

DÉBUTER L'INVESTISSEMENT immobilier locatif

12 ÉTAPES SIMPLES POUR RÉUSSIR !


**Choisir la meilleure stratégie
rentable en maîtrisant la fiscalité**

location nue, meublée, courte durée, colocation, SCI



Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Débuter l'investissement immobilier locatif : 12 étapes simples pour réussir et éviter les pièges ! Choisir la meilleure stratégie rentable en maîtrisant la fiscalité : location nue, meublée, LCD, SCI

« La connaissance est le chemin qui mène au succès ; l'information et le travail aiguisent la connaissance. » 

Beaucoup de conseils existent sur l'immobilier, néanmoins on peut vite être perdu quant aux étapes à suivre pour effectuer son premier investissement. Les montants engagés dans l'immobilier étant importants, on a forcément souvent peur de sauter le pas. Pourtant peu d'auteurs vous expliquent la somme des actions qu'il faut mettre en place systématiquement pour réussir son ou ses premiers investissements immobiliers. Dans cet ouvrage, je vous prends par la main pour, étape par étape, rechercher, identifier et acquérir vos premiers biens rentables.

Introduction

Félicitations, en achetant ce livre, vous venez de faire le premier pas dans le fabuleux monde de l'investissement immobilier. Un monde fascinant, fait de rencontres et d'opérations enrichissantes. En effet, la magie de ce domaine provient de l'effet de levier auquel seul l'immobilier donne accès et qui permet bien souvent, avec des fonds limités, d'investir des sommes dix fois supérieures à celles que l'on peut pourrir engager dans d'autres domaines de l'investissement.

En effet, il est habituel de déclarer que la bourse rapporte en moyenne 7 à 10% par an ;

Ainsi, avec 10 000€ d'investissements en bourse, vous pouvez espérer récupérer chaque année entre 700 et 1000€ ;

En revanche avec 10 000€ investis en immobilier, vous pouvez bien souvent acheter un ou des biens d'une valeur totale de 100 000€ qui vous permettront d'encaisser annuellement des loyers de 7000 à 10 000€, sans compter la plus-value éventuelle découlant de la détention des biens achetés.

Néanmoins, attention, le levier fonctionne dans les deux sens, et autant le risque maximum en bourse va être limité à votre investissement de 10 000€, autant en immobilier, votre risque peut s'avérer 10 fois plus élevé (si vous achetez pour 100 000€ un bien qui vaut 0, vous avez perdu 100 000€ indépendamment de votre apport initial). PAS DE PANIQUE, si vous suivez les conseils de cet ouvrage, vous augmentez drastiquement vos chances de faire une bonne opération pour ensuite pouvoir enchaîner sur une suivante, mon mantra étant « Empiler les lots comme des LEGO ».

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Qui suis-je ?

Je suis le créateur d'un podcast nommé « Byebyepatron^[2] » dont la devise est « Liberté - immobilier et gros billets » qui totalise plusieurs dizaines de milliers d'écoutes (peut-être des centaines de milliers au moment où vous lirez ces lignes). J'alterne à la fois des épisodes seul dans lesquels je donne des conseils notamment sur certains points spécifiques de l'immobilier (que regarder en visite ? Quelles vérifications effectuer la semaine de la signature ? Quelles sont les informations importantes dans les diagnostics obligatoires etc..). Pour les autres épisodes, j'interviewe des personnalités inspirantes dans le domaine du « bye bye patron », investisseurs immobiliers, boursiers, professionnels des crypto monnaies, banquiers, Youtubeurs et écrivains à succès et bien d'autres encore.

Concernant le fabuleux monde de l'immobilier, j'ai acquis mon premier bien il y a dix ans, et, depuis, j'ai enchaîné un bon nombre d'achats avec un objectif d'acquisition de 5 biens par an.

Certaines années je l'atteins, et si, en 2021, je n'ai pu en acquérir que 4, l'important reste que chaque achat soit rentable pour pouvoir enchaîner sur de nouvelles opérations. Le nombre de 5 me convient bien en termes de création de patrimoine/temps consacré. En effet, même si j'ai la possibilité de vivre de l'immobilier, j'ai plein d'autres activités à côté. L'avantage d'avoir un patrimoine immobilier conséquent est le choix qu'il permet, soit vous pouvez vous y consacrer à 100% soit mixer cela avec d'autres activités comme j'ai décidé de le faire. Dans tous les cas, la recherche d'un bien est une opération qui demande une implication relativement importante au départ.

Pour être transparent sur mon patrimoine immobilier, je possède des biens que j'exploite sous différentes formes, Loueur Meublé Non Professionnel (LMNP), très bientôt loueur meublé professionnel (LMP), location nue, colocation, location courte durée. Je possède des biens seul, en indivision, mais pour la plupart sous forme de société civile immobilière (SCI) avec un associé. Mon parc se modifiant au gré des achats et ventes, il est possible que j'explore d'autres pistes très prochainement. Avec mon associé, nous avons acheté dans plusieurs régions de France et à l'étranger. Le bien le moins cher que nous ayons acheté, a été payé 750€/m², le bien le plus cher que nous ayons vendu, s'est vendu à 13 000€/m². Les différences de prix selon les biens et les régions nécessitent d'adopter des stratégies complètement différentes que nous verrons dans cet ouvrage. La plupart des biens que je possède se situent à plusieurs centaines de kilomètres de l'endroit où je réside habituellement sans que cela ne pose de problèmes de gestion insurmontables.

En revanche je ne possède ni locaux commerciaux ni immeuble de rapport. Ceci est à la fois le fruit d'une réflexion approfondie, mais également le fait que malgré mes recherches et mes expériences, je considère que ces biens ne sont pas intéressants dans les régions où j'investis et ne sont pas en cohérence avec ma stratégie d'investissement.

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

J'ai également écrit un premier livre, nommé « Négocier un bien immobilier : 7 techniques pour gagner facilement des dizaines de milliers d'euros sur l'achat d'un investissement locatif ou de sa résidence principale.: Créer la bonne affaire » que je vous recommande chaudement si vous avez trouvé un bien sur lequel vous positionner^[3].

Si vous souhaitez aller plus loin dans votre prospection ou si vous avez besoin de quelqu'un qui vous suive de près dans cette aventure, mon associé et moi avons créé un club, dans lequel nous accompagnons les membres (une dizaine tout au plus) dans leurs recherches de biens, avec un suivi chaque semaine de leur avancement, avec discussion des stratégies possibles, détermination de la zone de recherche, mise en évidence des points à vérifier lors des visites, stratégies de négociation, points à vérifier lors de la signature du compromis et bien plus encore, le but étant que les membres aient signé un compromis en 3 mois environ. On part de 0 pour ceux qui n'ont aucune connaissance, mais nous avons également certaines personnes avec des patrimoines déjà bien conséquents. Ce livre va donc vous présenter toutes les « recettes » pour trouver un bien, si vous avez besoin d'un « cuisinier » pour confirmer ce que vous êtes en train de faire, vous pouvez nous contacter sur www.club1vest.fr

Dans tous les cas, si vous avez des questions ou des suggestions concernant cet ouvrage, n'hésitez pas à m'écrire à info@byebyepatron.net ou sur Instagram @bye_bye _patron, vous serez bien reçus. Bonne lecture !

Etape 0 : Être finançable

Avant toute chose, il est inutile de vous lancer dans la recherche d'un bien immobilier si vous n'êtes pas finançable. C'est le premier point que nous vérifions lorsqu'un membre souhaite entrer dans notre club d'investisseurs. En effet, l'immobilier comporte un grand nombre d'inconvénients quand on le compare à la bourse. La bourse est bien plus passive, il est beaucoup plus simple de diversifier ses investissements boursiers géographiquement et par secteur, passer un ordre de bourse (pour acheter ou revendre) ne coûte presque rien depuis l'arrivée des courtiers en ligne, il est bien plus aisé de récupérer ses investissements et de façon beaucoup plus rapide, enfin les investissements boursiers sont globalement moins imposés que l'immobilier qui avec, entre autres, la taxation des revenus fonciers ou des bénéfices industriels et commerciaux (BIC), les taxes foncières, la cotisation foncière des entreprises (CFE), mais surtout les droits d'enregistrement, est bien plus lourdement taxé.

Alors, pourquoi s'évertuer à investir en immobilier ? Selon moi, il y a une raison principale qui est l'effet de levier obtenu grâce au financement bancaire. Aussi, être en mesure d'obtenir un financement bancaire est la condition sine qua none pour effectuer un achat qui vous enrichisse dans le temps. Si vous avez plusieurs centaines de milliers d'euros voire des millions à investir au comptant, il y a sûrement des stratégies plus adaptées que l'investissement immobilier tel qu'on l'entend.

