poche une grosse somme chaque mois afin de faire vivre votre investissement.

Ceci posera deux soucis :

-Vous vous affaiblirez financièrement. Votre trésorerie prendra un sérieux coup et vous ne pourrez pas continuer éternellement, surtout si vous refaites des investissements qui vous coûteront également de l'argent.

-Les banques seront moins volontaires pour vous accorder un crédit. Alors que si vos investissements s'autofinancent, vous leur aurez prouvé votre capacité à investir et celles-ci vous prêteront davantage.

Il y a également une autre manière de calculer le rendement, avec le TRI ou Taux de Rendement Interne. Celui-ci prend en compte l'argent que vous apportez dans votre investissement pour calculer ce que ce dernier vous rapporte réellement.

Étienne Brois - mon contact personnel Expert en Gestion de Patrimoine également auteur du blog <http://www.independancefinanciere>.

fr - que l'on retrouve dans une des interviews audio, avait rédigé un article sur le sujet sur mon blog Business Attitude. Le voici :

Le Taux de Rendement Interne (TRI)

Le taux de rendement interne ou TRI est un calcul complexe qui mesure la rentabilité basée sur les flux de trésorerie. Je ne reviendrai pas sur la définition du TRI que l'on peut trouver sur internet un peu partout, mais il me semble important de prendre un exemple concret de ce que permet son calcul.

Prenons l'exemple de 2 investisseurs qui achètent le même bien, l'un à crédit, l'autre en apport personnel. Pour l'exemple, nous ne tiendrons pas compte de la fiscalité ni des charges de l'investissement.

Investisseur N°1 – Apport personnel

Prix d'acquisition (frais inclus) : 100 000 €

Loyer mensuel hors charge : 600 €

Apport personnel : 100 000 €

Investisseur N°2 – Emprunt sur la totalité

Prix d'acquisition (frais inclus) : 100 000 €

Loyer mensuel hors charge : 600 €

Emprunt : 100 000 €

Taux de crédit : 4,5 % TEG sur 20 ans

Mensualités : 633 €

Effort mensuel : 33 €

Comparatif

*Les deux investissements semblent à première vue identiques. En effectuant un simple calcul, nous avons en apparence une **rentabilité brute de 7,2 %** (soit $(600 \times 12) / 100\,000$). Or ici nous avons 2 situations bien différentes :*

Le premier investisseur a bien dépensé 100 000 € et touche bien 7 200 € par an de son investissement. Sur 20 ans, et en utilisant la méthode du TRI nous avons les flux suivants :

2011 : -92 800 € (\Rightarrow -100 000 € apport + 7 200 € loyer)

2012 : + 7 200 €

2013 : + 7 200 €

...

2030 : + 7 200 €

Soit un TRI de 7,95 %

Le deuxième investisseur ne tire pas immédiatement de revenus de sa location, en revanche, son effort de trésorerie est bien moindre, puisqu'il dépense seulement 33 € par mois au total. Dans ce cas, les flux de trésorerie sont les suivants :

2011 : -392 € (\Rightarrow -633 € mensualités + 600 € loyer) \times 12

2012 : -392 €

2013 : -392 €

...

2030 : -392 €

Soit un TRI de 22,57%

Afin d'expliquer cette différence importante, il faut revenir sur les dépenses et gains effectifs des deux investisseurs.

Investisseur 1 :

Dépense sur 20 ans : 100 000 €

Revenus sur 20 ans : 144 000 € (si aucune revalorisation locative)

Valeur du bien à terme : 100 000 € (si aucune revalorisation)

Patrimoine net à terme : 244 000 €

TRI = 7,95%

Performance globale moyenne : +144% (fois 2,44)

Investisseur 2 :

Dépense sur 20 ans : 7 840 €

Revenus sur 20 ans : -7 840 € (si aucune revalorisation locative)

Valeur du bien à terme : 100 000 € (si aucune revalorisation)

Patrimoine net à terme : 92 160 €

TRI = 22,57%

Performance globale moyenne : +1075% (fois 11,75)

En résumé, l'investisseur N°1 a mobilisé 100 000 € pour un gain net de 144 000 €, soit une performance de 144% sur 20 ans. En revanche, le deuxième investisseur, sans apport, mobilisera au maximum 7 840 € pour un gain net de 92 160 €, soit une performance de +1 075%.

Nous venons sous vos yeux de montrer l'intérêt du calcul du TRI par rapport au calcul simplifié du rendement. Il est également très important de noter qu'un projet est très souvent plus rentable en utilisant le levier du crédit qu'en apportant du cash, la démonstration a pu en être faite ici.

Tous les calculs de ces exemples ont été réalisés via le logiciel TOPINVEST de IDSoft, mais il existe bien d'autres logiciels sur le marché qui permettent de connaître le TRI d'un projet immobilier ou financier.

Méthode simplifiée pour le calcul du TRI
Enfin, pour terminer cet article sur les secrets du TRI, voici une méthode simplifiée pour le calculer :

Méthode sous Excel :

A1 (Année 1) : - 92 800 € ((100 000 + 7 200) achat 100 000 €)

A2 (Année 2) : + 7 200 €

A3 (Année 3) : + 7 200 €

A4 (Année 4) : + 7 200 €

A5 (Année 5) : + 128 800 € (revente)

Formule = TRI(A1:A5) = 1,06%

Méthode simplifiée :

Cette méthode permet de calculer le TRI avec le montant initial investi, la valeur finale et le nombre d'années (n)

$TRI = (Valeur\ finale / Montant\ investi)^{1/n} - 1$

Cette méthode est beaucoup utilisée dans le capital investissement, ou des prises de participation sont effectuées au capital de certaines entreprises, pour ensuite revendre cette participation quelques années plus

tard. Cette méthode n'est pas valable quand les flux de trésorerie sont réguliers comme pour l'immobilier locatif.

Avant toute décision d'investissement, que ce soit dans l'immobilier ou d'autres placements, il est très important de maîtriser certains calculs financiers comme le TRI ce qui permet d'éviter de mauvaises surprises ou parfois même évite de passer à côté de bonnes affaires en limitant le calcul au rendement classique. **Les meilleurs investissements sont ceux qui utilisent le moins possible votre propre trésorerie.**

Comment calcule-t-on l'impôt provenant de revenus immobiliers ?

Les impôts et diverses taxes seront les plus grosses dépenses que vous effectuerez durant votre vie. Leur montant sera bien supérieur à votre budget nourriture ou votre budget logement par exemple.

Il est impossible de tout détailler dans ce guide sachant que l'imposition ainsi que les taux pratiqués varient très régulièrement. Néanmoins, il est capital de maîtriser la fiscalité sur le bout des doigts et de savoir « comment ça marche » si vous voulez gagner un maximum d'argent avec l'immobilier.

J'ai demandé toujours à Étienne Brois d'expliquer dans le texte ci-dessous comment fonctionne l'imposition en immobilier.

Il existe plusieurs types de dispositifs pour la taxation des revenus immobiliers :

Location vide : il s'agit du « régime commun » ou du régime « microfoncier »

Location meublée : il s'agit du régime des

BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux).

Étant donné leur spécificité, les deux types de fiscalité (location nue et meublée) seront traités séparément.

Régime commun (LOCATION NUE)

Dans le régime commun, qui est le plus courant, le revenu taxable (revenu foncier) est la différence entre le revenu locatif brut (Loyers) et les charges immobilières déductibles. Si le résultat est positif, il s'agit d'un revenu foncier, à l'inverse, si le résultat est négatif, il s'agit d'un déficit foncier.

Deux régimes possibles

Les revenus fonciers nets de la location de logements nus sont imposables dans la catégorie des revenus fonciers. Deux régimes d'imposition coexistent : le régime de droit commun et le régime dit "microfoncier", applicable lorsque le revenu locatif annuel n'excède pas un certain montant.

Régime réel : seul est imposable le revenu foncier net (revenu brut - charges).

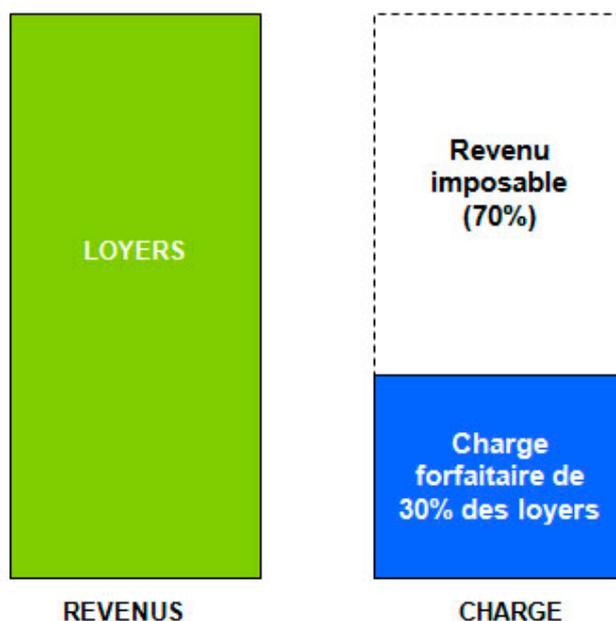
Régime du micro foncier : Abattement forfaitaire de 30% sur les revenus bruts.

Le régime du micro foncier

Le régime du micro foncier est applicable aux contribuables qui remplissent les deux conditions suivantes :

- le montant total des loyers annuels doit être inférieur ou égal à 15 000 € ;
- les loyers doivent provenir d'immeubles détenus en direct.

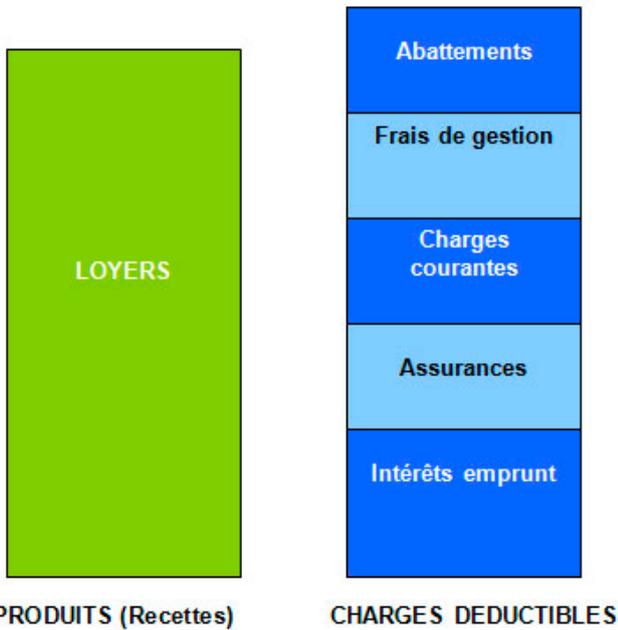
Si vous êtes soumis au régime du « micro foncier », les charges déductibles sont forfaitaires (30%) ; dans ce cas, aucun déficit ne peut être constaté. Afin de pouvoir générer un déficit foncier, il est donc indispensable que les revenus fonciers soient imposés sous le régime réel (régime de droit commun).



L'abattement pour charges est donc de 30% sur ces revenus, vous n'êtes donc taxé que sur 70% des revenus bruts déclarés.

Le régime réel

Dans le cas où les recettes sont inférieures aux charges, il se crée un déficit foncier qu'il est possible de déduire du revenu imposable dans la limite de 10 700 € par an. En conséquence, le revenu imposable baisse et l'impôt à payer également.



Charges déductibles

Sont déductibles des revenus fonciers les charges suivantes :

- Dépenses d'entretien, de réparation,
- Dépenses d'amélioration,
- Dépenses acquittées pour le compte des locataires et restant à la charge du propriétaire
- Provisions pour charges de copropriété,
- Frais de Gestion locative,
- Rémunération des gardiens et concierges,
- Taxes foncières et taxes locales annexes,
- Intérêts d'emprunts contractés pour l'acquisition, la construction, la réparation et l'amélioration,
- Primes d'assurance (Loyers impayés, dégradation, carence, vacances...)
- Indemnités d'éviction et frais de relogement, Frais de procédure et de rémunération éventuels

Les intérêts d'emprunts

Tous les intérêts et les frais associés (Frais de dossier, ADI etc.) des emprunts pour l'acquisition, la construction, la réparation ou l'amélioration du bien mis en location sont considérés comme des charges déductibles.

Attention, il existe deux règles importantes :

- Les intérêts d'emprunts ne permettent pas à eux seuls l'imputation sur le revenu global, mais viennent en déduction des revenus fonciers.
- Les intérêts d'emprunts sont déductibles dans la limite des revenus locatifs.

Prenons deux exemples :

A) 1^{er} Cas – Les Intérêts d'emprunts sont inférieurs aux revenus locatifs bruts

Revenus locatifs bruts : 7 000 €
 Intérêts d'emprunts : 6 000 €
 Amortissement déductible : 14 000 €
 Autres charges déductibles : 2 000 €

Le déficit total est de 15 000 €. Le total des intérêts étant inférieur aux revenus bruts, la totalité des intérêts d'emprunt peut être déduite. Le déficit foncier ainsi créé est imputable sur le revenu global à hauteur de 10 700 € maximum. Le solde, soit 4 300 €, sera à déduire des revenus fonciers futurs.

B) 2^e Cas – Les Intérêts d'emprunts sont supérieurs aux revenus bruts

Revenus locatifs bruts : 7 000 €
 Intérêts d'emprunts : 10 000 €
 Amortissement déductible : 1 000 €
 Autres charges déductibles : 2 000 €

Le déficit total est de 6 000 €. Le total des intérêts étant supérieur au revenu brut, seule la part d'intérêts supérieure au revenu brut n'est pas imputable sur le revenu global. Autrement dit, le fisc considère que le déficit provient pour 4 000 € des intérêts d'emprunts et pour 2 000 € des autres charges.

Le déficit est imputable sur le revenu global à hauteur de 2 000 €. Le solde de 4 000 € sera à déduire des revenus fonciers ultérieurs.

Note : Si la limite des 10 700 € de déficit foncier déductible est atteinte, le déficit restant est alors reportable pendant 10 ans.

FISCALITÉ DES REVENUS FONCIERS : LOCATION NUE

Déclaration

Le calcul des revenus fonciers est détaillé sur l'annexe à la déclaration des revenus n° 2042. Le montant net des revenus fonciers ressortant de l'imprimé 2044 est reporté sur une ligne spéciale de la déclaration 2042 et il est taxé avec l'ensemble des autres revenus.

Calcul de l'impôt foncier

Les revenus fonciers nets viennent s'ajouter aux autres revenus et supportent également les « contributions » complémentaires (CSG-CRDS-RSA) à un taux global de 12.3 % en 2011.

Exemple : Un couple imposé sur la TMI (Tranche marginale d'Imposition) à 30 % déclare un revenu foncier net de 12 000 € en 2010.

Revenu foncier = 12 000 €

TMI = 30 %

Impôt foncier = 12 000 x 30 % = 3 600 €

CSG-CRDS = 12 000 x 12.3% = 1 476 €

Total impôt foncier = 5 076 €

Soit une imposition à 42,3 % des revenus fonciers. D'où l'intérêt de faire un emprunt pour l'acquisition d'un bien immobilier, car dans ce cas, les intérêts d'emprunt et les frais d'assurance sont déductibles.

Sort du déficit foncier

À l'inverse, si le résultat foncier est déficitaire, celui-ci sera déductible :

- Du revenu global dans la limite de 10 700 € s'il résulte des dépenses autres des intérêts d'emprunts
- Des revenus fonciers encaissés au cours de 10 années suivantes, s'il résulte des intérêts d'emprunts ou excède 10 700 €

Lorsque le revenu global du contribuable est insuffisant pour absorber le déficit foncier imputable (10 700 €), l'excédent du déficit est imputable sur les revenus globaux de 6 années suivantes.

LOCATION MEUBLEE - LMNP / LMP

LMNP & LMP, deux statuts très intéressants !

Le statut de Loueur en Meublé Non Professionnel (LMNP) permet de réduire ses impôts et de récupérer la TVA pour les logements neufs achetés en résidence avec services (Loi Bouvard). Ce statut permet également sous sa forme " classique " de déduire de ses revenus un

amortissement du bien et peut s'appliquer si vous achetez un appartement dans une résidence de tourisme ou si vous louez un logement ancien classique meublé (LMNP Classique).

La Location Meublée Non Professionnelle (LMNP) ou la Location Meublée Professionnelle (LMP) sont deux statuts accessibles à tous en fonction des revenus locatifs générés par l'activité. Le statut de Location Meublée est un outil d'exception destiné à un investisseur soucieux du maintien des revenus au moment de la retraite. Les revenus provenant de cette location entrent dans la catégorie des BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) et non des revenus fonciers. Les logements concernés par ce statut sont les chambres ou appartements meublés, ou encore logements de résidences de tourisme, de résidences d'affaires, de résidences étudiantes ou de résidences pour personnes âgées (EHPAD) offrant ou non de prestations spécifiques.

Principe de l'investissement LMNP • LMP

- Vous achetez un ou plusieurs biens immobiliers
- Vous les louez meublés par bail commercial ou en direct à un locataire.
- Vous êtes sous le statut de LMNP ou LMP en fonction de vos revenus BIC.
- Vous pouvez déduire les charges liées à votre investissement de vos revenus locatifs.
- Vous pouvez déduire les amortissements de votre investissement (Mobilier et Immobilier)
- Vous pouvez dans certains cas vous faire rembourser la TVA pour un investissement neuf.
- Vous avez également droit en loi Bouvard,

à une réduction d'impôts de 25 % du prix du logement.

Loueur en Meublé Professionnel (LMP)

La qualité de Loueur Professionnel est reconnue aux personnes qui sont inscrites en cette qualité au registre du commerce et des sociétés, qui réalisent plus de 23.000 € de recettes annuelles et retirent de l'activité de loueur au moins 50 % de leur revenu.

Depuis le 1^{er} Janvier 2009, **ces 3 conditions cumulatives doivent être respectées**, ce qui rend plus difficile l'obtention du statut LMP. Les bénéficiaires du dispositif LMP profitent en revanche d'une réduction du revenu imposable, ce qui constitue un avantage important.

Chaque année, l'investisseur LMP déduit de son revenu global le différentiel entre ses recettes de la location meublée et :

- les intérêts d'emprunt,
- les charges de propriété et de copropriété,
- les frais d'établissement,
- les dépenses d'entretien et de réparation,
- les charges liées à son statut.

Loueur en Meublé Non Professionnel (LMNP)

La qualité de Loueur Non Professionnel est reconnue aux personnes non inscrites au registre du commerce et des sociétés et qui réalisent moins de 23 000 € de recettes annuelles ou retirent de l'activité de loueur moins de 50 % de leur revenu (voir schéma ci-dessus).

Deux statuts très différents !

LMNP " BOUVARD " dans le Neuf

La loi Bouvard se différencie du statut LMNP " Classique " ou " Ancien " dans le sens ou l'avantage fiscal n'est plus un mécanisme d'amortissement du bien immobilier et des meubles, mais une réduction d'impôt (Diminution directe de l'impôt). Le LMNP Bouvard (neuf) ne sera pas traité ici, car il ne concerne que les investissements neufs et impose un certain nombre de contraintes pour l'obtention de la réduction d'impôt.

LMNP "CLASSIQUE" dans l'ancien

Un statut accessible à tous pour valoriser son patrimoine, le LMNP " Classique " ou " Ancien " permet de se constituer des revenus exonérés d'impôts en déduisant de ses revenus locatifs, les intérêts d'emprunt, les charges habituelles ainsi que l'amortissement du foncier (sur 20 à 30 ans) et du mobilier (de 5 à 10 ans). Les dispositifs LMNP " Classique " et LMNP " Bouvard " cohabitent, mais les investisseurs devront désormais choisir entre l'un ou l'autre des régimes en fonction du type d'investissement choisi. Ces deux dispositifs sont passés en revue dans cet article.

LMNP CLASSIQUE

Principe de la location meublée dans l'ancien

Pour obtenir le statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP) et bénéficier des avantages du LMNP ancien, vous devez acquérir un bien immobilier existant, le meubler et le mettre en location.

LMNP CLASSIQUE • Avantages

Devant la perspective plutôt inquiétante du système des retraites en France, le statut de Loueur en Meublé Non Professionnel, permet d'envisager, avec prudence, la constitution d'un patrimoine immobilier permettant de disposer, le moment venu, de ressources complémentaires. Chaque année, l'investisseur déduit de ses revenus locatifs (BIC) :

- Les intérêts d'emprunt,
- les charges de propriété et de copropriété,
- les frais d'établissement,
- les dépenses d'entretien et de réparation,
- les amortissements des meubles (période de 5 à 7 ans),
- les amortissements des murs (période de 20 à 30 ans).

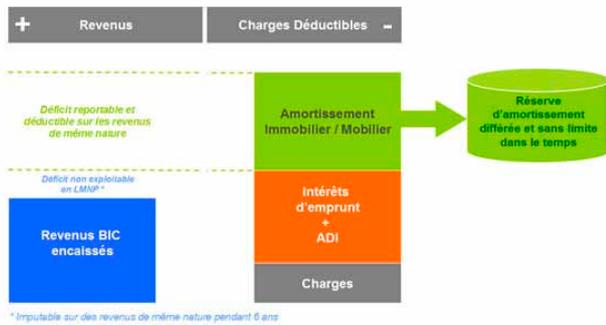
LMNP CLASSIQUE • Mécanisme d'Amortissement LMNP

Le mécanisme LMNP vous permet de déduire les charges de votre revenu locatif. Dans ces charges déductibles, la défiscalisation LMNP vous permet d'inclure les amortissements de la valeur du bien de la façon suivante :

- Amortissement linéaire sur 5 à 10 ans pour le mobilier
- Amortissement linéaire sur 20 à 40 ans pour l'immobilier

L'amortissement ne peut augmenter le déficit, il ne peut être pris en compte que pour diminuer le bénéfice ou le ramener à zéro. L'amortissement excédentaire est reportable sur un bénéfice futur sans limitation de durée (Réserve d'amortissement). Le déficit

non exploitable est, quant à lui, reporté pendant 6 ans.

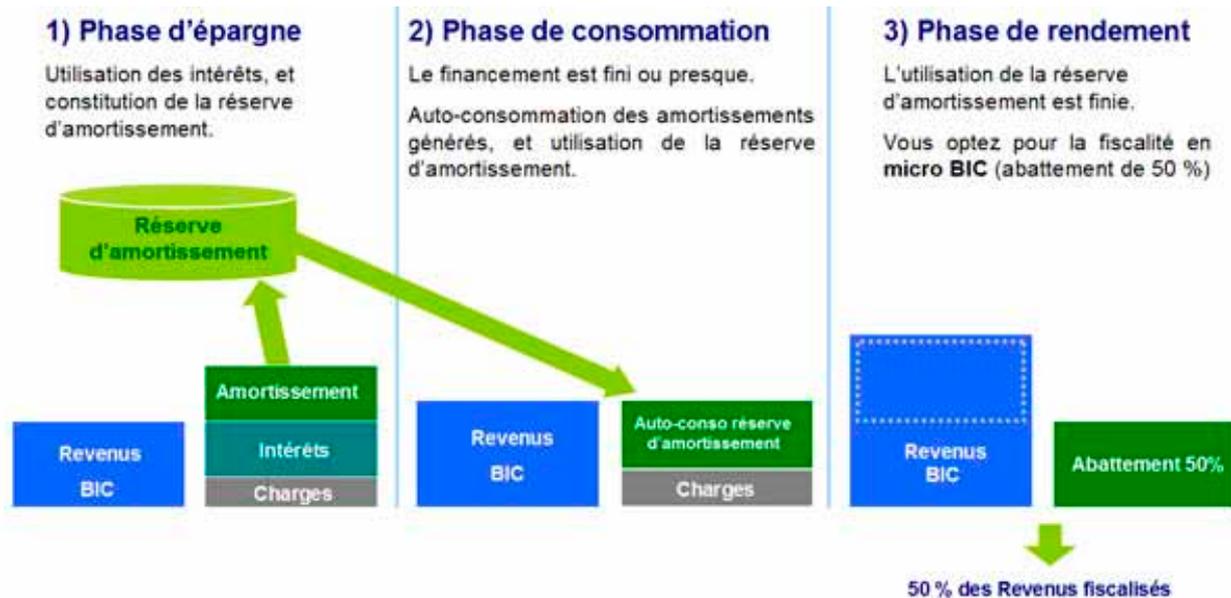


L'investissement se découpe en 3 périodes distinctes (voir Schéma ci-dessous)

d'amortissement pour une utilisation dans la phase suivante. Il est donc préférable de prendre un crédit de long terme ou un crédit "in fine" afin que les intérêts creusent votre déficit et donc augmentent votre réserve.

2) Phase de consommation de la réserve d'amortissement

Après quelques années, une fois que les intérêts d'emprunt sont plus faibles, les charges déductibles diminuent progressivement jusqu'à créer un bénéfice BIC. La réserve d'amortissement est donc



1) Phase d'épargne (constitution de la réserve d'amortissement)

UN RÉSULTAT FISCAL NUL PENDANT UNE DURÉE DE 15 A 25 ANS

Les premières années, les charges (Amortissement, gestion, co-pro, intérêts ...) seront supérieures aux loyers et seront suffisantes pour créer un déficit. Ce déficit sera stocké dans une réserve

utilisée afin de diminuer ce bénéfice, et dans la plupart des cas, le ramener à zéro. Dans cette phase, le bénéfice étant nul, aucun impôt sur le revenu BIC n'est dû. Dans cette phase, il n'est plus possible de stocker votre amortissement pour le mettre en réserve.

3) Phase de rendement

Une fois votre réserve d'amortissement complètement consommé, il n'y aura plus de déficit et donc l'investisseur devrez payer des impôts sur les revenus locatifs (BIC). Deux régimes fiscaux sont possibles : "Statut micro-entreprise" (Micro-BIC) ou "réel simplifié".

Revenus ne dépassant pas 32 000 euros,

- Vous pouvez opter pour le statut " micro-BIC " (abattement de 50 %).
- Vous pouvez opter pour le régime du " réel simplifié ".

Revenus dépassant 32 000 euros,

- le régime " réel simplifié" s'impose.

Note : Voir paragraphe " Régime d'imposition " ci-dessous pour plus de détails

En période de rendement, l'investisseur puise dans sa réserve d'amortissement afin d'effacer ses revenus BIC. Les revenus de son activité sont donc nets d'impôt pendant 10 à 15 ans dans la plupart des cas.

LMNP CLASSIQUE • Les logements concernés

Quels sont les logements adaptés aux investissements sous statut L.M.N.P. ou L.M.P. ?