C'est pourquoi, si vous êtes surendetté, ou si vous avez des revenus très faibles ou très instables, il va falloir commencer par régler ces problèmes avant de pouvoir investir.

J'ai eu l'occasion de côtoyer de nombreux banquiers dans mon parcours d'investisseur (personnellement j'ai des emprunts dans quatre banques) et j'ai eu également l'occasion de faire un épisode avec un banquier investisseur qui a fourni beaucoup d'informations précieuses pour obtenir un financement^[4]. L'information principale à retenir c'est qu'il faut des revenus stables, être en CDI ou fonctionnaire est le Graal, mais il est possible d'emprunter en étant intérimaire ou à son compte à condition d'avoir un historique. À ma connaissance, la principale exception est le statut de chômeur. Bien qu'il ne soit pas impossible d'emprunter avec ce statut, c'est beaucoup plus difficile. J'ai régulièrement des échanges avec des membres de ma communauté d'Instagram qui ont quitté certains emplois mieux payés pour avoir des revenus plus stables ou plus de temps pour investir. Votre mission pour investir va donc consister à avoir des revenus stables et, bien entendu, les plus élevés possibles.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Il n'est pas indispensable d'aller voir son banquier tant qu'on n'a pas trouvé de projet, car il aura du mal à se positionner en l'absence de projet concret, mais vous devez faire un point sur votre situation pour savoir si vous êtes en mesure d'emprunter ou non. Lorsque l'on investit en nom propre, d'après les recommandations du Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF), le taux d'endettement de 35 % ne peut pas être dépassé et la durée maximale de crédit est de vingt-cinq ans. Certaines exceptions existent, mais c'est une bonne base de départ. Si vous avez des crédits à la consommation ou des dettes qui ne financent pas un investissement (par exemple suite à la cessation d'activité ou faillite), il peut être utile, voire nécessaire, de les solder avant de pouvoir démarrer l'investissement. Des solutions existent si vous n'êtes pas finançable comme s'associer ou changer d'emploi, mais ce n'est pas l'objet du livre. Dans tous les cas, gardez en tête qu'être finançable est un prérequis si vous voulez vous lancer dans la magnifique aventure de l'investissement immobilier.

Etape 1 : Se débarrasser des fausses croyances sur l'investissement immobilier

Avant de pouvoir débiter dans l'investissement immobilier, il est parfois indispensable de se débarrasser de certaines croyances. Je vais vous faire part de mon expérience, je ne prétends pas qu'il s'agit d'une science exacte, mais, sur base de mes constatations, notamment grâce au grand nombre d'investisseurs que je côtoie à la fois dans ma vie « réelle » mais également via ma communauté Instagram et mes invités sur le podcast.

Je n'ai pas envie de m'occuper de mes locataires.

On entend très souvent que l'on n'a pas envie de changer une chasse d'eau le dimanche à 20h et c'est tout à fait compréhensible. Premièrement, dans la plupart des cas, la réparation de la chasse d'eau est à la charge du locataire^[5], mais la question que vous devez vous poser est : « Est-ce que je sais réparer une chasse d'eau » ?

La majorité des personnes n'ont jamais eu à le faire et, de fait, ne savent pas le faire ou n'en ont pas l'envie ; aussi, comme pour la plupart des services, si cet événement survient, vous enverrez un professionnel. Dans ce cas, vous n'avez pas à vous rendre sur place. Dans les faits, il est très rare que vous ayez à vous rendre dans un appartement. Pour mon cas personnel, j'ai constaté que, toute l'année dernière, je ne me suis pas rendu dans une ville dans laquelle je possède plusieurs appartements alors même que certains sont loués à des étudiants.

Les locataires ne payent pas et cassent tout.

Les chiffres varient légèrement concernant la part des loyers impayés en France qui serait de l'ordre de 2 à 3%. La probabilité d'avoir des impayés est bien réelle, mais extrêmement faible, notamment si vous choisissez des locataires avec de bons profils. Pour ma part, la quasi-totalité de mes appartements est assurée soit via une garantie loyers impayés (GLI) qui me coûte 2,5% des loyers ou via la garantie Visale accordée par Action Logement qui est gratuite pour le bailleur et qui couvre un grand nombre de profils à présent (jeune, mobilité professionnelle ou personne avec des revenus inférieurs à 1500€ nets par mois). Ces garanties permettent souvent de couvrir, en plus des loyers impayés, une partie des dégradations effectuées par les locataires.

Il y a beaucoup de turnover parmi les locataires

Il est vrai qu'il peut y avoir des rotations sur vos logements, néanmoins ce n'est pas grave. Autant je pense qu'avant l'arrivée des plateformes telles que leboncoin, il était compliqué de trouver un nouveau locataire, autant à présent, c'est beaucoup plus simple. En général, quand je poste une annonce, j'ai une dizaine de candidats que je fais visiter (je poste souvent l'annonce en début de semaine et je fais visiter le samedi) et je trouve quasiment à chaque fois un locataire en une semaine. Selon moi, le risque principal et de loin le plus important dans l'investissement locatif est de ne pas avoir de locataire et donc un logement vacant. Cependant, le plus souvent un logement reste vide car le prix est trop élevé (fréquemment parce que le propriétaire a payé trop cher) ou que le bien est en trop mauvais état. Il faut donc bien tester la demande locative, mais comme dit mon gestionnaire « tout se loue, à condition d'être au bon prix ».

Faire une offre est effrayant ! Je suis trop engagé.

Une fois le bien trouvé, certains investisseurs en devenir ont parfois du mal à faire une offre ou tardent trop avant de la faire. Néanmoins, en tant qu'acheteur vous êtes très protégé et il est possible de sortir de la transaction assez facilement, notamment dans les 10 jours suivant la signature du compromis. Le compromis étant signé souvent plusieurs semaines après l'offre, vous disposez donc d'un temps de réflexion même après que votre offre ait été acceptée.

Et si les prix de l'immobilier BAISSENT?

Personne ne peut savoir dans quel sens vont se diriger les prix du marché à l'avenir. On peut supposer, se baser sur des données observables, mais il est impossible de connaître la vraie tendance pour l'avenir. Il en va de même quand on vous dit dans les pages d'un quotidien gratuit que les prix, dans une ville ou une région donnée, ont augmenté au trimestre précédent de x%. Posez-vous la question de la récolte de ces informations. Quand on sait qu'une transaction dure généralement quatre à six mois entre la date de l'acceptation de l'offre et la signature de l'acte authentique, si l'on considère encore le temps que peuvent mettre les notaires à envoyer les données, il semble très compliqué d'avoir une information fiable quant à l'évolution des prix, moins de 9 mois après la date de l'offre et encore ce délai ne tient compte ni du temps entre la parution de l'annonce et l'offre, ni de l'hétérogénéité des biens vendus. Certains sont prêts à investir dans des biens peu rentables dans l'espoir de voir les prix monter pendant que d'autres refusent de se lancer par peur de voir les prix baisser. Aucune de ces deux approches n'est réellement rationnelle, il faut simplement se baser sur le présent. Tout le reste n'est que pure spéculation, et le risque que le prix des biens baisse, existe et c'est déjà arrivé, tout comme la possibilité que la valeur de vos biens s'envole est tout à fait possible.

Aussi, pas de panique, si les prix baissent, il suffit de continuer à louer son logement, les loyers n'étant que peu corrélés au prix des biens à l'achat. A partir du moment où un appartement ne vous coûte rien car il est au minimum autofinancé (souvent il vous rapporte en plus ce qu'on a coutume d'appeler le cash-flow), il n'y a pas lieu de s'inquiéter.

Les agents immobiliers savent tout et peuvent estimer les travaux.

Les agents immobiliers jouent un grand rôle dans votre phase d'achat. Contrairement aux idées reçues, je pense qu'il est très utile d'acheter via un agent immobilier car il aura fréquemment fait baisser le prix de départ du bien annoncé et vous ferez bien souvent de meilleures affaires en passant par une agence. En revanche, il faut savoir faire la distinction entre le rôle des agents immobiliers qui est pour moi de faciliter la transaction, notamment en proposant un prix cohérent, en s'occupant d'une partie des tâches administratives et en étant présent lors des visites et ce qui ne l'est pas. En effet, il est très courant que l'agent immobilier qui vous vend un bien, ne fasse que des transactions, c'est-à-dire des ventes, et ne s'occupe pas du tout des locations. Il aura donc du mal à estimer, de manière précise, le montant exact du loyer mais surtout la demande locative. Il est par exemple courant qu'un agent immobilier vous indique qu'un appartement se prête tout à fait à la colocation alors même qu'il n'y a quasiment pas de demandes locatives pour ce type de logement. Idem, les agents immobiliers n'ont parfois jamais effectué de travaux dans des logements, encore moins dans des logements destinés à de la location et ils ont toutes les peines du monde à donner un chiffre s'approchant de la réalité concernant les travaux à effectuer dans un appartement.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Encore il y a peu, j'ai visité un bien avec minimum 30 000€ de travaux selon moi, dont des baies vitrées très particulières à changer. L'agent m'a soutenu qu'une société était venue pour faire un devis et qu'il y en avait pour 10 000€. Quand je lui ai demandé s'il avait vu le devis, il m'a bien entendu répondu que non.