- Les logements anciens sont concernés par le statut LMNP " classique ", à condition qu'ils soient loués meublés. Attention : une table, des chaises et un lit ne suffisent pas. Le logement doit être prêt à vivre et un locataire doit pouvoir y habiter en apportant une simple valise.
- Les logements neufs peuvent également être concernés par le statut

LMNP " classique ", mais dans ce cas il est peut-être intéressant d'opter pour le régime LMNP " Bouvard " en investissant dans une résidence de services.

LMNP CLASSIQUE • Régimes d'imposition

Il existe trois régimes d'imposition pour la location en meublé :

- **Régime des micro-entreprises (micro-BIC) :**

Pour adopter ce statut, le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser 32 000 euros Hors Taxes pour les entreprises prestataires de services. Ce statut permet de bénéficier d'un abattement forfaitaire de 50 % des revenus locatifs. Puisque cet abattement est forfaitaire, aucune charge ni aucun abattement ne sont possibles.

- **Régime du réel simplifié :**

Il est obligatoire pour le loueur dont les recettes annuelles imposables sont comprises entre 32 000 euros et 763 000 euros par an. Une entreprise relevant du régime des micro-entreprises peut également opter pour le régime réel simplifié.

- **Régime du bénéfice Réel Normal :**

Il est optionnel pour le loueur qui aurait pu être imposé au régime du réel simplifié et obligatoire pour celui dont les recettes annuelles imposables sont supérieures à 763 000 euros par an.

LMNP CLASSIQUE • Impôts sur le revenu

Dans l'ancien, les règles comptables sont les mêmes que dans le neuf y compris en ce qui concerne les amortissements (immobilier

et mobilier). Les revenus sont donc nets d'impôts pendant de nombreuses années.

Le régime " micro-BIC " dispense de tenir une comptabilité et permet de bénéficier d'un abattement de 50 % sur le montant des recettes. Cette formule est intéressante lorsqu'il n'y a plus d'emprunt ni d'amortissements à déduire et à condition de ne pas avoir de travaux à effectuer prochainement. En effet, en cas de travaux de rénovation à effectuer, ils seront déductibles des revenus locatifs et pourront créer un déficit. S'il s'agit de gros travaux, ils seront amortis.

Tant que le résultat fiscal est égal à zéro, les prélèvements sociaux sont aussi égaux à 0 €. Ce paramètre n'est pas à négliger, car la CSG-CRDS-RSA représente 12.10 % des revenus.

LMNP CLASSIQUE • Les contraintes

Le logement dans l'ancien (LMNP Classique) doit être loué meublé et surtout doit être prêt à vivre.

Le statut nécessite de déclarer ses revenus en bénéfices industriels et commerciaux. L'usure du logement est plus importante du fait de la rotation des locataires, ce qui implique des frais plus élevés que la location classique.

LMNP CLASSIQUE • Appartement d'occasion

Il n'est pas rare d'obtenir des rentabilités de l'ordre de 6 % dans les résidences LMNP d'occasion et bien davantage si vous décidez d'investir dans un appartement ancien que vous meublez. Il faut également être très attentif à l'emplacement, proximité des commerces, des transports et potentiels locatifs du secteur.

Les investissements se feront donc impérativement dans des bassins d'emploi importants et surtout dans des villes pour lesquelles la demande en location meublée est la plus importante.

En investissant dans un appartement d'occasion, il n'y a pas de récupération de TVA sauf sur les frais d'acquisition (frais de notaire, commission de vente) ou sur les travaux effectués en cas de remise en état. En contrepartie, pour pouvoir obtenir une rentabilité correcte, le prix de vente devra en tenir compte ce qui permettra à l'acquéreur d'acheter moins cher. Il est donc très important que l'indexation des loyers ne soit pas plafonnée par le bail afin de pouvoir revendre à un prix correct si nécessaire.

Vous ne serez donc pas pénalisé par le remboursement puisque vous n'avez pas récupéré de TVA, il est possible de revendre à tout moment (avec taxation des plus values si revendu avant 15 ans comme dans tout investissement immobilier).

LMNP CLASSIQUE • Le bail meublé

Les baux signés à titre de résidence principale avec les locataires sont de 12 mois (au lieu de 36 mois en location nue) renouvelables qui peuvent même être ramenés à 9 mois pour les étudiants. Les baux de 9 mois peuvent permettre pendant la période des vacances scolaires de louer à des vacanciers lorsque l'appartement est situé dans une zone touristique.

Le propriétaire peut reprendre l'appartement pour son usage propre ou pour le vendre à tout moment avec un préavis de 3 mois avant la fin du bail. Lors d'un renouvellement du bail, donc chaque année, il est possible de réajuster le montant du loyer.

Récit de ma première « grosse » acquisition

Je m'étais déjà fait les dents sur l'investissement immobilier avec les parkings, mais en 2010 je souhaitais passer à la vitesse supérieure en achetant un appartement. Et ce, malgré une hausse importante des prix de l'immobilier et un marché des plus tendus. Je pensais déjà à l'époque qu'il était possible de faire des bonnes affaires dans n'importe quel marché, qu'effectivement le meilleur moment pour investir c'était il y avait 10 ans, mais que le deuxième meilleur moment pour investir c'était le moment présent.

La stratégie était la suivante : trouver une petite surface à Paris, en très mauvais état et à retaper pour ensuite mettre le bien en location en mode « autofinancement ». Il s'avère que ma stratégie a changé en cours de route. Je ne suis pas parvenu à trouver un 15/20m², j'ai donc augmenté mon budget pour pouvoir ratisser plus large et aujourd'hui je ne le regrette vraiment pas ! Ma stratégie a également changé d'un point de vue utilisation du bien. Je vais finalement l'habiter à titre de résidence principale et le revendre avec plus-value (non taxée) afin de me créer un joli petit capital.

Le récit de mon acquisition va se décomposer comme ceci : l'acquisition, la rénovation, l'estimation, les possibilités offertes.

L'acquisition

J'ai écrit sur mon blog les lignes qui suivent dans lesquelles j'explique comment s'est passée ma recherche de la bonne affaire :

« J'étais à la recherche d'un investissement depuis avril 2010, ou plutôt, un chasseur immobilier était à la recherche d'une bonne affaire pour moi ;)

1^{er} round

1^{er} coup en mai 2010, wow, c'est bien parti et ça a vraiment l'air facile de trouver une bonne affaire dans Paris malgré les prix qui sont déjà très hauts ! Un studio de 20 m² rue Daru - "quartier russe" - dans le 8^e arrondissement. Rendez-vous pris, je reçois un coup de fil quelques heures plus tard, pas de chance, l'appart est déjà vendu...

2^e round

Pas grave j'étais toujours motivé ! Deuxième coup en juin, un appartement rue Ramey dans le 18^e arrondissement, 5^e étage, très lumineux, 20 m², à deux pas du Sacré Coeur, idéal pour du saisonnier ! Rendez-vous pris. Pas de chance : le proprio nous rappelle pour nous dire que madame a finalement décidé de ne plus vendre, mais

de le retaper et de le louer en saisonnier, ça serait sûrement un investissement rentable disait-elle... Bon, on dit « jamais deux sans trois » ... Mais je ne suis pas superstitieux, le prochain sera le bon :)

3^e round

Une super affaire sur le Trocadéro, avec vue sur la tour Eiffel pointe son nez ! L'affaire du siècle, seulement 5000 € le m²! Ouah, super ! Euh, mais il doit y avoir une raison non? En fait le studio se trouvait sous les combles et n'avait pas d'arrivée d'eau. Il serait possible de faire la demande de raccordement lors de l'assemblée générale de la copropriété qui était prévue pour novembre (on est en juin là !). J'ai renoncé. S'il s'avérait que l'arrivée d'eau était validée, alors oui, cela aurait été l'affaire du siècle, en revanche, dans le cas contraire, j'aurais eu un logement insalubre sur les bras. J'ai appris plus tard que la proprio du studio était en froid avec les autres colocataires auxquels elle refusait de vendre ledit studio. Ces derniers n'auraient jamais voté « oui » pour l'arrivée d'eau... Ok, la 3^e tentative infructueuse est passée, maintenant les probabilités sont avec moi. Le 4^e c'est sûr je le signe...

4^e round

Début juillet, une affaire pointe le bout de son nez. Rue Pouchet dans le 17^e, proche métro Brochant. Un petit 2 pièces de 25 m², il s'agit d'une succession, ils doivent payer des impôts sur de l'argent qu'ils n'ont pas encore, ils veulent donc vendre vite. Je suis le premier à visiter, je fais une offre manuscrite au prix demandé. L'agent immobilier qui s'occupait de la vente de ce bien partait en vacances le soir même et voulait boucler le deal, ce qui l'a poussé à commettre une erreur de débutant

: il transmettait mon offre aux propriétaires dans l'heure qui suivait. Ces derniers se sont dit que le bien était parti trop rapidement et que c'était louche. Ils décidaient de ne plus vendre et d'attendre la rentrée pour remettre en vente à un meilleur prix... Cela faisait 4 biens qui me passaient sous le nez... Plus rien pour juillet, août. Durant ces mois, la demande à Paris continua d'augmenter, ainsi que les prix, ce qui allait rendre la mission encore plus compliquée à la rentrée. J'étais donc presque découragé pour l'achat d'un appartement dans Paris et songeais déjà à acheter un autre type de bien immobilier en dehors de la capitale.

5^e et dernier round

Mi-septembre, le chasseur m'appelait en urgence pour visiter un bien intéressant. Mairie 18^e, Métro Jules Joffrin, quartier bobo. Je me rends sur place, bon point, le ravalement de façade, qui est en cours, a été voté et payé. L'appartement est un vrai petit deux pièces de 27,39 m², tout est à refaire. Le prix est très intéressant, dans les 5 000 € le mètre carré (frais d'agence inclus). Après une longue hésitation, vu l'état du bien, je fais une offre au prix demandé. Je me rends dans l'agence, signe des documents durant 1 heure. J'étais le premier à visiter le bien, mais à peine sorti, plusieurs investisseurs étaient déjà à la porte. L'agent immobilier me demande si mon financement est solide et me demande même d'aller voir son courtier en crédit immobilier, je m'exécute...

2 jours plus tard, l'agent immobilier me rappelle pour me dire que le proprio avait choisi un autre dossier. Je n'étais même plus surpris à ce stade, je suis resté courtois avec l'agent en le remerciant de m'avoir prévenu.

Je n'étais pas déçu puisque j'étais déjà parti sur un autre projet du type immeuble en province!

10 jours après je reçois un coup de fil masqué, "Monsieur Annicette? C'est monsieur C****, de l'agence ****. L'acquéreur n'a pas eu son financement, êtes-vous toujours intéressé par l'appartement?"

C'est peut-être le coup de fil qui me fera gagner le plus d'argent jusqu'ici ! L'agent immobilier devait vite trouver un acheteur sous peine de perdre le mandat de vente avec le propriétaire. Le fait que je sois resté courtois avec lui a sûrement du peser dans la balance pour qu'il pense à moi. Le compromis était ainsi accepté et je pouvais me lancer à la recherche de mon financement! »

On voit donc clairement que la recherche d'une bonne affaire n'est pas de tout repos. Après tout, si c'était le cas tout le monde le ferait ;) Si vous n'avez pas le temps de chercher vous-même, vous pouvez comme moi utiliser l'aide d'un chasseur ou négociateur en immobilier.

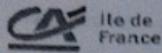
L'appartement en chiffre :

- 27,49m² loi Carrez déjà en configuration 2-pièces
- 1^{er} étage sur cour
- prix d'achat = 125 000 €
- frais d'agences = 12 500 € (passés à mes frais à ma demande dans le but de diminuer les frais de notaire)
- frais de notaire = 8 983,2 €
- frais de recherche = 3 737,5 €
- frais de suivi de chantier et de home staging (Élise Franck Conseil) = 4 554,59 €
- travaux = 20 081,93 €

- Fournitures : Parquet, carrelage, robinetterie, mobilier, électroménager, décoration... = 4 000 €
- Frais chauffagiste = 243,41 € (quand je dis frais d'acquisition, j'entends vraiment TOUT compris. Vous verrez en quoi consiste ces frais de chauffagiste plus bas ;))
- Garantie crédit = 1 661,87 € (récupérable à 70 % lorsque le crédit sera soldé => « Crédit Logement »)
- Frais de dossier = 400 € (banque, pas négociés...)
- TOTAL acquisition = 181 162,5 €

Mon financement

- Apport de 13 750 € (montant du séquestre => 10 % du montant du bien frais d'agence inclus)
- Emprunt sur 25 ans au taux de 3,5 % (fixe les 15 premières années puis variable ensuite, j'aurai revendu d'ici là), 4,063 % TEG
- Mensualité du crédit + assurance = 872 € par mois



Feuillet : 1/8

Agence : PONTOISE Monsieur ANNICETTE CEDRIC
 N° de compte : DA [redacted]
 N° du prêt : DA [redacted] Référence du prêt : [redacted] 7 PLACE [redacted]
 Montant prêt : 166 187,00 EUR
 Durée anticip. : 24 mois 95300 PONTOISE
 Durée : 300 mois
 Périodicité : mensuelle
 Objet du prêt : LOGEMENT RESID.PRINCIPALE IMMEUBLE
 Taux du prêt : 3,5000 % révisable
 TEG : 4,0638 % Hors période d'anticipation

CONDITIONS DE REMBOURSEMENT

Durée	Taux	Montant hors commissions
24	3,5000 %	484,71
299	3,5000 %	831,97
1	3,5000 %	832,61