Il est rare que les agents mentent de façon délibérée mais il est utile de s'interroger sur ce qu'ils savent réellement ou non. Dans tous les cas, la façon valable d'estimer des travaux est d'avoir au moins un si ce n'est plusieurs devis.

Etape 2: Définir les stratégies qu'on est prêt à utiliser

Il existe une multitude de techniques pour tirer profit d'un bien immobilier, généralement, les risques et le temps passé sont directement corrélés à la rentabilité.

Nous allons passer en revue les méthodes les plus connues. Il est important de les connaître et de déterminer celles qui peuvent vous convenir, car elles vont directement conditionner vos lieux de recherches (que nous verrons dans l'étape suivante). En effet, en fonction des secteurs, il va falloir plutôt appliquer une stratégie plutôt qu'une autre.

La location nue d'un bien sans travaux

Quand on pense à l'investissement locatif façon papy/mamie, on pense location nue d'un bien qu'on achète sans travaux. Il s'agit par exemple d'un bien dans lequel vous avez peut-être été locataire pendant vos études ou plus tard ou encore de votre ancienne résidence principale.

Avantages :

- La simplicité du processus, vous achetez un bien, le lendemain il peut être loué et vous encaissez les loyers.
- Vous n'avez pas à vous embêter avec des travaux qui vont vous coûter de l'argent, du temps, du stress et engendrer bien souvent de nombreuses péripéties.
- En outre, si vous achetez un bien loin de chez vous, c'est beaucoup plus facile à gérer.

Inconvénients :

- On peut trouver de bonnes affaires, mais c'est le type de bien dans lequel on a le moins de chance d'en dénicher car en général on fait des affaires en résolvant des problèmes en immobilier. Or, là s'il n'y a pas de travaux c'est plus compliqué de jouer sur ce levier, sauf à passer par un bien qui n'est pas encore sur le marché et dont le vendeur a mal défini le prix.
- Le deuxième inconvénient, si vous achetez en nom propre, est simplement que vous allez littéralement vous faire atomiser (pour rester courtois) par les impôts, car vous aurez très peu de déductions sur les loyers. L'imposition des loyers pourra donc vite s'approcher de votre tranche marginale d'imposition (par exemple 30%) + prélèvements sociaux 17,2%. Des abattements existent, mais dans tous les cas vous allez verser une larme quand vous allez devoir payer vos impôts.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Mon expérience : J'ai énormément de biens de ce type. En effet, comme je l'ai indiqué en introduction, j'ai pour objectif d'acheter 5 appartements par an depuis plusieurs années. Aussi, opter pour ce type de biens est très intéressant car on gagne énormément de temps dès lors qu'on l'achète avec une société (le plus souvent SCI à l'IS ou SAS) et que l'on fait réellement une bonne affaire. Ce type de stratégie est très efficace dans les villes où l'immobilier n'est pas très cher (inférieur à 2000€ le m2 par exemple).

La location nue d'un bien AVEC travaux

Avantages :

- Vous allez pouvoir négocier plus facilement ou acheter le bien moins cher du fait des travaux.
- Si vous achetez en nom propre, vous allez pouvoir utiliser le régime du déficit foncier pour fortement limiter votre imposition sur les futurs loyers et même en partie sur vos autres revenus.
- Enfin, votre bien sera refait à neuf et attirera donc plus facilement les locataires voire même avec un loyer légèrement plus élevé.

Inconvénients :

- Très souvent les biens avec travaux sont trop chers selon moi. Exemple un bien sans travaux est vendu 100 000€, un bien avec 20 000€ de travaux est vendu 80 000€. Il n'y a donc pas d'intérêt à faire des travaux d'autant plus qu'on a souvent des suppléments.
- Dans les villes où l'immobilier n'est pas cher, le prix des travaux peut rapidement faire en sorte que votre appartement vous coûte au final plus que le prix du marché pour un bien comparable. Les travaux sont quasiment systématiquement source de problème et chronophages même si vous en avez délégué la quasi-totalité.
- Les banques prêtent plus difficilement pour des travaux que pour un bien immobilier.

Mon expérience : J'ai bien entendu déjà acheté des biens avec travaux. Le fait qu'il y ait des travaux ou non ne doit pas vraiment jouer dans votre décision d'investissement. Le tout est de bien faire les calculs pour s'assurer que la perte de temps et d'énergie engendrée par l'achat d'un bien avec travaux, soit rentable. Il est vrai qu'ensuite, dans mes biens qui ont été refaits, les locataires ont tendance à rester plus longtemps.

La location meublée

Avantages :

- Vous allez pouvoir opter pour le régime du loueur meublé non professionnel (LMNP) ou du loueur meublé professionnel (LMP). Dans les deux cas, il s'agit de régimes fiscaux qui ont de nombreux avantages (amortissement du bien, déduction des frais de notaires ...).
- Si vous voulez acheter en nom propre sans travaux, il s'agit probablement de la meilleure façon pour limiter son imposition.

Inconvénients :

- On dit depuis un petit moment que ce régime est sur la sellette, il y a eu effectivement des changements récents qui ne sont pas forcément allés dans le bon sens.
- Les meubles, même chez Ikea, finissent rapidement par coûter cher, et personnellement j'estime avoir monté bien assez de meubles dans ma vie. Meubler un appartement peut vite vous prendre un week-end entier avec, en prime, un passage à la déchetterie le lundi pour déposer les cartons vides.
- Les locataires potentiels n'ont pas forcément le même profil que ceux vous contactant pour les locations nues. Il peut s'agir de personnes qui n'ont pas toujours vocation à rester longtemps, comme des salariés en mutation, des personnes qui cherchent un logement suite à une rupture ou des étudiants.
- Tous les biens, notamment les plus grands, ne se prêtent pas forcément à la location meublée.

Mon expérience :

J'ai plusieurs appartements meublés en location. Pour deux d'entre eux, j'ai des locataires qui sont restés seulement un an, comme le préavis n'est que d'un mois avec les baux meublés, il faut être très réactif pour trouver un nouveau locataire si on ne veut pas avoir de vacance locative. Le régime fiscal est effectivement avantageux, on a tendance à dire qu'il s'agit du régime fiscal le plus avantageux, ce qui n'est pas dénué de sens. J'ai des appartements meublés de type studio, T1, T2 ou T3 ; au-delà du T3 je pense qu'il est beaucoup plus compliqué de trouver des locataires qui souhaitent un appartement meublé (et bien entendu les meubles coûtent plus chers).

La location courte durée (LCD)

Avantages :

- C'est l'une si ce n'est la stratégie la plus rentable en immobilier locatif. La location courte durée permet soit de dégager un cash-flow important dans les villes où l'immobilier n'est pas très cher, ou alors de rendre rentables des biens dans des villes où les prix empêchent clairement d'atteindre ne serait-ce que l'autofinancement.
- J'ai, dans ma communauté, plusieurs personnes qui ont pu quitter leurs emplois uniquement grâce à la LCD[6].
- On évite beaucoup des inconvénients qu'on a habituellement avec les locataires, notamment le risque d'impayé, le choix compliqué des dossiers, les frais d'agence pour la location ou la gestion.

Inconvénients :

- Il est possible de déléguer l'ensemble du processus, néanmoins cela prendra toujours plus de temps qu'une location classique d'un bien.
- Vous êtes tributaire des changements de législation notamment dans les grandes villes de France qui font souvent la guerre aux LCD.
- Vous risquez tôt ou tard d'avoir des soucis avec les voisins, que ce soit en copropriété ou même si vous louez une maison.
- Vous êtes dépendant des plateformes notamment Airbnb ou Booking et si vous avez un souci avec elles, il n'est vraiment pas facile à régler.

Mon expérience :

J'ai plusieurs logements en LCD mais cela ne représente qu'une part marginale des biens que j'exploite. J'ai tout délégué à un concierge, sans en être vraiment satisfait. J'ai donc changé de prestataire et je n'ai pas trouvé cela beaucoup mieux. Je pense qu'on peut vraiment gagner beaucoup d'argent avec de la LCD, mais il faut vraiment s'en occuper soit même, ce dont je n'ai pas le temps pour le moment, dans la période où ma priorité est de faire grossir mon patrimoine le plus possible plutôt que d'en tirer le maximum. Je n'ai pas besoin des revenus de la LCD pour vivre, mais chacun doit y réfléchir en fonction de sa stratégie et ses envies. Enfin, c'est une excellente stratégie lorsque l'on possède un immeuble de rapport avec la possibilité d'automatiser grandement les entrées/sorties.

Pour mieux étayer cette stratégie je vous propose de faire un résumé des stratégies de deux invités que j'ai eus sur le podcast.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Nathalie Delpuech[7]

Après un début de carrière passé à Lyon, Nathalie a déménagé pour poser pied dans les environs de Balaruc-les-Bains, « première station thermale de France ». Nathalie s'est rapidement rendue compte du potentiel des lieux qui cumule en plus d'un climat des plus cléments de nombreux avantages.

Premièrement, une arrivée continue de curistes tout au long de l'année (à l'exception des mois de janvier/février où Nathalie bascule alors ses logements en LCD à la nuitée via les plateformes Airbnb ou Booking), deuxièmement la durée d'une cure qui est de 21 jours et troisièmement une offre hôtelière insuffisante.

Cet alignement des planètes permet à Nathalie de profiter des privilèges de la location courte durée dont, notamment, l'absence de risque d'impayés, pas de frais d'agence pour la mise en location et gérance d'un bien, des revenus supérieurs à la location classique et enfin, même si un locataire commence à trop lui courir sur le haricot, elle n'aura pas à le gérer pendant des mois ou des années comme cela pourrait être le cas avec une location classique. En outre, le profil des curistes qui sont le plus souvent âgés, fait qu'il y a moins de risque de tapage nocturne ou d'ennuis avec le voisinage et qu'ils reviennent très souvent d'une année sur l'autre, le tout en pouvant le plus souvent se passer des plateformes type Airbnb ou Booking, car les curistes obtiennent généralement les coordonnées de Nathalie via l'office du tourisme de Balaruc-les-Bains.

Enfin, la durée de 21 jours des cures est particulièrement longue pour de la LCD et limite ainsi fortement les entrées-sorties. Ceci permet à Nathalie de se dégager du temps pour effectuer beaucoup d'activités annexes, qui font qu'elle a pu se constituer un réseau qui l'appelle souvent en priorité lorsqu'une bonne affaire se présente. Nathalie a pu également se former à plusieurs métiers de l'immobilier au cours des dernières années en travaillant dans un magasin de bricolage ou encore en exerçant auprès d'un couvreur.

On voit bien le cercle vertueux dans lequel elle se situe à présent :

1. La LCD lui permet de dégager des revenus suffisants pour ne pas être obligée d'avoir un autre emploi et ainsi avoir du temps.
2. Ce temps peut être utilisé pour se constituer un réseau et acquérir des nouvelles compétences dans le domaine de l'immobilier
3. Le réseau créé et les compétences acquises lui permettent d'avoir de nouveaux projets rentables.

Nathalie peut ainsi utiliser le temps et l'argent dégagés, soit pour aller sur de nouveaux projets encore plus rentables, soit comme elle le fait à présent pour s'engager dans des projets humanitaires.

Nicolas aka automaticbnb[8]

Selon moi, la réussite de l'activité de location courte durée nécessite d'être pleinement impliqué dans le processus. Nicolas réussit à conjuguer le meilleur des deux mondes, à savoir, obtenir les résultats d'une personne pleinement impliquée dans la LCD tout en déléguant un maximum. En effet, Nicolas gère 25 LCD, toutes situées à plusieurs heures de chez lui tout en exerçant un métier à plein temps.

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Contrairement à une conciergerie classique qui est supposée s'occuper de tout, mais ne le fait pas de la meilleure manière, Nicolas a su mettre en place un processus qui fonctionne de manière optimale avec notamment :

- Un système d'entrée/sortie automatisé via des serrures connectées
- Des personnes de ménage de confiance qui s'occupent de plusieurs biens
- Un city manager par ville

Le succès de Nicolas dans cette activité repose donc sur 2 piliers essentiels :

- Un système bien en place, fruit d'une réflexion et d'une expérience de plusieurs années
- Un effet de taille généré par le nombre de lots gérés lui permettant d'avoir un city manager, des collaborateurs s'occupant du ménage de plusieurs appartements et une gestion du linge plus efficace.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Les immeubles de rapport

Avantages :

- Il est possible d'acheter « au prix de gros » des logements et de les louer à l'unité.
- Si vous faites des travaux, vous allez pouvoir plus facilement négocier le prix du rafraîchissement de plusieurs appartements.
- Vous n'allez qu'une fois chez le notaire et qu'une fois chez le banquier pour plusieurs lots.
- Vous pouvez bien optimiser un immeuble pour de la LCD avec boîtes à clés, lieux de stockage pour les draps et produits ménagers etc.

Inconvénients :

- Concentration des risques. En tant que financier, j'essaye au maximum de diversifier mes investissements. Or, un immeuble présente une concentration très importante des risques, ainsi, si vous avez des cafards ou des punaises de lits, si vous avez des problèmes avec le voisinage, si une ville ou un quartier se dégradent, si vous avez un locataire qui embête les autres etc., vous êtes plus exposé
- Dans la plupart des villes où j'investis, les immeubles sont plus chers à l'achat que les appartements. Exemple, un appartement coûte 100 000€, mais un immeuble de quatre appartements est affiché à 500 000€. Je n'en connais pas la raison exacte, je pense que c'est parce que les immeubles sont à la mode, ou que ce ne sont pas les mêmes profils d'investisseurs mais c'est une réalité.
- Le jour où vous voulez revendre, vous limitez grandement les acheteurs potentiels. Un appartement peut être vendu à des personnes qui souhaitent y habiter ou à des investisseurs, un immeuble sera quasi-uniquement destiné à des investisseurs. Moins de demande peut entraîner un prix de vente plus bas.
- Souvent, vous n'avez pas de syndic de copropriété, donc vous devez vous occuper de l'entretien et des réparations dans l'immeuble.
- Dans les villes où le prix de l'immobilier est élevé, acheter un immeuble n'est pas accessible financièrement.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Mon expérience :

Comme indiqué en introduction, je n'ai personnellement pas d'immeuble en raison des points indiqués dans les inconvénients. Il y a pour moi une trop grosse concentration des risques et trop de gestion la plupart du temps. Un de mes amis s'est retrouvé avec un immeuble attenant à un autre où ont été logés des cas sociaux mettant la musique très forte à toutes heures du jour ou de la nuit et pour lequel la police ne faisait rien. J'ai personnellement eu des cafards dans un des appartements que je possède qui est au bord d'un canal. J'ai dû arrêter sa location plusieurs mois le temps de régler le souci. Heureusement, ce n'était que sur un de mes logements.

Également, quand vous achetez des immeubles, il y a soit des travaux très importants à réaliser et comme je l'ai indiqué dans les villes où l'immobilier n'est pas cher, ce n'est pas toujours rentable d'effectuer des travaux lourds, soit il y a déjà des locataires en place qui n'ont pas forcément été bien sélectionnés par l'ancien bailleur. Mon associé et moi avons visité plusieurs immeubles, dans le but de les acheter et nous avons vu des situations très compliquées, comme une femme handicapé mentale qui avait une dizaine de chats, des personnes vivant dans une crasse extrême, des squatteurs ou encore six adultes dans un appartement de 50m2.

Je suis certain qu'il est possible de faire de bonnes opérations avec des immeubles mais on n'en a jamais trouvé, probablement parce qu'on n'a pas trop cherché non plus.

La colocation

Avantages :

- Sur le papier, c'est assez simple, un seul emprunt pour un appartement avec plusieurs loyers. C'est un peu le même principe que l'immeuble de rapport à plus petite échelle.
- A l'achat, il est plus facile de faire des bonnes affaires car vous allez acheter des biens qui sont moins recherchés par les investisseurs ou pour lesquels ils ont fait leurs calculs sur base d'un loyer pour une famille alors qu'en fait vous pouvez en tirer un revenu supérieur. Certains optent même pour de la LCD en colocation.
- Il s'agit d'un bon moyen de trouver de la rentabilité dans les villes où l'immobilier est cher.

Inconvénients :

- Il est fréquent que les règlements de copropriété interdisent certains types de colocation.
- Le plafonnement des loyers dans certaines villes de France s'applique également à la colocation.
- Un colocataire gênant peut faire partir tous les autres.
- Seules certaines typologies de biens se prêtent facilement à la colocation. Par exemple à partir de 4 chambres, il est quasi indispensable d'avoir deux salles de bain.
- Dans certaines villes, la demande de colocation est beaucoup plus faible que l'offre. Il s'agit d'un type d'habitation très demandé pour les grandes villes, moins dans certaines villes moyennes.