TABLEAU D'AMORTISSEMENT THEORIQUE

N° échéance	Somme à payer	Capital	Intérêts	Commission	Capital restant dû
1	831,97	347,26	484,71	0,00	165 839,74
2	831,97	348,27	483,70	0,00	165 491,47
3	831,97	349,29	482,68	0,00	165 142,18
4	831,97	350,31	481,66	0,00	164 791,87
5	831,97	351,33	480,64	0,00	164 440,54
6	831,97	352,35	479,62	0,00	164 088,19
7	831,97	353,38	478,59	0,00	163 734,81
8	831,97	354,41	477,56	0,00	163 380,40
9	831,97	355,44	476,53	0,00	163 024,96
10	831,97	356,48	475,49	0,00	162 668,48
11	831,97	357,52	474,45	0,00	162 310,96
12	831,97	358,56	473,41	0,00	161 952,40
13	831,97	359,61	472,36	0,00	161 592,79
14	831,97	360,66	471,31	0,00	161 232,13
15	831,97	361,71	470,26	0,00	160 870,42
16	831,97	362,76	469,21	0,00	160 507,66
17	831,97	363,82	468,15	0,00	160 143,84
18	831,97	364,88	467,09	0,00	159 778,96
19	831,97	365,95	466,02	0,00	159 413,01
20	831,97	367,02	464,95	0,00	159 045,99
21	831,97	368,09	463,88	0,00	158 677,90
22	831,97	369,16	462,81	0,00	158 308,74
23	831,97	370,24	461,73	0,00	157 938,50
24	831,97	371,32	460,65	0,00	157 567,18
25	831,97	372,40	459,57	0,00	157 194,78
26	831,97	373,49	458,48	0,00	156 821,29
27	831,97	374,57	457,40	0,00	156 446,72
28	831,97	375,67	456,30	0,00	156 071,05
29	831,97	376,76	455,21	0,00	155 694,29
30	831,97	377,86	454,11	0,00	155 316,43
31	831,97	378,96	453,01	0,00	154 937,47
32	831,97	380,07	451,90	0,00	154 557,40
33	831,97	381,18	450,79	0,00	154 176,22
34	831,97	382,29	449,68	0,00	153 793,93
35	831,97	383,40	448,57	0,00	153 410,53
36	831,97	384,52	447,45	0,00	153 026,01
37	831,97	385,64	446,33	0,00	152 640,37
38	831,97	386,77	445,20	0,00	152 253,60
39	831,97	387,90	444,07	0,00	151 865,70
40	831,97	389,03	442,94	0,00	151 476,67
41	831,97	390,16	441,81	0,00	151 086,51
42	831,97	391,30	440,67	0,00	150 695,21
43	831,97	392,44	439,53	0,00	150 302,77
44	831,97	393,59	438,38	0,00	149 909,18
45	831,97	394,73	437,24	0,00	149 514,45
46	831,97	395,89	436,08	0,00	149 118,56
47	831,97	397,04	434,93	0,00	148 721,52
48	831,97	398,20	433,77	0,00	148 323,32
49	831,97	399,36	432,61	0,00	147 923,96

Initiales : *AA*

0000049 151010 0000 IMZ0JE 88201891

L'appartement était en dessous du prix du marché, pourquoi ?

Deux facteurs jouaient en ma faveur, premièrement le vendeur n'était pas sur place, il vivait entre la Grande Motte (dans le sud de la France) et Madagascar, il n'avait donc pas le temps de gérer sa vente. Deuxièmement, l'appartement était en piteux état ! Il était très sombre, il dégageait une odeur nauséabonde (que l'on pouvait même sentir sur le palier). Il était également infesté de cafards, l'agence avait acheté deux bombes insecticides qu'elle avait vaporisées avant de commencer les visites. Ces bombes n'ont aucune efficacité, elles ne font que tuer quelques insectes sans supprimer le problème à la source. La copropriété était également en très mauvais état, mais le ravalement était en train d'être refait. D'après le PV de la dernière assemblée des copropriétaires, le système de chaufferie (chauffage et eau chaude communs) venait d'être changé également. La copropriété avait donc l'air de se bouger et de « revenir de loin ».

J'ai donc pris ici un petit risque, notamment au niveau des cafards. En relativisant, il s'agissait d'un risque limité. L'appartement était dans une configuration particulière. En effet, il était inhabité depuis près de 10 mois, mais il était toujours chauffé et humide (près de 25 °C lors de la visite). C'était un environnement idéal pour les insectes : pas de vibrations et de présence humaine, de la chaleur, de l'humidité et de la nourriture chez les voisins du dessus et du dessous !

À peine signé le compromis de vente, j'appelais un dératiseur. Ce dernier ne voulait pas se déplacer, j'ai donc du lui mentir en prétextant que l'appartement était insalubre, car infesté de cafard, que ce n'était pas très propre pour la famille avec des enfants en

bas âge juste en dessous (pure invention de ma part) et que je n'avais pas d'autre choix que d'appeler la mairie en dénonçant le dératiseur qui ne voulait pas intervenir.

Le lendemain un technicien passait dans l'appartement déposer du gel anti-cafards qui empoisonne le nid à la source. Le tout pour 60 €, financés par la copropriété bien sûr. Le gel a agi durant 3 mois (durée entre la signature du compromis et la signature chez le notaire). Les ouvriers ont ensuite commencé les travaux et ont vidé l'appartement de ses plinthes et autres lambris. Plus un seul insecte n'a montré le bout de son nez depuis lors et les voisins ne cessent de me remercier. L'appartement était donc la source et c'était un problème qui pouvait être corrigé.

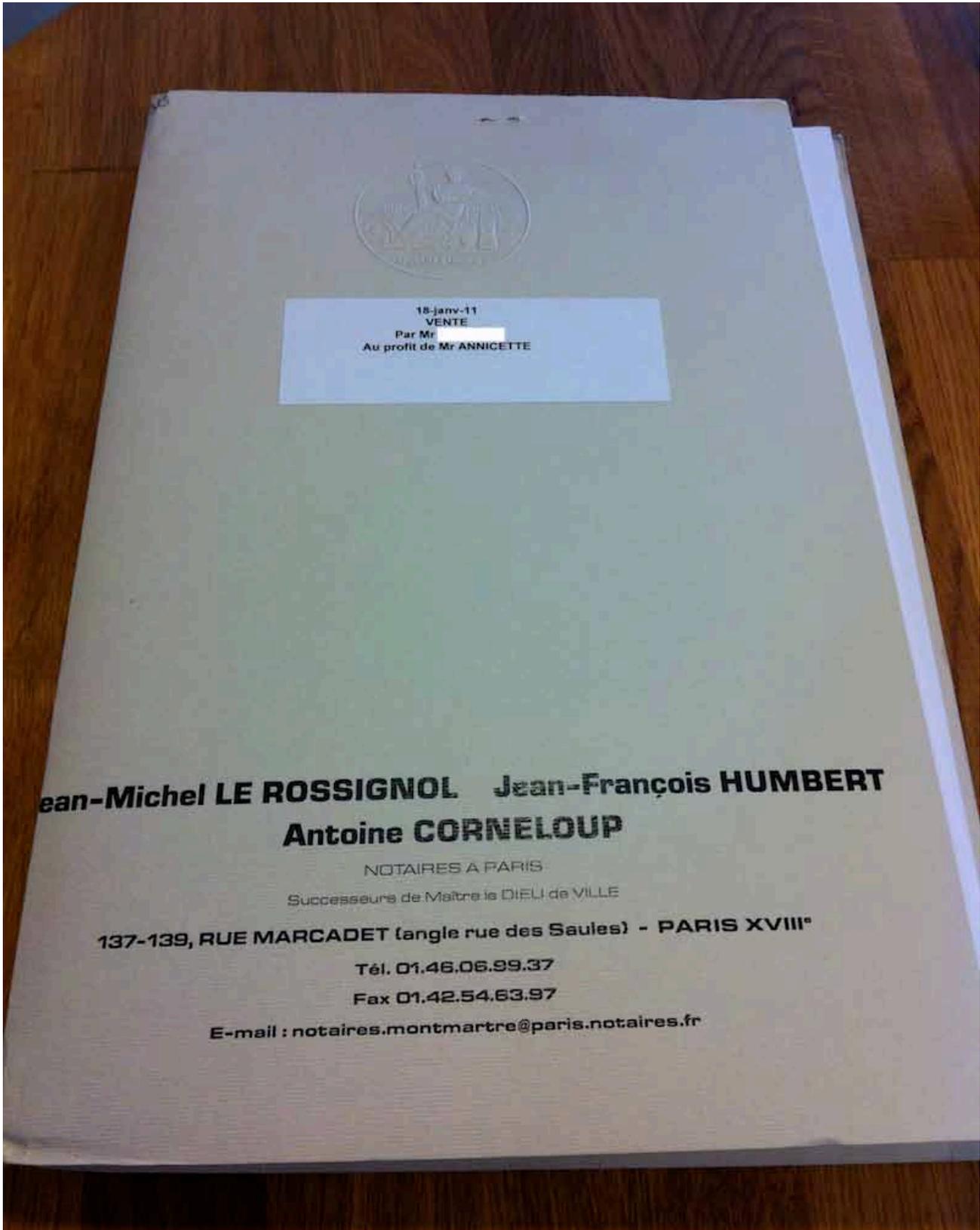
Hormis cela, l'appartement était relativement sain. L'entrepreneur avait revisité l'appartement avec moi et c'était assuré que les murs n'étaient pas humides à l'aide d'une sonde.

Il semblerait d'après l'agent immobilier qui m'a vendu le bien que 95 % des gens refuseraient d'acheter l'appartement que j'ai acheté.

Quand 95 % des gens commencent à ne pas vouloir faire quelque chose, ça commence à sentir bon ! Après tout, si vous voulez avoir des résultats différents des 95 % de la population faites l'inverse de ce qu'ils font !

Nous verrons plus tard dans cette étude de cas si j'ai bien fait ou non...

Quelques documents officiels de la vente :



PARTIE NORMALISEE**IDENTIFICATION DES PARTIES****VENDEUR**

Monsieur [REDACTED], ingénieur,
demeurant à LA GRANDE-MOTTE (34280) [REDACTED].
Né à [REDACTED] le [REDACTED].
Divorcé de Madame [REDACTED] suivant jugement rendu par le
Tribunal de Grande Instance de [REDACTED], et non
remarié.
Monsieur [REDACTED] étant divorcé
en premières noces de Madame [REDACTED].
De nationalité française.
Résident au sens de la réglementation fiscale.

VENDEUR non soumis à un pacte civil de solidarité, ainsi déclaré

ACQUEREUR

Monsieur Cédric Teddy **ANNICETTE**, ingénieur d'études, demeurant à
SARTROUVILLE (78500) 3 rue Jean Mermoz,
Né à PONTOISE (95300) le 28 juillet 1982,
Célibataire.
De nationalité française.
Résident au sens de la réglementation fiscale.

ACQUEREUR non soumis à un pacte civil de solidarité, ainsi déclaré

QUOTITES ACQUISES

Monsieur Cédric **ANNICETTE** acquiert la pleine propriété.

DECLARATIONS DES PARTIES SUR LEUR CAPACITE

Les parties, et le cas échéant leurs représentants, attestent que rien ne peut limiter leur capacité pour l'exécution des engagements qu'elles prennent aux présentes, et elles déclarent notamment :

- Que leur état-civil et leurs qualités indiqués en tête des présentes sont exacts.
- Qu'elles ne sont pas en état de cessation de paiement, de redressement ou liquidation judiciaire ou sous procédure de sauvegarde des entreprises.
- Qu'elles n'ont pas été associées depuis moins d'un an dans une société mise en liquidation ou en redressement et dans laquelle elles étaient tenues indéfiniment et solidairement du passif social.
- Qu'elles ne sont concernées :

Par aucune des mesures légales des majeurs protégés sauf, le cas échéant, ce qui peut être spécifié aux présentes pour le cas où l'une d'entre elles ferait l'objet d'une telle mesure.

Par aucune des dispositions du Code de la consommation sur le règlement des situations de surendettement.