Mon expérience : J'ai une seule colocation qui se passe très bien. J'ai failli acheter deux fois des colocations, mais en testant la demande locative, je me suis aperçu qu'elle n'était pas là et je me suis ravisé. Ici aussi, un agent immobilier n'a généralement aucune idée de la demande qui existe sur ce type de bien. Seul un test permet de le savoir.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

J'ai plusieurs membres de ma communauté qui ont des colocations et pour qui cela se passe très bien. Pour d'autres, c'est plus compliqué, notamment quand un des colocataires fait fuir les autres et fait tout pour qu'ensuite il n'y ait pas de nouveau colocataire afin de pouvoir jouir seul du bien.

Je vais vous présenter l'exemple de David qui possède une colocation dans un secteur où l'immobilier est cher.

David aka le plaquiste de l'immo[9]

David réside dans la région lyonnaise où les prix de l'immobilier sont élevés. David a fait l'acquisition d'un appartement dans la périphérie de Lyon à Vénissieux (du bon côté ;). Après l'avoir rénové lui-même, ce bien est exploité en colocation de trois chambres et génère à présent entre 700 ou 800€ de cash-flow mensuel.

Pour cela, il propose des prestations haut de gamme permettant d'avoir des loyers au-dessus de la moyenne du secteur.

On constate donc qu'il est possible de dégager du cash-flow en proche périphérie de l'une des villes les plus chères de France. Une bonne partie de la rentabilité découle du fait qu'il est lui-même artisan. Ainsi, il a pu fortement limiter les coûts tout en délivrant des prestations de qualité. Bien entendu, tout le monde n'est pas du métier et ne peut pas forcément procéder de la sorte. Néanmoins, on voit qu'il est tout à fait possible d'obtenir à minima l'autofinancement d'un bien et ce même dans un secteur où les prix sont bien supérieurs à la moyenne nationale.

Les autres types d'opérations

Il existe d'autres stratégies :

- La pire de toutes selon moi est la défiscalisation avec des lois du type Pinel ou auparavant Duflot. Très souvent, il s'agit d'opérations non rentables même en y intégrant les réductions d'impôts afférentes. J'ai personnellement acheté plusieurs biens à des personnes en fin de défiscalisation à des prix de l'ordre de moins 40% par rapport au prix payé 10 ou 15 ans auparavant. Je pense qu'il est possible, mais peu probable, de réaliser de bons investissements avec ce type de dispositif, notamment du fait du grand nombre d'intermédiaires entrant dans le processus d'achat. Vous pouvez gagner de l'argent, mais quasi exclusivement si le marché prend de la valeur de manière conséquente durant votre durée de détention. Néanmoins, la plus-value à l'arrivée sera inférieure à celle que vous auriez obtenue, si vous aviez acheté un bien dans l'ancien.
- Il est possible également de diviser un appartement pour en créer deux. Cela peut s'avérer extrêmement rentable dans les villes où l'immobilier est cher. Cependant il peut s'agir d'une opération qui n'est pas particulièrement adaptée aux débutants et qui risque de vous dégoûter de l'investissement immobilier. Dans le cas où vous voulez tenter l'aventure, veillez à très bien vous entourer et vous former.
- Idem pour la construction, c'est un vrai métier, si vous n'avez pas de connaissances dans le domaine, il s'agira plutôt d'une opération à effectuer une fois que vous aurez pris de la maturité.

Quelles stratégies êtes-vous prêt à adopter ?

Devoir à faire numéro 1 : Il est à présent temps de vous poser la question des stratégies que vous êtes prêts à adopter. Dans l'ordre croissant du temps nécessaire, je classifierais de la sorte :

- La location nue sans travaux
- La location meublée sans travaux
- La location nue/meublée avec travaux
- La colocation
- L'immeuble de rapport
- La location courte durée

Bien entendu ce classement n'est pas gravé dans le marbre, mais il peut être utile de savoir pour quel type de location vous voulez opter afin de pouvoir déterminer votre horizon de recherche.

Etape 3 : Définir et trouver son secteur :

Après avoir pris connaissance des différentes stratégies d'investissements et éventuellement en avoir exclu, il est à présent nécessaire de se pencher sur son secteur de recherche.

Avant de démarrer, il faut bien comprendre un concept, il y a des locataires presque partout en France, en revanche, il y a des zones où quasi aucun bien n'est rentable avec certaines stratégies^[10]. Votre risque principal quand vous achetez est bel et bien de ne pas avoir de locataire, mais si vous achetez un bien qui n'est pas rentable dès le départ, ce n'est plus un risque, c'est un fait. Tout le monde aimerait un appartement charmant au bord du canal Saint-Martin ou avec vue sur la baie des Anges, si vous voulez un bien rentable, il va probablement falloir revoir vos exigences à la baisse.

Les villes où l'immobilier est inférieur à 2500€/m² :

Dans les villes où les prix de l'immobilier restent contenus, c'est-à-dire qu'ils se situent au maximum 3000€ le m² voire même plutôt 2500€ en moyenne et surtout pour les prix inférieurs, il est possible d'opter pour l'intégralité des stratégies sans travaux lourds. Il faut bien entendu toujours tester le montant des loyers par rapport au prix du marché mais on peut tout à fait faire de la location nue, meublée, de la courte durée ou acheter un immeuble de rapport (IDR). Pour la colocation, je suis plus réservé, il faut vraiment s'assurer que la demande existe.

Pour trouver des villes avec cette fourchette de budget, le site meilleursagents.com fournit les prix pour les plus grandes villes de France. Si on fait un tour de France, en partant de l'Ouest dans le sens des aiguilles d'une montre, vous avez notamment Brest, Le Mans, Tourcoing, Roubaix, Dunkerque, Reims, Nancy, Metz, Besançon, Dijon, Avignon, Nîmes, Clermont, Limoges, Perpignan ou encore Poitiers. Il s'agit là uniquement des grandes villes, dans chaque région il y a des villes plus ou moins cotées. Dans tous les cas, si vous voulez faire de location « classique », il va falloir vous orienter vers ce type de ville. Pour les personnes en région parisienne, il va être nécessaire de vous déplacer très probablement, par exemple à Amiens, Chartres ou Rouen. Idem, pour les personnes habitant proche de Nice, Genève, Nantes ou Bordeaux, sinon, il faudra opter pour d'autres stratégies.

Ces villes ont certains inconvénients, les plus importants selon moi sont le coût des travaux et le montant des charges de copropriété par rapport aux loyers et au prix du marché.

En effet, le prix des travaux ou le coût de la main-d'œuvre et des matériaux ne sont pas fortement corrélés au prix de l'immobilier. Refaire une salle de bain coûtera grosso modo le même prix un peu partout en France, avec des variations certes à la marge, peut-être du simple au double, mais l'immobilier, lui, est dans un rapport de 1 à 15 en France (entre des endroits à 1000€/m² et des quartiers de Paris à plus de 15 000€/m²). Donc, faire des travaux lourds aura un sens dans les villes où l'immobilier est élevé, en revanche dans les villes pas chères, c'est plus difficile à rentabiliser.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Exemple : J'ai un appartement de 31m², que j'ai payé 53 000€. L'appartement était dans son jus, habitable, mais clairement hors d'âge. J'ai rafraîchi l'appartement avec un budget de l'ordre de 8 000€. Cet appartement est loué 550€ par mois. Combien est-ce que je l'aurais loué si je l'avais mis en location dans son jus ? Peut-être 50 ou 100€ de moins par mois. Cela signifie que je vais mettre entre 6 et 10 ans pour rentabiliser ces travaux, dont une partie sera probablement à recommencer à ce moment-là. Qu'en est-il de la prise de valeur de cet appartement ? Selon moi il a pris 10 ou 15 000€ maintenant qu'il est refait. Ce n'est pas avec ça qu'on va partir vivre en Floride durant l'hiver. Mais, l'énorme différence provient du profil des locataires qui viennent visiter. J'ai une locataire exemplaire dans ce logement que je n'aurais jamais eu si je ne l'avais pas refait. Donc, faire des travaux est souvent judicieux mais pas toujours. Qu'est-ce qu'il en aurait été si j'avais dû changer les fenêtres ou refaire l'électricité ? Ces travaux font prendre très peu de valeur à un appartement mais coûtent chers.

Le second point problématique avec ce genre de ville provient des charges de copropriété. Un T3 à Nice se louera en général plus cher qu'un T3 à Tourcoing ; en revanche les charges de copropriété sont généralement identiques, voire même plus élevées dans le nord de la France à cause du chauffage. Aussi, dans les villes où l'immobilier n'est pas cher, les biens avec des charges de copropriété supérieures par exemple à 300€ par mois sont non rentables quasi systématiquement, alors que dans les villes plus chères, cela peut rester envisageable.