Droits :	6363 €
Salaires :	125 €
TOTAL:	6488 €
Conservateur des Hypothèques :	BERNAT Y VICENS Georges

13208301
10/JP/SJ

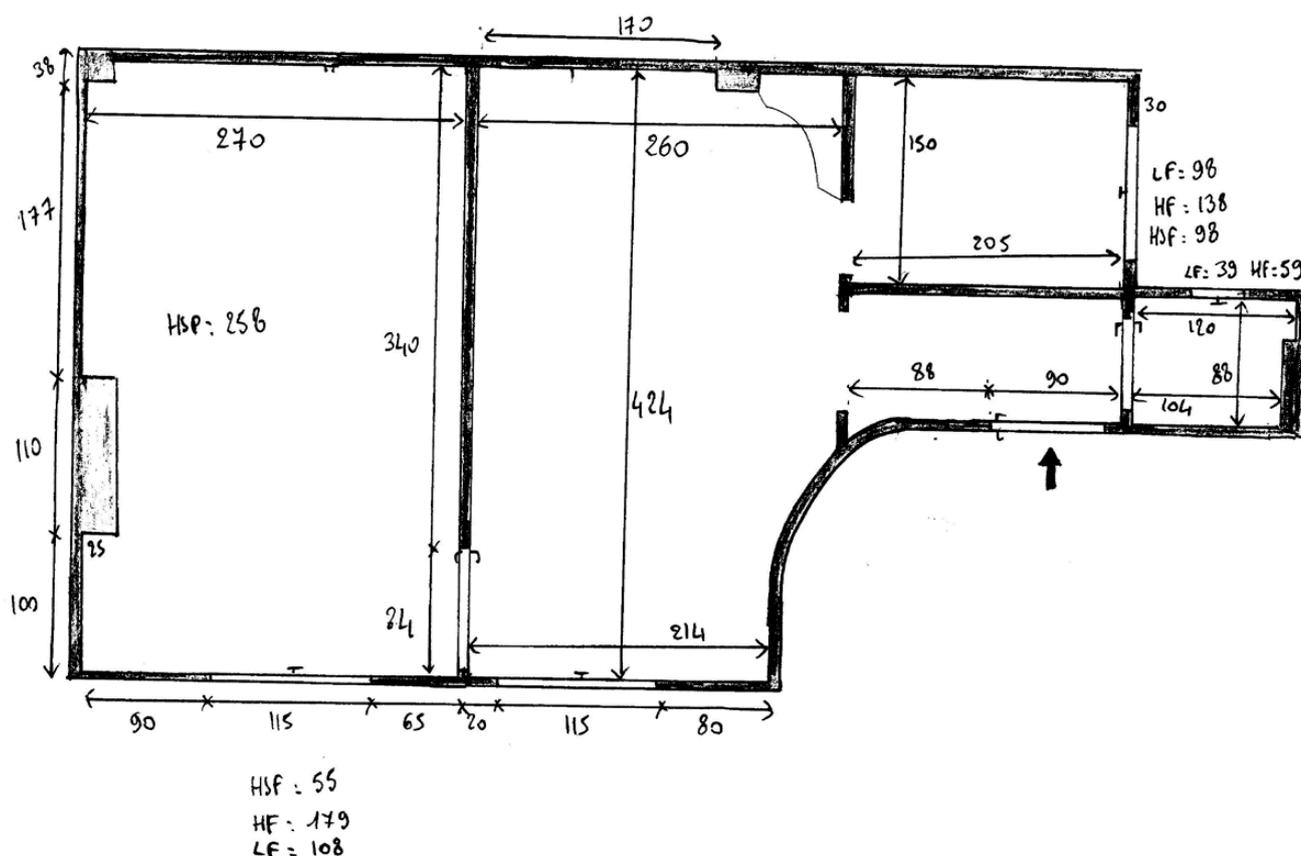
**L'AN DEUX MILLE ONZE ,
LE DIX HUIT JANVIER
A PARIS (18ème), 137, 139 rue Marcadet, au siège de l'Office
Notarial, ci-après nommé,
Maître Jean-Michel LE ROSSIGNOL, Membre de la Société Civile
Professionnelle dénommée «Jean-Michel LE ROSSIGNOL, Jean-François
HUMBERT et Antoine CORNELOUP», titulaire d'un Office Notarial, dont
le siège social est à PARIS 18^{ème} arrondissement, 137, 139, rue Marcadet**

**A REÇU LA PRESENTE VENTE à la requête des parties ci-après
identifiées.**

Cet acte comprend deux parties pour répondre aux exigences de la
publicité foncière, néanmoins l'ensemble de l'acte et de ses annexes forme un
contrat indissociable et unique.

La première partie dite « partie normalisée » constitue le document
hypothécaire normalisé et contient toutes les énonciations nécessaires tant à
la publication au fichier qu'à l'assiette et au contrôle du calcul de tous salaires,
impôts, droits et taxes afférents à la présente vente.

La seconde partie dite « partie développée » comporte des
informations, dispositions et conventions sans incidence pour la publicité
foncière de l'acte ni pour le calcul de l'assiette des salaires, des droits et taxes
afférents à la présente vente.



Voici le plan « avant » de l'appartement :

On peut voir que l'appartement ne disposait d'aucune salle de bain. Les anciens locataires se lavaient dans les toilettes, une évacuation se trouvait au sol et une douchette de fortune était installée. J'ai appris par la suite que 4 personnes, un couple, une adolescente et un enfant vivaient là dedans.

La distribution de l'appartement nous offrait beaucoup de possibilités. Notamment la création d'une vraie salle d'eau dans la chambre avec une évacuation des eaux déjà présente, mais non exploitée. Il était également évident qu'il fallait casser les deux cloisons qui délimitaient la cuisine du reste du séjour. Le but étant d'agrandir le tout, de laisser davantage de lumière rentrer et de créer une cuisine américaine.

Voici les photos lors de l'achat :

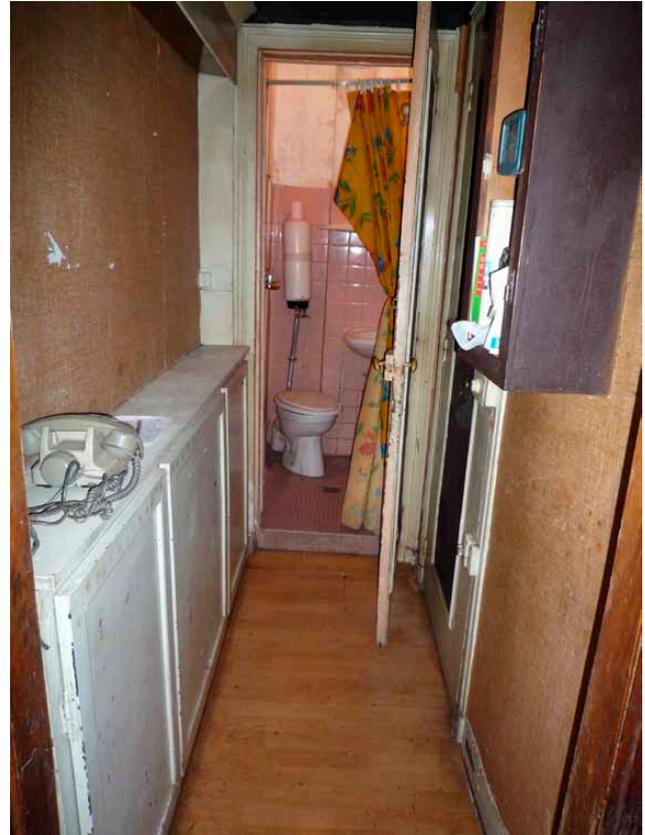


Voici l'état de la chambre : les murs, la fenêtre et le sol étaient à changer. Nous pouvons voir par la fenêtre le ravalement de façade qui était en cours. Malgré un premier étage et les échafaudages qui obstruaient la lumière, la pièce restait tout de même lumineuse.

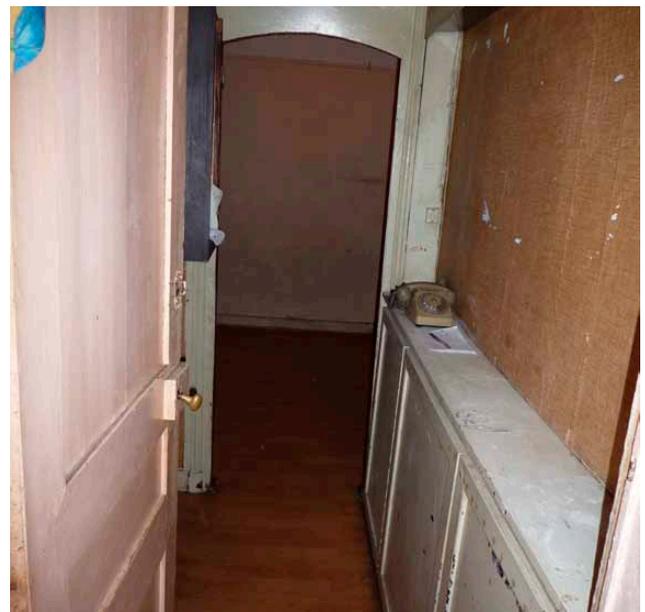
L'autre côté de la chambre dans lequel sera créée la salle d'eau. Les rangements en bois seront enlevés.



La cuisine était la pièce en plus mauvais état. Elle a sûrement du faire fuir bon nombre d'acquéreurs. Pour la petite histoire je ne n'avais pas vu toute cette crasse lorsque j'ai fait une offre d'achat. La pièce était très sombre et on ne voyait quasiment rien. Je n'avais jaugé que le volume de la pièce qui m'avait semblé satisfaisant. Ce n'est que plus tard lorsque j'ai regardé les photos que j'ai vu toute cette crasse qui avait été révélée par le flash. Tout a été jeté et le mur de droite a été abattu. Derrière le lavabo se trouve une fuite d'eau, ce n'est que plus tard que nous le découvrirons ;)



La porte d'entrée se trouve à droite. Le mur de gauche derrière lequel se trouve la cuisine a été abattu. Les toilettes séparées situées dans l'appartement sont un luxe pour une petite surface dans Paris.



La vue depuis les toilettes. Porte d'entrée à gauche, salon devant, cuisine à droite. Beaucoup d'amis m'ont dit de conserver ce téléphone qui était « Collector », mais il devait être infesté de cafards, il est donc parti à la poubelle !



Le séjour avec son lambris très laid. Tout a été arraché et démolì, pas de risque de tomber sur un « cache misère » donc.



Toujours le séjour qui mène vers la chambre à droite. La fenêtre a été changée.

Une autre vue du séjour.



Les toilettes seront entièrement refaites. Nous allons notamment combler le creux, au fond à gauche, qui se révèle être un petit peu humide à l'aide de plaques hydrofuges. Un volontaire pour se laver là dedans ?



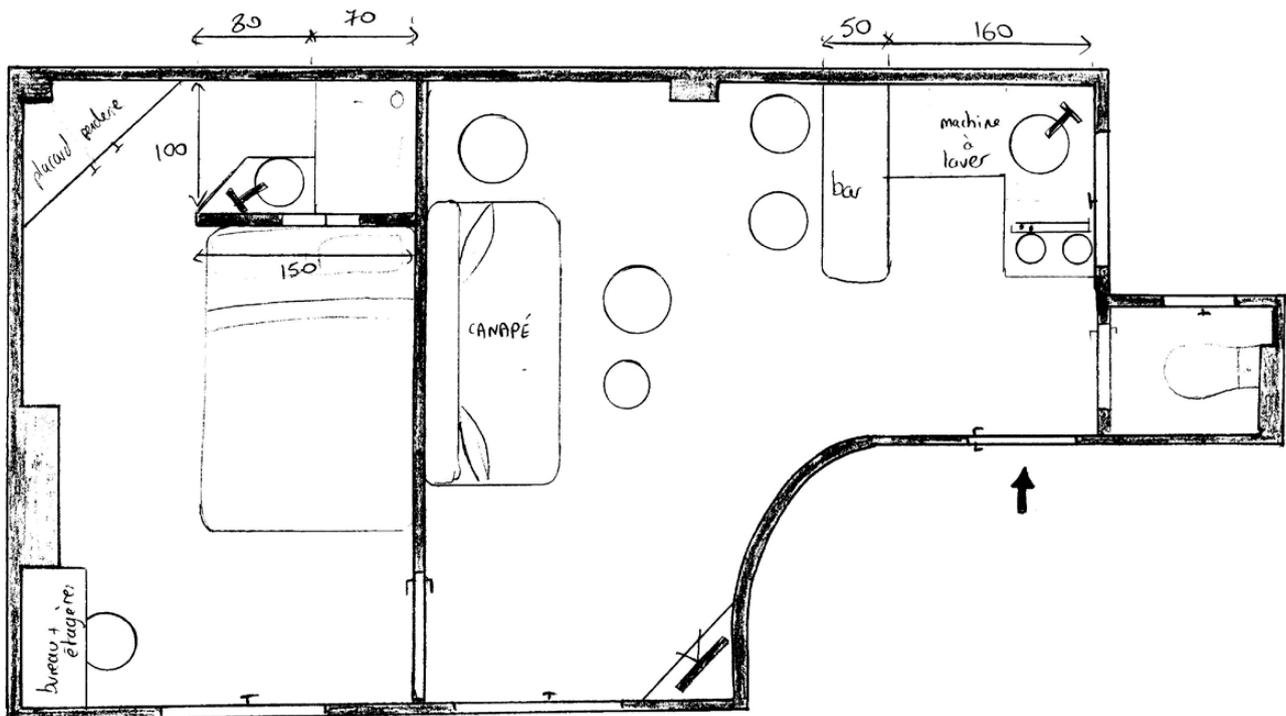
On voit donc que l'état du bien était déplorable d'où son prix à la baisse. Cela rebute 95 % des acheteurs, mais les connaisseurs, eux, recherchent exactement ce type de bien. C'est là que l'on voit que ce n'est pas nous qui trouvons la bonne affaire, c'est la bonne affaire qui nous trouve. Cet appartement se trouve dans le quartier Jules Joffrin qui est en fait la mairie du 18^{ie} arrondissement de Paris. Je ne connaissais pas du tout ce quartier, j'ai acheté ici par pur hasard. Je ne me suis pas dit : tiens je vais investir 500 m à la ronde de la mairie du 18^e autrement, j'aurais eu très peu de chances de trouver. En tant qu'investisseur vous devez élargir vos recherches et sauter sur la bonne affaire, qui se trouvera sûrement là où vous ne l'attendiez pas.

La rénovation

L'entrepreneur m'avait indiqué un délai de 2 mois pour effectuer tous les travaux. Finalement ces derniers auront pris 3 mois. J'ai commis une grosse erreur de débutant, je n'avais ajouté aucune clause de pénalité pour retard dans le devis. Bien entendu je n'avais pas versé le montant total des travaux à l'ouverture du chantier. J'ai effectué 3 virements, répartis en fonction de l'état d'avancement des travaux et le dernier versement a été effectué lors de la remise des clés.

C'est assez passionnant de suivre son chantier au jour le jour et de voir son patrimoine prendre de la valeur au fur et à mesure.

Voici le plan « après » constitué avec l'entrepreneur et la décoratrice :



Plan après

Nous avons cassé les deux cloisons qui délimitaient la cuisine, ce qui a eu pour effet d'agrandir et d'éclaircir considérablement la pièce de vie. Dorénavant la cuisine sera ouverte et disposera d'un bar en bois massif. L'équipement se compose d'une plaque vitrocéramique, d'un frigo et d'une machine à laver. Un lavabo sera placé dans les toilettes. La salle de bain sera créée dans la chambre à l'aide de plaques hydrofuges. Le mur ainsi créé sera agrémenté de carreaux de verre ce qui laisse entrer la lumière dans la pièce d'eau et donne du cachet. Un placard, un bureau et des étagères sur mesures sont également créés dans la chambre. Il est important de faire des meubles sur mesure dans les petits espaces. Grâce à cet aménagement et à tous ces rangements l'appartement d'à peine 28 m² donne l'impression d'en faire 40.

Voici les photos pendant les travaux :



La vue en sortant des toilettes. Les murs dorénavant blancs donnent une tout autre allure à l'appartement.



La cloison a été abattue. Première surprise, un radiateur se cachait dans un coffrage en bois et deux tuyaux d'alimentation traversent le sol et le plafond. Ces tuyaux appartiennent à la copropriété, il est donc impossible de les couper. Nous allons contourner le problème en donnant une forme de L au bar et en coffrant les tuyaux afin de donner l'impression qu'il y a une poutre.



Le carrelage des toilettes a été retiré. Le lavabo et les toilettes seront bien entendu changés.

Les fenêtres en train d'être changées.



La première « pierre » du bar a été posée.



Le mur délimitant la salle de bain de la chambre commence également à prendre forme.



Le mur entièrement monté avec deux saignées dans lesquelles passent les câbles électriques.



Une saignée du salon. La mise aux normes de toute l'électricité était une des parties les plus longues et les plus importantes du chantier.



Le bar monté en forme de L. Nous voyons également le plancher qui a été découpé afin de faire passer tous les câbles électriques.



Il n'y avait aucun plafonnier dans l'appartement. Les ouvriers en ont posé 1 dans la chambre, 1 dans la salle de bain, 1 dans le salon, 2 dans la cuisine et un dans les toilettes (applique pour les WC). Sur cette photo, nous voyons aussi que toutes les fissures ont été ouvertes et rebouchées.



Les prises murales de l'espace télé ont été créées (3 prises électriques, 1 prise d'antenne TV et 1 prise téléphone)

Le champ de mines.



Une ouverture a été créée à l'aide d'une disqureuse et les fameux carreaux de verre ont été posés.



Toute la plomberie était à créer, ici nous sommes dans la cuisine, les tuyaux pour l'eau chaude et l'eau froide sont là.



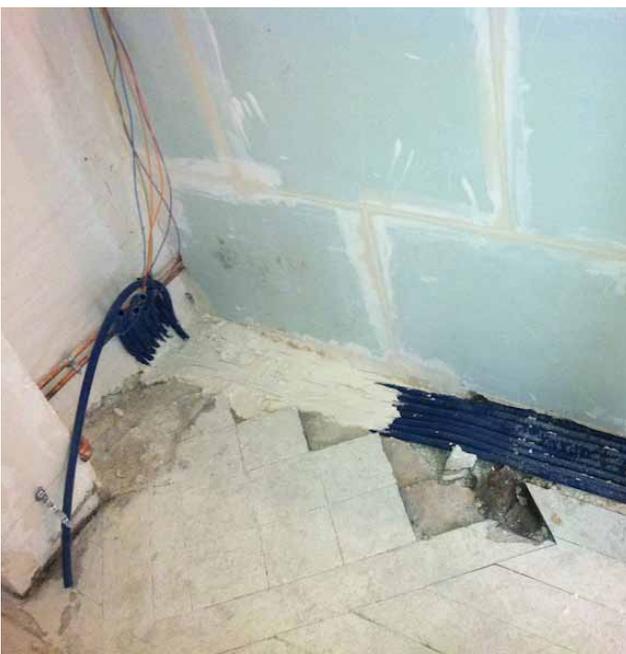
Il y avait énormément de fissures à ouvrir. C'est normal : l'immeuble a plus de cent ans (bâtiment construit en 1880), mais tout est toujours rattrapable !



Le nouveau tableau électrique posé, c'est simple, avant il n'y en avait pas :)



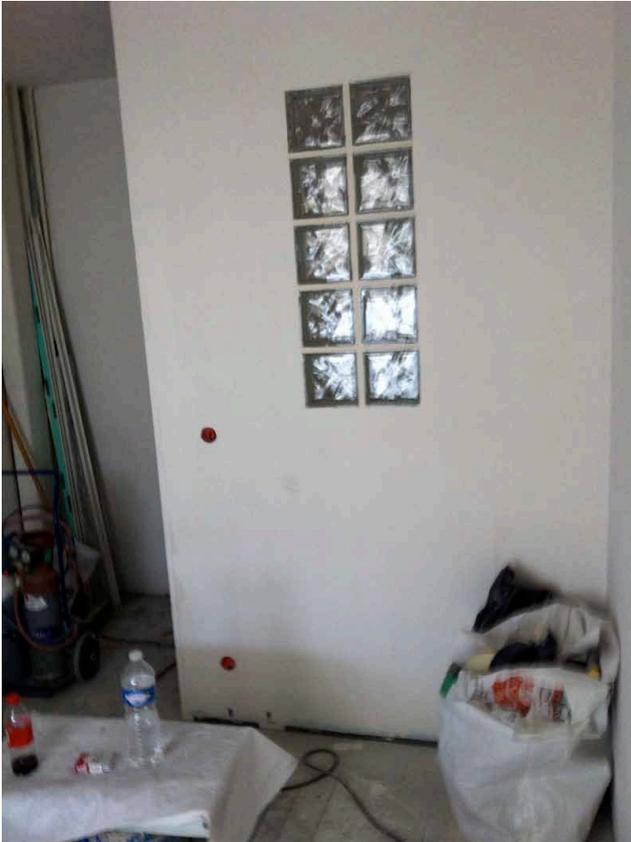
Les gaines électriques qui passent sous le plancher devant le bar.



Parquet et carrelage ont été livrés. Il est important de choisir des revêtements de bonne qualité, quitte à y mettre le prix. Ce sont ces éléments visuels qui créeront le coup de cœur. Leur longévité est également meilleure que les produits d'entrée de gamme.



Une couche de blanc fait tout de suite la différence.



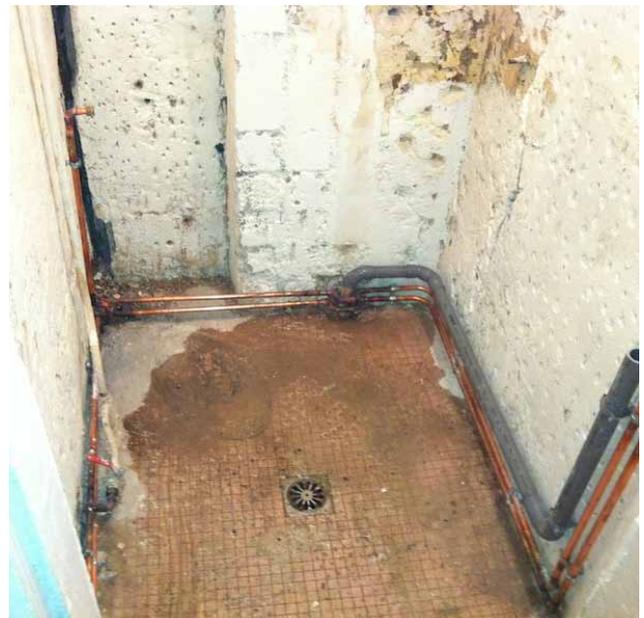
Le carrelage de la salle d'eau est posé (il manque les joints) ainsi qu'un papier spécial qui garantira que les murs restent à l'abri de l'humidité.



La plomberie dans la salle d'eau prend forme.



La plomberie des toilettes avance également.



Le carrelage dans la cuisine est en train d'être posé, c'est le même que dans la sdb et dans les toilettes. Il est important de garder une certaine homogénéité avec les matériaux utilisés dans les diverses pièces. Par ailleurs, regardez bien la vanne d'arrivée d'eau rouge...



Cette vanne d'eau fuyait, il fallait la changer et pour ce faire : couper l'arrivée d'eau générale de l'immeuble. Ça a été une des étapes les plus stressantes du projet pour moi. J'essayais de prendre rendez-vous avec le chauffagiste qui était le seul à avoir les clés pour accéder au local technique et couper l'arrivée d'eau. Le chauffagiste me réclamait une autorisation du syndic de copropriété. J'ai donc appelé le syndic pour qu'il me donne son accord. Il a accepté sans soucis et m'a indiqué avoir faxé l'accord au chauffagiste. Le chauffagiste répliqua en disant qu'ils n'avaient jamais reçu de fax.



Les deux se renvoyèrent la balle pendant 1 journée et demie jusqu'au moment où je leur dis que je me moquais de leur petit conflit (qu'ils devaient déjà avoir bien avant ma demande) et que je voulais simplement couper l'eau...

L'accord fut enfin reçu par le chauffagiste, il restait encore à prendre rendez-vous avec un de leurs techniciens pour qu'il vienne sur place. La secrétaire m'indiqua qu'il n'y avait pas de disponibilité avant plusieurs jours. J'ai dû une nouvelle fois mentir (comme pour les cafards) et lui dire que j'allais devoir appeler les pompiers pour qu'ils viennent couper l'arrivée d'eau de la rue, car le dégât des eaux de mon appartement prenait de plus en plus d'ampleur. Le lendemain le chauffagiste arrivait...

Mais ce n'était que le début de l'aventure !

J'avais demandé au chef de chantier de venir également. Nous étions donc 3, le chauffagiste, le chef de chantier et moi. Le chauffagiste coupa donc l'arrivée d'eau chaude, mais malheureusement pour moi ce n'était pas la bonne arrivée d'eau que nous avons coupée. En effet, l'appartement dispose d'une arrivée d'eau chaude ET d'une arrivée d'eau froide. La vanne qui fuyait était en l'occurrence l'arrivée d'eau froide. Le technicien n'était donc pas concerné par le problème puisqu'il ne s'occupait que de l'eau chaude. C'était un jeune assez sympathique et il décida tout de même m'aider à trouver l'arrivée d'eau froide générale pour la couper. Après tout, j'étais issu du monde de l'informatique et de l'ingénierie et je ne connaissais absolument rien à la plomberie... Généralement, quand on coupe l'arrivée d'eau froide, il est nécessaire de prévenir les copropriétaires plusieurs jours à l'avance avec des affiches que l'on affiche à l'entrée. Étant donné que tout se faisait dans la précipitation, nous n'avions pas d'autre choix que de frapper à toutes les portes (deux bâtiments de 5 étages, sans ascenseur !) afin de prévenir les gens d'une coupure d'eau imminente pour qu'ils puissent couper leurs machines qui consommaient de l'eau. En effet, si des lave-linges ou autres machines à laver sont en état de marche durant une coupure d'eau il y a de très fortes chances pour qu'elles subissent de gros dommages. Dommages dont j'aurais été le seul responsable puisque c'est moi qui avais fait la demande pour une coupure d'eau sans préavis.

Seules 3 mamies m'ouvrirent leur porte, après tout, les gens étaient en train de travailler nous étions en plein après-midi un jour de semaine. Deux mamies me remercièrent de les avoir prévenues, tandis que la troisième refusait simplement que

nous coupions l'eau ! Après une courte négociation, nous lui fîmes avaler la pilule. Il faut dire que cette pauvre mamie subissait déjà le bruit du ravalement de façade depuis plusieurs mois et elle devait être un peu agacée par le dérangement.

C'est bon, nous pouvions enfin couper l'eau, direction la cave pleine d'amiante afin de trouver l'arrivée d'eau froide. Nous avons dû passer 3 heures à trouver la bonne arrivée, cette dernière se trouvait de manière absurde dans les parties privatives du restaurant d'à côté...

Une fois l'eau coupée, le remplacement de la vanne en elle-même prit 2 secondes. L'intervention du chauffagiste me fut facturée un peu plus de 200€, je lui donnais également 20€ de pourboire pour le remercier, après tout, il n'était pas obligé de « galérer » avec moi.

Ce fut l'étape la plus difficile des travaux, aujourd'hui tout cela me fait bien sourire, mais sur le coup c'est assez stressant. À partir de ce moment là, j'ai compris pourquoi il était possible de gagner beaucoup d'argent avec l'immobilier. Il n'y a rien de « magique » ou de difficile finalement, mais c'est parfois tellement contraignant que la plupart des gens préfèrent ne rien faire. Seulement voilà, ces quelques heures à galérer vont payer pour le reste de ma vie alors que deux/trois heures de travail salarié rapporte l'équivalent de seulement deux/trois heures de boulot et puis c'est tout ;)

Autre point positif, j'ai également énormément appris durant cette petite aventure.

La fameuse vanne enfin changée.



Le parquet est posé.



Ces plaques de parement qui donneront du cachet iront sur le mur du salon.



Et enfin le résultat final :

Après trois mois de travaux (dont un mois de retard sur la date de remise des clés prévue) : voici le résultat obtenu.



La cuisine équipée est très simple avec plaque vitrocéramique, évier, frigo, lave-linge, beaucoup de rangements, un carrelage identique à celui utilisé sur les murs de la salle d'eau et un bar américain en bois massif.