Enfin, le dernier point qu'il ne faut pas occulter, en général qui dit prix faibles dit pouvoir d'achat inférieur. En effet, je ne vous apprend rien en vous indiquant qu'il est supérieur en Savoie, à Paris ou à Bordeaux plutôt qu'à Limoges, Poitiers ou Auxerre. Qui dit pouvoir d'achat plus faible dit parfois situations plus précaires, moins de personnes en CDI, plus de personnes vivant des allocations etc. Bien entendu, dans toutes les villes il y a de bons profils de locataire, néanmoins il est frappant de constater, par exemple, le niveau de langage des personnes répondant aux annonces en fonction des villes. On peut passer du « Bonjour, je suis un jeune ingénieur à la recherche d'un logement » à « Slt c dispo ? Appl moi stp 06.xx.xx.xx.xx ».

Les villes où le prix de l'immobilier est supérieur à 3000€/m².

Dans ces villes, il va être quasiment impossible d'avoir une rentabilité suffisante en faisant de la location nue ou meublée à un seul locataire. Les immeubles de rapport commencent également à être inaccessibles pour la grande majorité, car on va vite dépasser le demi-million si ce n'est le million d'euros. Et même dans le cas où vous auriez la possibilité d'acheter un immeuble de la sorte, il faudra probablement faire des travaux pour, au final, détenir des biens non rentables à la location et vous aurez toujours ce risque de concentration de votre investissement à un seul lieu.

Donc, dans ces villes, si vous voulez avoir un bien avec une rentabilité permettant au minimum l'autofinancement (autour de 8% de rentabilité brute), il va falloir opter pour une des stratégies suivantes :

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

- La location courte durée (à condition que ce soit autorisé), pour les villes de 200 000 habitants ou plus il faut souvent obtenir un numéro d'enregistrement. A Paris, il faut par exemple créer des surfaces de compensation qui rendent l'opération bien moins intéressante. Ce type de mesures a tendance à se développer dans d'autres grandes villes de France. Pour éviter ces mesures, certains achètent des biens en périphérie directe de la ville en question. Cela fonctionne dans certains cas, à voir pour combien de temps.
- La colocation. La colocation permet, en effet, de maximiser la rentabilité des grands appartements, et même des plus petits, en optimisant l'espace pour créer davantage de chambres. Attention à bien respecter la réglementation en termes de surface et volume habitables. En outre, ici aussi, il faut bien veiller à respecter l'encadrement des loyers qui existe pour le moment à Lille, Paris, Lyon et leurs proches banlieues et qui peut fortement limiter la rentabilité d'un bien.
- Faire des travaux. Dans les villes où l'immobilier est cher, il peut être très intéressant d'acheter un bien délabré pour le refaire totalement. En effet, les coûts seront plus rapidement rentabilisés que dans les petites villes du fait des loyers plus importants. En outre, à la revente, ces travaux seront bien mieux valorisés.

Qu'en est-il de la plus-value à la revente ?

On a souvent tendance à opposer les petites villes ou villes pas chères qui permettent de générer de la rentabilité mais dont la valeur des biens augmente peu avec les grandes villes où les rentabilités sont plus faibles mais où le potentiel de prise de valeur des biens est supérieur.

Qu'on se le dise, d'après moi, il n'y a aucune certitude, ni sur la plus-value dans le futur, ni sur la prise de valeur en fonction des secteurs. Il est vrai que ces dernières années, les prix ont beaucoup augmenté dans les grandes villes mais, au final, on n'en sait pas plus. Peut-être que cela va continuer ? Peut-être que le développement du télétravail va faire augmenter le prix des biens dans les petites villes. Peut-être que les taux d'intérêts vont réaugmenter et cela aura un effet sur les prix. Au final, on n'en sait rien. Pour être aussi investi dans le domaine des cryptomonnaies, tout le monde a un avis, combien de fois en 2021 j'ai entendu que le Bitcoin serait à 100 000\$ et l'Ethereum à 10 000\$ avant la fin de l'année. Au final, ce n'est pas arrivé, mais ça aurait pu être le cas. Nous n'avons objectivement aucun pouvoir là-dessus ; ce n'est pas grave, il faut juste faire avec et réagir si nécessaire.

Comme toujours en immobilier, il faut rester prudent, tout en agissant et en allant de l'avant. Si on regarde le classement des villes qui ont pris le plus de valeur en 2021, on trouve des villes comme Evreux, Saint Quentin, Angers, Albi ou Laval. Des villes dont le prix au m² varie de 1 400€ à 3 000€. Qui aurait pu prévoir que Valence allait prendre plus de valeur que Paris, Bordeaux ou Strasbourg ?^[11] A priori bien peu de monde.

Ce qui est certain, c'est que si vous achetez un appartement à 700 000€ à Paris ou à 100 000€ à Albi, une augmentation des prix de 10% dans les deux villes, aura un impact bien différent en valeur absolue.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Par contre, ce que l'on sait aujourd'hui, c'est la rentabilité actuelle du bien que l'on achète. Et celle-ci va très peu varier dans le temps, votre prix d'achat et vos échéances d'emprunts étant fixes, et les loyers que vous percevez sont globalement stables. Donc, il faut baser vos calculs sur la rentabilité actuelle du bien et non sur une hypothétique hausse de la valeur du bien comme le ferait un vendeur de Pinel.

Devoir à faire numéro 2 : Déterminez à présent votre secteur de recherche. Secteur dans lequel il faut, au minimum, que la rentabilité d'un bien soit de 6% brute sur les annonces affichées avec le mode d'exploitation que vous avez choisi. Attention, le but n'est pas d'acheter à 6% de rentabilité. Mais d'identifier une zone où c'est une rentabilité qu'il est possible d'obtenir assez facilement.

Attardons-nous sur la définition de rentabilité brute, nette ou encore nette-nette. Chacun à son propre mode de calcul, certains incluent les charges de copropriété, d'autres non. Pour faire simple, la rentabilité brute est la rentabilité avant déduction de l'ensemble des dépenses qui restent à votre charge (assurances, charges non récupérables, taxes foncières) et la rentabilité nette-nette tient compte de votre fiscalité.

Personnellement, quand je fais mes recherches dans le but de faire des visites, je consulte très vite des centaines d'annonces (souvent dans les 200), je n'ai pas le temps de faire des calculs très précis au départ.

J'utilise une formule qui est à moi et qui consiste à faire :

= (loyer hors charges mensuel x 12) / prix affiché.

On a toujours le temps d'affiner par la suite avec les travaux, les taxes foncières ou les frais de notaire. De toute façon, ce qui importe c'est d'être cohérent et constant.

D'après mes calculs, il faut au minimum obtenir une rentabilité de 8% pour qu'un investissement ne vous « coûte » rien en termes de trésorerie. Cela signifie qu'un bien payé 100 000€ devra rapporter 8 000€ par an soit 660€ hors charges (HC) par mois.

Ce 8% doit être obtenu après négociation, optimisation de la valeur locative du bien etc. Mais vous aurez du mal à gagner plus que 2% en faisant vos optimisations. Donc, si un marché ne propose pas au minimum du 6%, alors il sera très compliqué d'atteindre l'autofinancement du bien en question, sauf à faire de la LCD bien entendu.

Libre à vous à présent de choisir un endroit moins rentable, mais, dans ce cas-là, il faudra mettre de l'argent au bout de temps en temps (le fameux « effort d'épargne » des vendeurs de produits de défiscalisation).

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Gardez toujours en tête et comme plancher, le taux de rendement des SCPI. D'après nos amis du site avenuedesinvestisseurs.fr^[12], le taux de rendement moyen des SCPI en 2020 est de 5,30%. Donc, si les biens que vous trouvez, ont une rentabilité plus faible que cela, il peut être très judicieux de se poser la question s'il n'est pas préférable de se diriger vers un investissement en SCPI qui est totalement passif. Si l'on achète des appartements en direct, c'est pour avoir une rentabilité supérieure, mais également car il est souvent plus facile d'optimiser la fiscalité.

Étape numéro 4 : Trouver les biens à visiter.

Une fois que vous avez déterminé le type de ville que vous allez viser, il va falloir aller visiter. Pour ma part, pour le premier investissement je vous recommande de viser une ville peu chère, les rentabilités élevées vous permettront de pouvoir enchaîner sur d'autres opérations. Il est donc temps de trouver les biens à visiter.

Mon postulat est le suivant, les meilleures rentabilités se trouvent sur les biens les moins chers qui ne sont pas dans des zones dites « sensibles » en politiquement correct ou craignos en langage du bistrot.

Plus un bien est cher, plus sa rentabilité diminuera en flèche. Idem avec la superficie. Sauf colocation, un appartement de 100m² coûte quasiment le double d'un 50m² mais son loyer n'est souvent que de 50% de plus ; donc votre priorité va être de trouver les biens les moins chers, du moins pour commencer.

Si vous ne savez pas dans quelle ville chercher ou que vous avez des doutes, le mieux est d'aller sur leboncoin et de filtrer tous les appartements à moins de 200km (ou votre département ou le voisin) de chez vous à moins de 100 000€. Comme ça, vous saurez sur quelle ville vous pencher. Si vous avez trop de résultats, faites varier le prix et la distance à la baisse jusqu'à avoir une bonne idée. Dans la plupart des endroits de France, au-delà de 140 000€ pour un appartement, les biens ne sont pas rentables à la location classique ou meublée.

Donc étape 1 : Vous faites une recherche sur les biens à moins de 100 000€ à 200km de chez vous.

Étape 2 : S'il n'y a aucun résultat, augmentez soit la distance, soit le prix soit les deux.

Étape 3 : S'il y a trop de résultats, essayez de voir quelles villes ressortent. S'il y en a trop, baissez le prix ou la distance.

Je fais cet exercice dans l'Hérault (département 34) par exemple, je constate qu'il y a 1 586 résultats à l'heure où j'écris. Ce n'est pas du tout mon secteur (si vous avez déjà écouté un de mes podcasts, vous savez que mon accent n'est pas vraiment du sud) et je l'ai fait volontairement, car je fais comme si je parlais de 0 comme vous.

Si je baisse à 80 000€, il reste encore plus de 700 annonces.

Je constate qu'à ce prix, je peux avoir soit :

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

- Un studio à Montpellier
- Un appartement une pièce à Lunel (ville de 25 000 habitants)
- Un appartement de 2 ou 3 pièces à Béziers, Sète ou dans un village
- De nombreux studios destinés à la LCD à Balaruc les Bains ou à Agde

Même à 60 000€, il reste encore 200 annonces. Personnellement, je commencerais par ces 200 annonces-là, car comme je vous l'ai dit, moins c'est cher, plus c'est rentable et si je ne trouvais rien d'intéressant, j'augmenterais progressivement pour tendre vers 80 000€ ou 100 000€.

Sur la base de ces 200 annonces, je vais utiliser des critères qui, pour moi, sont éliminatoires :

- Tous les appartements type résidences de services, pour seniors, pour étudiants, etc.
- Les appartements situés dans des zones mal fréquentées, par exemple à Béziers, je redoublerais de vigilance vu sa réputation (justifiée ou non je n'en sais rien, je n'y ai jamais été).
- Les appartements avec des charges trop élevées (supérieures à 150€/mois si chauffage collectif) pour un T3 de 60m2.
- J'irais voir (sur leboncoin par exemple) quels sont les prix (hors charges) à la location des biens dans ces villes pour un studio, T1, T2, T3 ou une chambre en colocation. Ensuite, je ferais un filtre pour avoir au moins les 6% minimum escomptés. Donc, un appartement qui peut se louer 500€ par mois HC, donc 6000€ par an, avec le taux de 6% j'appellerais tous les biens qui sont affichés à 100 000€ (6000/6%). Attention, je ne dis pas qu'il faut acheter des appartements avec ces 6% de rendement, c'est uniquement une base sur laquelle partir. Si vous mettez le curseur trop haut en termes de rentabilité, vous risquez de ne rien trouver. Si un appartement se loue 400€ HC, le prix max pour appeler sera de 80 000€ (400*12/6%) et ainsi de suite.

Ensuite, j'appellerais toutes les annonces qui restent pour prendre des renseignements. Entre les appartements qui sont déjà vendus, ceux qui viennent d'être rentrés, mais dont l'agent n'a pas les clés, etc. Vous verrez que le nombre de biens à visiter va diminuer comme peau de chagrin.

- En général, mon ratio est de 200 annonces analysées, 50 retenues pour lesquelles mon associé ou moi on appelle, une bonne dizaine de visites. 3 ou 4 offres pour 1 bien acheté. Parfois, on a plus de chance, parfois moins, mais il faut vraiment garder à l'esprit que pour trouver un bon bien, il faut y passer un peu de temps. Personnellement, le tri pour tomber sur 50 annonces, je le fais en une heure ou deux heures au maximum. Une fois que l'on connaît les quartiers, les rues, les bâtiments sur base des photos et qu'on sait ce qu'on cherche, cela va assez vite.
- Ensuite, on planifie toutes les visites un jour de la semaine, souvent un samedi et on enchaîne une dizaine de visites dans la journée. J'ai de nombreux biens à plusieurs centaines de kilomètres de là où je réside, donc c'est la façon que j'utilise pour trouver des biens. Si c'est dans votre ville, le mieux est d'aller visiter le plus vite possible.

Gardez en tête, surtout au départ, qu'aller visiter n'est jamais une expérience vaine. On a souvent des a priori qui s'avèrent faux par rapport à certains endroits.

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

J'utilise assez souvent le site www.ville-ideale.fr, pour avoir une idée de la ville. Ce site vaut ce qu'il vaut et n'est, bien entendu, pas une science exacte, mais on trouve des villes comme Nantes ou Rennes qui sont très mal classées alors qu'on pourrait penser qu'elles sont plutôt agréables quand d'autres comme Chambéry ou Le Creusot sont plutôt bien notées alors que ce ne sont pas forcément celles qui nous viennent en tête en premier. L'idée n'est pas de mettre en avant une ville plutôt qu'une autre, ni même d'y habiter, mais simplement de trouver une ville rentable et dans laquelle on ne se sent pas en insécurité. Dans la plupart des villes de France, il y a des zones à éviter et des zones beaucoup plus paisibles, et, si ce n'est pas dans la ville, cela peut-être en proche périphérie. De toute façon, la bonne manière d'en avoir le cœur net, c'est d'aller sur place.

Il est important de garder en tête que vous achetez un bien qui représente rapidement plusieurs années de salaires. Vous travaillez entre 1500 et 2000h par an pour obtenir ce salaire, donc acheter un appartement doit être une tâche pour laquelle vous devez consacrer du temps, pour vos recherches, pour vérifier deux fois ce que vous êtes en train de faire, notamment lorsque que vous avez envoyé une offre etc. Sinon, on fait des erreurs, du type acheter un appartement en défiscalisation.

Etape numéro 5 : Appeler et visiter encore et toujours

Avant-propos

Avant de démarrer, je dois vous préciser un conseil indispensable. N'envoyez pas de mails aux agents immobiliers, ils ne répondent quasiment jamais et seulement pour les biens qu'ils ont du mal à vendre. La bonne procédure, soit vous allez sur place à l'agence (je le fais très rarement), sinon vous l'appellez. Parfois les annonces ont un numéro de fixe et un numéro de portable. Bien entendu il va falloir appeler sur le portable. Ensuite, il arrive très fréquemment que l'agent ne réponde pas. Dans ce cas-là vous pouvez laisser un message vocal, mais immédiatement après vous allez envoyer en SMS du type « Bonjour, je vous ai appelé concernant le bien de type T3, 58m2 au prix de 75 000€, pourriez-vous me rappeler svp ? Cordialement, Byebyepatron ». Ce SMS est bien entendu utile pour l'agent, mais également pour vous, car comme je vous l'ai indiqué il va falloir appeler beaucoup d'agents et vous allez vite vous emmêler les pinceaux ; aussi quand ce dernier vous rappellera 10 minutes ou 10 jours après, vous saurez de quel bien il s'agit.

Eventuellement, vous pouvez envoyer un email après le SMS. Personnellement, je préfère rappeler à intervalles réguliers jusqu'à ce que l'agent réponde.

La manière de visiter

Deux cas deux figures s'offrent à présent à vous : soit vous avez la « chance » d'habiter dans une ville dans laquelle l'immobilier n'est pas encore trop cher, soit il va vous falloir faire un peu de route. Dans le premier cas, dès qu'un bien vous semble un tant soit peu intéressant, appelez et allez visiter. C'est à force de visiter que vous allez trouver la perle rare. Si vous voulez faire de location classique en nu ou en meublé, au-dessus de 150 000€, les biens (sauf maison éventuellement) sont souvent peu rentables. Donc, fixez-vous une limite en fonction de l'offre du marché et allez visiter le plus possible. Comme vous êtes sur place, profitez-en, au moins au départ, pour aller visiter le plus de biens possible et rencontrer un maximum d'agents immobiliers.

Dans le second cas, où vous devez aller visiter plus loin de chez vous, il va potentiellement falloir être plus sélectif. Commencez par appeler les biens les moins chers qui vous semblent être dans un quartier fréquentable et continuer d'appeler jusqu'à avoir votre planning complet. Personnellement, dans une ville moyenne, avec mon associé, on arrive à booker une visite toutes les 45 minutes environ (en voiture), 30 minutes de visite et discussions et 15 minutes de déplacement. Nous arrivons donc, lors de nos journées de visites, souvent les samedis, à visiter entre 8 et 12 biens.

Mais au fait qu'est ce qu'on regarde dans une annonce pour savoir s'il faut appeler ou non ?