La plaque de parement donne du style. Un locataire ou acheteur potentiel peut facilement se projeter dans cette espace.



Le canapé nous dit « viens t'allonger, on est super bien ! »

L'astuce déco : un coussin et/ou accessoire de la même couleur qu'un élément du tableau (on le voit mieux sur la photo précédente).



Le bar américain a littéralement modernisé cet appartement qui venait tout droit des années 70.



Dans la chambre se trouve également énormément de rangement fait sur mesure, dont une armoire.



Cette pièce a retrouvé une seule fonction : les toilettes !



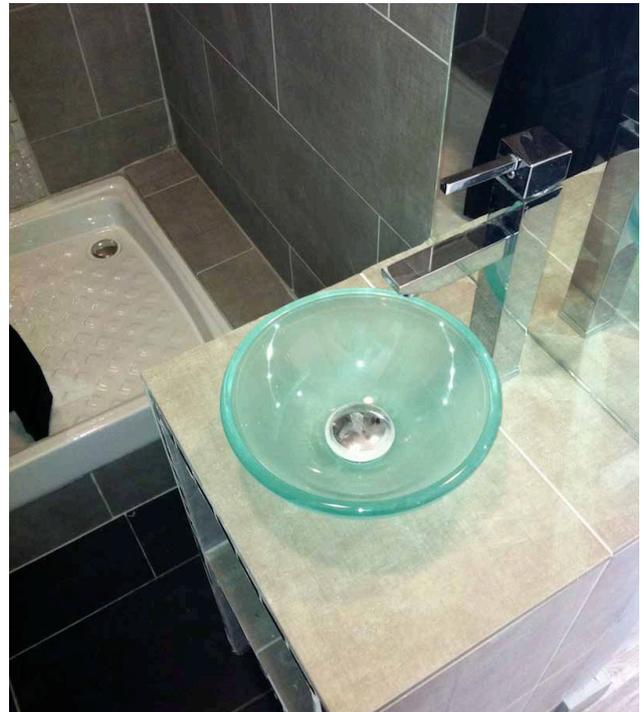
Aujourd'hui cette pièce séparée (rare pour un 28m² dans Paris) est un atout indéniable pour la revente ou la location alors qu'avant elle représentait plutôt un frein lorsque j'ai acheté l'appartement.



Un carrelage de bonne qualité avec des joints qui se démarquent bien ainsi qu'une frise suffisent à styliser une douche.



Le meuble de vasque a été maçonné sur mesure avec encore une fois le même carrelage gris. La robinetterie, bien que peu onéreuse, fait très moderne.



Une partie des rangements situés dans la chambre. Lors des visites (vente ou location) il est important de les laisser vides afin d'augmenter l'effet d'espace.



Le bureau réalisé sur mesure qui est « casé » entre le mur et la cheminée. Cet espace, qui était jusqu'ici inexploité, est dorénavant mis en valeur.



Plusieurs sources de lumière sont plus apaisantes qu'une seule trop puissante. Les tuyaux de radiateurs disgracieux ont été transformés en une jolie poutre. D'un taudis nous sommes passés à un appartement moderne, design et qui a du style.

L'estimation

J'ai fait estimer le bien par deux agences immobilières, j'ai utilisé le service de « meilleur agent » pour ceux qui connaissent. Le principe est de mettre en concurrence deux agences du quartier qui connaissent très bien les environs afin d'estimer au mieux le bien immobilier. Une fois les deux agences passées, vous en choisissez une chez qui vous allez récupérer le « rapport d'évaluation ». Bien sûr, c'est le moment où l'agent immobilier essaye de vous faire signer un mandat de vente. D'ailleurs, l'agence que j'avais sélectionnée (suite au passage des 2 agences) avait déjà proposé mon appartement à la vente, sans mon accord et ils avaient déjà deux visites prévues dessus... Les clients leur avaient dit « nous avons visité beaucoup d'appartements, mais nous n'avons rien vu de semblable ».

Voici ce que dit le rapport à propos de l'appartement (photographies du document) :



MeilleursAgents.com

L'immobilier en toute confiance

Rapport d'évaluation

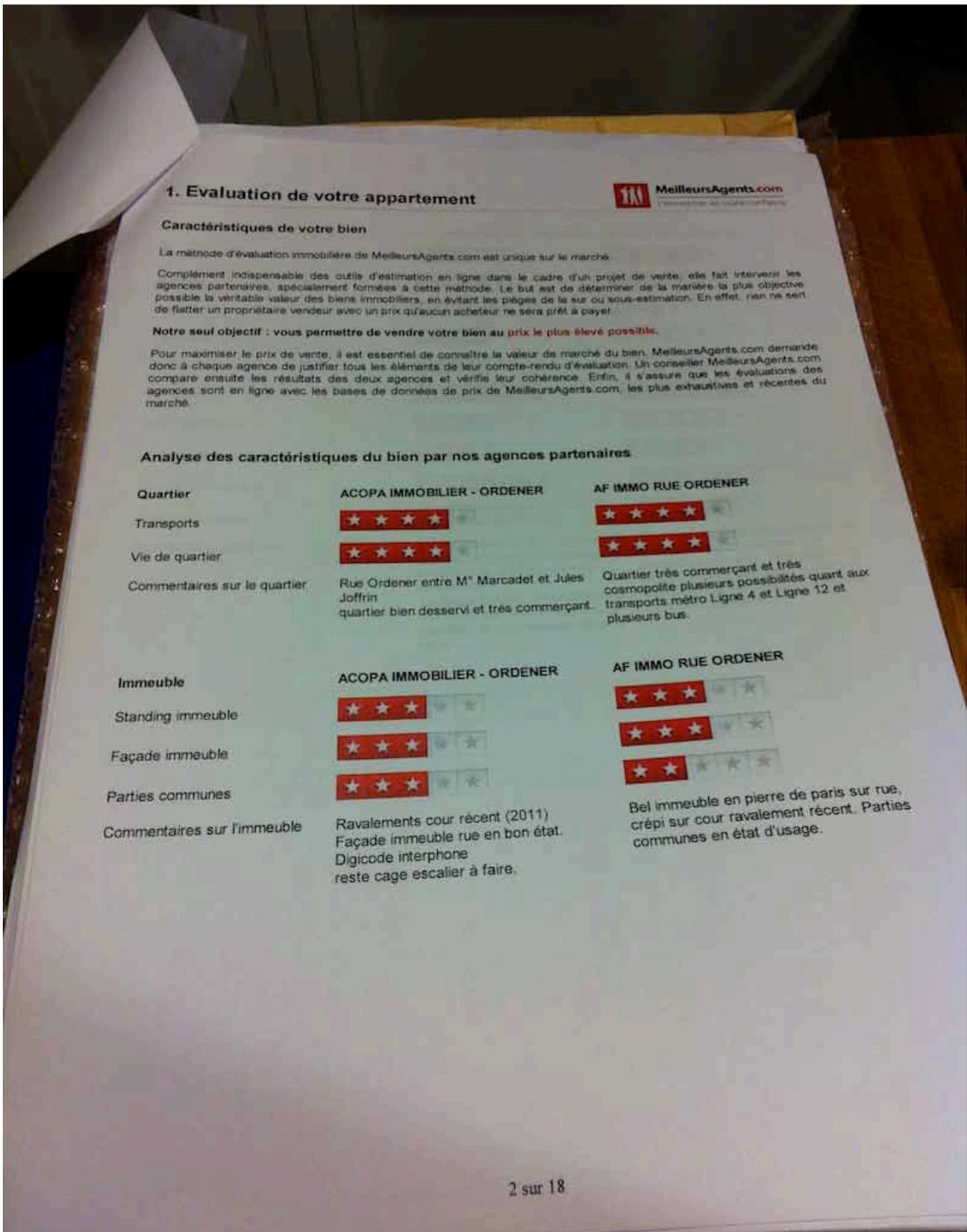
M. Cédric Annicette

██████████
rue Ordener
75018 Paris

Réalisé le 14/05/2011

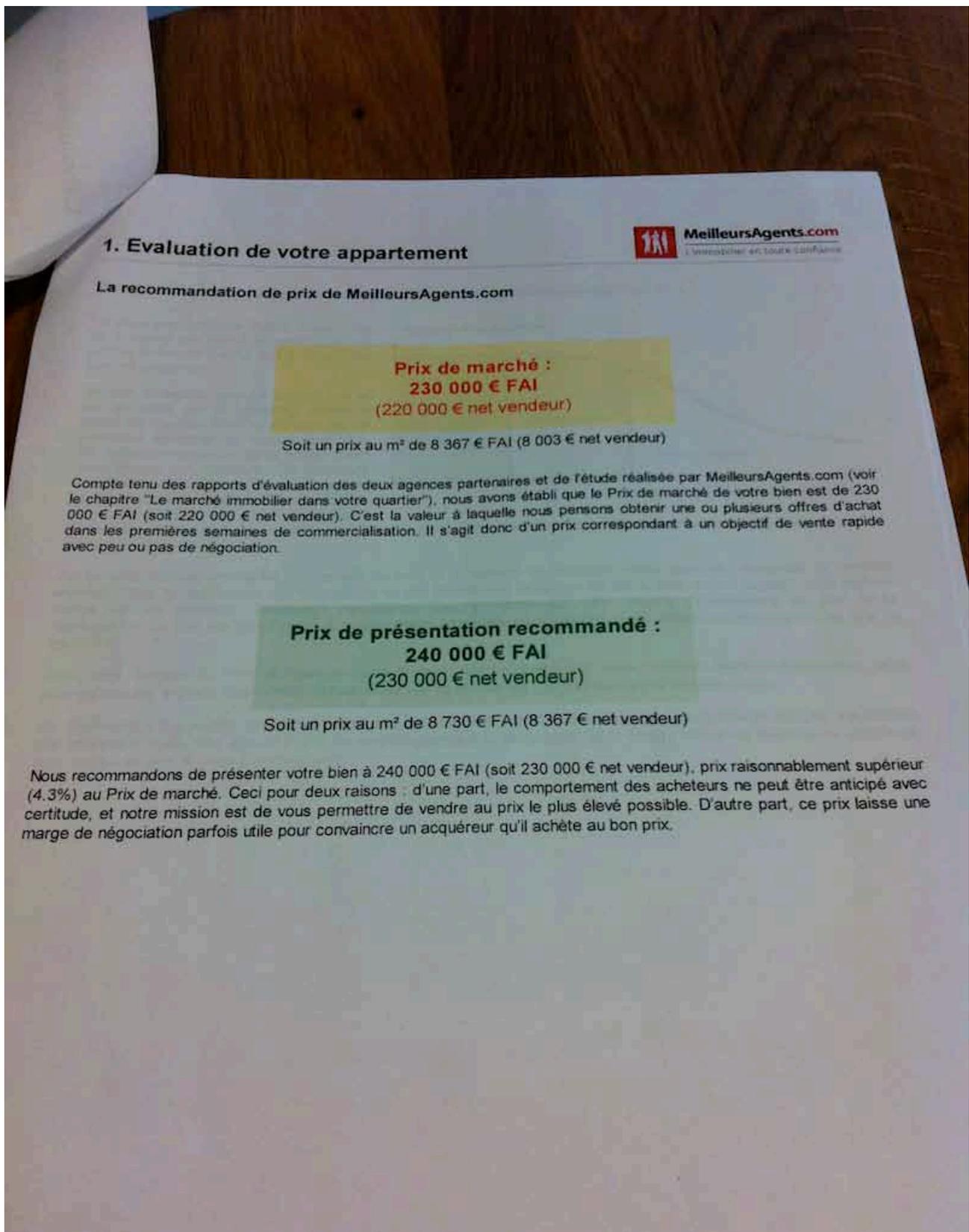
1. Evaluation de votre appartement
2. Le mandat MeilleursAgents.com
3. Le marché immobilier dans votre quartier
4. Vos deux agences immobilières
5. Fiche d'identité de votre appartement

██████████
MeilleursAgents.com, Conseiller client
Tél : 01 45 66 ██████████ - Fax : 01 79 97 ██████████
██████████d@meilleursagents.com | <http://www.meilleursagents.com>



1. Evaluation de votre appartement  **MeilleursAgents.com**
L'immobilier en toute confiance

Votre bien immobilier	ACOPA IMMOBILIER - ORDENER	AF IMMO RUE ORDENER
Perception par rapport aux biens environnants	★★★★	★★★★★
Standing	★★★☆☆	★★★★★
Vue	★★★☆☆	★★☆☆*
Luminosité	★★★☆☆	★★★★☆☆
Calme	★★★☆☆	★★★★★
Peintures	★★★★★	★★★★★
Plan / Distribution	★★★☆☆	★★★★★
Hauteur sous plafond	★★★☆☆	★★★☆☆
Installation électrique	★★★★★	★★★★★
Isolation thermique	★★★★★	★★★★★
Commentaires sur le bien	<p>Bien acheté début 2011 entièrement rénové par nouveau propriétaire, espace bien optimisé et belles prestations 1er étage sur cour expo nord mais clair et calme. Des prestations de standing, un appartement coup de cœur.</p>	<p>Tout est neuf dans l'appartement. La décoration est très moderne et design, de bon goût. Salle d'eau très jolie accessible directement par la chambre. Parquet neuf. WC séparés. Prestations de qualité</p>



5. Fiche d'identité de votre appartement



Propriétaire(s)	M. Cédric Annicette
Nb. de pièces	2 pièces
Salle(s) de bain	1
Etage	1 sur 5
Surface CARREZ	27,49 m ²
Surface habitable	28 m ²
Ascenseur	Non
Terrasse disponible	Non
Chambre(s) de bonne	Non
Garage(s)	Non
Cave(s)	Oui (1)
Bien à rénover	Non
Date de construction	1900

Besoin de conseils ? Une question ?
Pour contacter MeilleursAgents.com, un seul n

01 45 66 24 24

L'agent immobilier m'a donc « recommandé » de vendre le bien 230 000 € nets vendeurs (c'est à dire dans ma poche, l'acheteur paierait en fait 240 000 € dont 10 000 € de commission iraient à l'agence).

L'agent m'a affirmé qu'à 230 000 € nets vendeurs, il partirait en moins de 15 jours. L'objectif de l'agence est de vendre le plus vite possible afin de toucher leur commission, alors que mon objectif est de vendre le plus cher possible, quitte à attendre un mois ou deux de plus...

En le vendant en direct, de particulier à particulier, en jouant sur le coup de cœur, je pense donc qu'il est possible d'en tirer 240 000 € ou 250 000 €.

Nous partirons toutefois sur « seulement » 230 000 € nets vendeurs, pour effectuer nos calculs à venir (c'est donc une fourchette basse).

Les possibilités offertes

Voici une des caractéristiques de l'immobilier que je préfère : le nombre de possibilités offertes. Sur cette seule acquisition, j'ai plusieurs choix qui s'offrent à moi :

-La location meublée avec bail de 1 an.

Les agences ont estimé la valeur locative du bien à 1 150 € (charges comprises) par mois. Je sais, cela peut paraître beaucoup, surtout pour ceux qui vivent en province. Mais encore une fois, avec des biens de ce type nous ne « vendons » pas qu'un toit, nous vendons un confort, une déco, un équipement, une location clé en main, en d'autres termes : un service complet. À ce prix, il y a donc beaucoup de monde, des professionnels, des jeunes couples avec de bons revenus, un étudiant aux parents aisés, etc. Ces personnes-là se permettent de mettre ce prix, car elles savent que ce n'est

ACHETER - LOUER - VENDRE - GERER
3, rue Rowles • 75009 Paris
Téléphone : 01 42 91 42 81 • Télécopie : 01 42 91 90 11
S.A. au capital de 300 000 Euros • 422 049 481 503 Paris

TAGERIM
Immobilier & Patrimoine

Agence ouverte :
du lundi au jeudi
9h00 - 12h00 et 14h00 - 18h00
et 17h00 le samedi

Cartes postales n° 11338 et 11347 délivrées par la Préfecture de Paris (75) - Garantie Propriété (1133024) - A. rue de Paris, Paris 2000 Paris

RUE ORDENER (0177)
RUE ORDENER
75018 PARIS

Appel de Fonds
Période du 01/04/2011 au 30/06/2011

Paris, le 15/03/2011

M. ANNICETTE CEDRIC
7, Place
95300 Pontoise

Appel de Fonds
APPEL DE PROVISIONS
2^e TRIMESTRE 2011
Réf : 0038-1

	Postes à répartir	Montant	Base	Tantièmes	Quote-part
0107	APPARTEMENT BATIMENT B				
	CHARGES COMMUNES GENERALES	9201.75	10000	207	190.48
	CHARGES CHAUFFAGE	2950.00	10000	233	68.74
	CHARGES COMPTEURS EAU CHAUDE	175.00	10000	207	3.52
	CHARGES BATIMENTS	450.00	10000	503	22.64
	TOTAL DU LOT				285.48
0125	CAVE BATIMENT B				
	CHARGES COMMUNES GENERALES	9201.75	10000	9	8.28
	CHARGES COMPTEURS EAU CHAUDE	175.00	10000	9	0.16
	CHARGES BATIMENTS	450.00	10000	23	1.04
		TOTAL DU LOT			
Montant de l'appel de fonds					294.96 €

ETAT DE VOTRE COMPTE

Dépenses	V
----------	---

qu'une étape dans leur vie et qu'elles ne resteront pas éternellement. Elles préfèrent mettre 200/300 € de plus par mois, mais avoir quelque chose de ce standing, plutôt qu'un appartement moyen voir médiocre. Mon crédit me revient à 831,97 € + 40,14 € d'assurance soit 872,11 € par mois.

Les charges de copropriété s'élèvent à 294,96 € (un plus haut à cause de la période hivernale et du chauffage) par trimestre soit 98,32 € par mois.

La taxe foncière revient à moins de 300 € par mois, cette taxe est très peu chère sur Paris. Je ne sais plus où j'ai mis l'extrait de la dernière taxe foncière de l'ancien propriétaire. Je n'ai plus le montant exact en tête, je suis quelqu'un de très « bordélique », si je peux investir dans l'immobilier avec succès, croyez-moi, vous le pouvez aussi :) Cela nous fait donc 25 € par mois de taxe foncière.

L'appartement me coûte donc à $872,11 + 98,32 + 25 = 995,43$ €.

À cela, il faut éventuellement rajouter les vacances locatives, l'entretien et les frais de recherches de locataires. Mais en le gérant en direct, il est possible de ramener ces frais à 0. En effet, une simple annonce gratuite sur Leboncoin devrait envoyer beaucoup de candidats au bail. L'appartement est neuf, l'entretien sera très limité dans les années à venir. C'est à moi de faire attention au locataire que je prendrais, il faut quelqu'un de soigné qui a conscience qu'on lui donne quelque chose de propre et qui doit être rendu dans le même état (à part les éléments d'usures naturels). Quant à la vacance locative, elle devrait être nulle, le locataire a un préavis d'1 mois ce qui laisse le temps de trouver quelqu'un d'autre.

Il est toujours possible de tomber sur un mauvais payeur. Pour cela il est possible de prendre une assurance loyer impayé (déductible), mais je ne le ferai pas pour ce seul bien. Je prendrais par contre un ou plusieurs garants.

La différence entre entrée et sortie est donc : $1150 - 995,43 = 154,57$ €

Autrement dit je gagne 150 € nets par mois, pas mal.

À ce moment-là, vous vous dites « et les impôts ? » et vous avez tout à fait raison ! C'est ce qui nous met dans le rouge immédiatement. Mais pas sur cet investissement puisque je me mettrais « au réel » et je pourrais ainsi déduire les intérêts d'emprunts et surtout les travaux (plus de 30 000 €) des revenus locatifs ce qui m'exonérerait d'impôts pendant au moins 3 ans. Après cette période, je commencerai à payer des impôts, après tout c'est normal, je me serai fortement enrichi avec ce seul appartement...

-Location saisonnière à la semaine à des touristes

À la semaine ou à la nuitée même (toujours plus d'options !). Un des deux agents immobiliers qui a visité mon appartement n'a pas cessé de me harceler pour que je vende mon appartement (230 000 € nets vendeur) à une dame qui souhaitait faire de la location saisonnière. L'appartement est situé rue Ordener, proche de la mairie du 18^e. Ce n'est pas le meilleur emplacement pour du saisonnier, mais avec un bon marketing il est possible d'obtenir un bon taux de remplissage. Bien sûr, ça demanderait plus de travail de gestion, mais l'on n'a rien sans rien... En saisonnier, l'appartement pourrait rapporter facilement 2 000 € par mois.

P.-S. D'ailleurs pendant que j'écris ces lignes je peux entendre des Anglais parler dans la cour. Ma fenêtre du premier étage qui donne sur cours est ouverte, il fait beau et j'entends deux personnes discuter dans la langue de Shakespeare avec un Français. Surement de la location saisonnière, mon voisin a tout compris ;)

-Revente immédiate en tant que résidence « non principale »

En revendant de suite en résidence non principale, je paierai certes des impôts sur la plus-value immobilière, mais je récupérerai tout de même un capital intéressant pour une opération qui aura pris si peu de temps.

L'impôt sur la plus-value s'élève en 2011 (le taux change régulièrement) à 31,3 % tout compris (impôt sur le revenu et prélèvements sociaux). En supposant que je revende l'appartement dans sa fourchette basse par agence à 230 000 € nets vendeurs, la plus-value serait de :

$$230\ 000 - 181\ 162,5 = 48\ 837,5\ \text{€}$$

$$\text{L'impôt s'élèverait à } (48\ 837,5/100) \times 31,3 = 15\ 286,1375\ \text{€}$$

Le capital net ainsi généré serait donc de 33 551,36 €.

Dans ces conditions, je veux bien payer des impôts plus souvent !

-Revente en tant que résidence principale

Dans ce cas il n'y a pas d'impôts sur la plus-value (en 2011, cela peut changer par la suite) et il n'est pas nécessaire d'avoir habité au moins X années le logement avant

de pouvoir bénéficier de cette exonération. Il faut simplement pouvoir prouver au fisc et au notaire que le logement en question était bien votre résidence principale lors de sa vente. Si vous recevez notamment un avis d'imposition à l'adresse du bien concerné, vous êtes assuré de ne pas avoir de soucis.

Ainsi, dans mon cas, le capital net généré est $230\ 000 - 181\ 162,5 = 48\ 837,5\ \text{€}$

C'est l'option que je vais choisir, achat-revente en tant que résidence principale. Je compte l'habiter un petit peu moins d'un an et le revendre durant les beaux jours enfin d'en tirer un maximum en jouant sur le coup de cœur.

Le risque que je prends est de voir les taux d'emprunts immobiliers augmenter considérablement et de voir donc le prix de l'immobilier mécaniquement baisser. Dans ce cas, je pourrais toujours revendre rapidement vu le standing du bien en réalisant toujours une très belle plus value.

Un autre avantage à cette stratégie est que je vais me loger durant 1 an à Paris pour « seulement » 480 € alors que le même appartement aurait été loué près de 3 fois plus cher (1150 € charges comprises).

Pourquoi seulement 480 € ? C'est très simple, sur mes mensualités de 870 €, je paye « grosso modo » la moitié en intérêt (un peu plus les premières années) et la moitié représente du capital remboursé que je récupérerai lors de la revente.

Conclusion

Dans ce livre électronique, nous avons donc pu voir que l'immobilier n'était pas un outil « magique » permettant de s'enrichir du jour au lendemain, sans effort, grâce à un simple claquement de doigts. C'est un investissement qui demande du travail, notamment au départ lors de la phase d'acquisition (recherche, financement, travaux éventuels, mise en location/revente), mais qui, par la suite, paye tout au long de votre vie. C'est surtout un « travail » que vous faites pour vous et votre famille uniquement, aucun patron ne touchera le moindre centime grâce à vos efforts, il s'agit en fait de la création d'un véritable business.

L'immobilier, comme tout autre investissement, comporte également des risques. C'est pourquoi il est important de s'entourer des bonnes personnes, surtout quand vous débutez. Quoi qu'il en soit l'immobilier est un sport d'équipe et il est important d'utiliser les compétences et le temps des autres durant vos affaires afin de réussir tous vos investissements, de minimiser les risques et de développer votre réseau de contacts.

L'investissement que j'ai présenté dans ce guide était mon premier « gros » investissement. C'est sûrement le premier d'une longue série. Il m'a permis d'augmenter la valeur nette de mon patrimoine de 50 000 € en l'espace de quelques mois seulement. Pourtant je n'avais pas plus de compétences que la moyenne concernant la recherche de bien ou la rénovation par exemple. En contrepartie j'ai énormément

appris durant le process et chaque nouvel investissement deviendra de plus en plus facile. C'est un petit peu comme un job dans lequel tout vous semble compliqué lors de votre premier jour. Vous ne connaissez pas les outils, vous ne savez pas qui appeler si tels ou tels problèmes ou questionnements se présentent, etc. Mais au bout de quelques mois, tout vous semble évident et facile. Avec l'immobilier, c'est pareil. Tout devient plus clair au fur et à mesure que vous progressez sur le chemin de l'investisseur immobilier.

En parlant d'investissement, je viens de signer un compromis de vente pour une nouvelle acquisition (il y a deux jours plus précisément par rapport au moment où j'écris ces lignes). Il s'agit d'un studio de 20m² idéalement situé dans Paris, pour faire du saisonnier. Son prix ? 185 000 €. C'est cher ? Cela dépend à quoi on le compare. Si c'est à l'immobilier d'il y a 10 ans oui. Encore une fois j'ai regardé combien ça allait me rapporter sur le court, le moyen et le long terme. D'après mes calculs, la rentabilité s'avère d'ores et déjà très intéressante. L'acquisition m'a semblé plus simple que la première, sûrement grâce à l'a précédente expérience engrangée. Vous allez me prendre pour un fou, mais je suis déjà en train de regarder pour l'achat d'un autre bien, cette fois-ci en province. Il s'agit d'un immeuble de rapport que j'ai localisé près d'Angers. Je vais essayer de faire passer le financement en même temps que le 20m² de Paris afin d'être sûr de trouver mon financement. Vous pouvez retrouver toutes ces « aventures » sur mon blog <http://www.businessattitude.fr>. Mon objectif à

moyen/long terme est de me constituer un portefeuille immobilier qui travaille très dur pour ma famille et moi. Non pas dans le but d'empiler les euros sur mon compte en banque, mais plutôt d'acquérir mon indépendance financière afin de disposer de tout le temps libre dont j'aurais envie afin de pratiquer davantage mes passions et d'aider les autres.

Maintenant que vous avez lu ce guide et que vous avez écouté les interviews audio, le plus important pour vous reste de PASSER à l'ACTION ! Toute information dont vous disposez, mais qui n'est pas mise en pratique est inutile.

Si vous avez la moindre question, n'hésitez surtout pas à me contacter, c'est avec plaisir que j'y répondrai .

Enfin, n'oubliez surtout pas de garder la Business Attitude !