Comme je vous l'ai présenté dans le point précédent, il y a des critères qui sont éliminatoires. Pour le reste, il vous faut connaître l'adresse du bien. Quand on connaît bien une ville, souvent sur base des photos, on parvient à reconnaître l'immeuble ou la rue, mais ce n'est pas évident. Généralement les agences immobilières ne donnent pas cette information et se contentent de descriptions complètement inutiles du type « proche des écoles et de toutes commodités ». Les charges de copropriété sont souvent indiquées, mais pas toujours, c'est aussi une information importante à connaître, ; enfin sur base des photos, on peut déjà avoir une idée du chiffrage des travaux.

Les questions à poser à l'agent

Concernant les questions à poser à l'agent immobilier, il y a plusieurs écoles. Vous pouvez, bien entendu, poser énormément de questions par téléphone telles que la raison de la vente, le montant des charges de copropriété, la taxe foncière, les travaux à prévoir, les voisins ou encore si le vendeur a déjà reçu des offres.

Personnellement, mon but quand j'appelle un agent immobilier est d'aller visiter, je poserai toutes les questions nécessaires une fois sur place. Pour ne pas perdre mon temps, je pose seulement les questions suivantes :

- Quelle est l'adresse du bien (je suis sur Google Map et Street View pendant l'appel pour voir directement où se trouve le bien) ? Généralement quand je ne connais pas la rue mentionnée, il s'agit soit d'un quartier sensible (dans ce cas-là je n'y vais pas dans 95% des cas) que je souhaite éviter, soit d'un quartier très huppé qui n'est normalement pas rentable (dans ce cas-là bien entendu on va visiter).
- Je demande l'étage du bien et s'il y a un ascenseur ou non. Ma limite étant le 3ème étage sans ascenseur. Peut-être que dans les villes où le marché est tendu, il y a beaucoup de personnes qui sont prêtes à habiter au-dessus du 3ème, mais à mon sens, cela me ferme beaucoup trop de portes (jeune couple avec enfant, personne ayant des problèmes de mobilité, et dans le cas où je voudrais louer un logement meublé, je n'ai aucune envie de monter 4 étages avec des quintaux de cartons IKEA sur le dos). Idem, dans ce cas-là je ne vais pas visiter. Concernant les rez-de-chaussée, bien que pour sa résidence principale ce n'est pas forcément l'idéal, pour de la location cela peut-être assez intéressant, j'ai beaucoup de sollicitations de la part de personnes ayant elles-mêmes ou leurs proches des difficultés pour se déplacer et qui demandent explicitement un logement au rez-de-chaussée.
- Si le bien semble être une opportunité en or, avez-vous déjà des visites de prévues ? Si oui, je fais tout pour visiter en premier. J'ai fait mes meilleures affaires en visitant en premier et en payant le prix affiché (un comble pour quelqu'un ayant écrit un livre sur la négociation lors de l'achat de biens immobiliers), notamment un bien acheté au prix à 230 000€ un jour où l'agent avait 12 visites de prévues après moi et que j'ai revendu 370 000€ sans avoir effectué de travaux 2 ans plus tard.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Le but lors de votre appel à un agent immobilier est donc de visiter, ne le harcelez pas de questions au téléphone sinon vous allez vite le froisser et vous ne serez pas bien reçu. Si l'agent vous pose des questions sur votre statut, faites tout ce qui est possible pour démontrer votre solvabilité. Ce n'est pas toujours le cas, mais si tel est le cas, je glisse rapidement que j'ai déjà des biens dans le secteur et que j'ai été voir ma banque (ce qui est vrai). Libre à vous de faire preuve de créativité quant à votre situation, mais vous devez aller visiter.

Il peut sembler difficile et lourd de se dire qu'on va aller visiter des biens qui ne répondent pas à l'ensemble des critères que l'on a, mais je vais vous raconter certaines opérations que j'ai pu effectuer en procédant de la sorte.

Alors bien sûr, il y a des biens que j'ai acquis suite à une visite classique, une annonce qui me semble correcte, je visite et j'achète, jusque-là rien de particulier. Mais parfois le chemin s'est avéré plus sinueux.

Mon tout premier bien acheté en France (j'en avais déjà à l'étranger à ce moment-là), je me déplace pour visiter 2 appartements avec une agent immobilier, elle m'indique alors, « je sais que ce n'est pas prévu, mais si vous voulez, on a un studio à vendre dans le secteur », à la base je ne voulais pas de studio, mais en le voyant j'ai flairé la bonne affaire, le bien n'étant absolument pas mis en valeur par l'agence. J'ai pu faire une offre super agressive et l'acheter pour seulement 23 000€. Je rembourse 86€ par mois pour ce bien, et je le loue à présent en location courte durée. Les meilleurs mois, il me dégage 900€ de loyers.

Une autre fois, j'ai visité un bien qui était trop cher et avec trop de travaux, à force de discussion avec l'agent, il s'avère que nous avons des proches en commun. Par hasard, je l'ai revu sur une opportunité en or, et comme j'ai fait une offre au prix (un bien à 76 000€ que j'estime à plus de 100 000€ dès l'achat, loué 620€ par mois), il a stoppé net les visites et depuis il me propose des biens très intéressants en off-market et j'en ai déjà acheté plusieurs grâce à lui.

Autre exemple, un appartement que j'ai visité qui semblait un tout petit peu trop cher et pour lequel je n'ai pas donné suite. Plusieurs mois après, en faisant des recherches, je constate qu'il est toujours en vente. Je recontacte la vendeuse en faisant une offre hyper agressive à -35%. Après avoir remonté mon offre légèrement, nous avons pu faire affaire. Trois ans après l'achat, cet appartement est toujours loué avec une rentabilité supérieure à 10% et vaut le double de ce que nous l'avons payé (nous verrons un peu plus loin le calcul de la rentabilité en détail).

Je voudrais vous dire que c'est simple, qu'il suffit de faire une visite pour trouver une affaire, mais ce n'est très souvent pas le cas.

En résumé :

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

- Si vous êtes dans une ville où il est possible de trouver des biens rentables, soit en location classique ou meublée, ou alors si vous voulez opter pour une autre stratégie, essayez de visiter un maximum de biens. Entre midi, le soir ou le week-end. Faites alors très peu de tri, si ce n'est de ne pas aller voir des biens qui sont beaucoup trop chers.
- Si vous avez décidé d'investir dans une ville plus éloignée. Faites un premier tri grâce à l'adresse et l'étage. Faites le maximum pour remplir votre planning, en étant exigeant au départ puis en assouplissant vos critères dès lors que la date de visite se rapproche.

Etape numéro 6: La visite[13]

Si vous le désirez, une checklist utile pendant la visite est disponible sur mon site www.byebypatron.net.

Nous allons reprendre ici les points de la checklist. En plus de ces derniers, faites appel à votre bon sens. Une infinité de situations existe, dans tous les cas, ce que l'on cherche en priorité c'est la quiétude. Même si vous êtes en recherche de votre premier bien, vous voulez que ce dernier vous apporte le moins de contrariété possible et cela passe par un quartier tranquille, une copropriété bien entretenue et un appartement, qui après travaux (s'il y en a à faire), n'aura pas de défaut majeur. Si vous commencez à empiler les lots, vos biens doivent vous apporter le moins de contraintes possible individuellement pour ne pas que vous vous retrouviez à gérer une quantité incroyable de problèmes simultanément.

Lors de la visite, les points à vérifier sont donc les suivants :

Avant la visite

- Google Map/Street view :
Vérifiez l'adresse sur Google Map. Essayez dès à présent d'identifier les nuisances et points forts éventuels de la situation pour ensuite aller les vérifier une fois sur place.
- Infrastructures :
Repérez s'il y a des possibilités de stationnement, la proximité des transports en commun et lieux d'intérêts. Idem une fois sur place, allez vérifier ces derniers.
- Calcul de la rentabilité :

Si vous avez déjà connaissance du marché, essayez de calculer d'avance la rentabilité par rapport au prix affiché. Cela vous permettra de savoir à quel point il va falloir négocier.

Si la rentabilité est déjà bonne, il faudra éventuellement indiquer directement dans l'appartement à l'agent/vendeur que vous souhaitez vous positionner.

Pendant la visite : à l'extérieur

L'idée ici est de valider l'environnement, prendre le pouls du quartier, vérifier les possibilités de stationnement, évaluer la fréquentation des lieux.

Arriver en avance : (surtout pour les biens qui vous plaisent d'avance)

Si possible essayez d'arriver 5 minutes avant le vendeur/agent pour prendre un peu le pouls de l'endroit. Voir s'il y a du squat, si la rue est bruyante. Si vous ne pouvez arriver en avance, restez un peu après la visite, pour valider le lieu au calme, une fois que l'agent ou le vendeur est parti.

Voitures stationnées

Regardez les voitures stationnées (type de voitures et état) peut vous donner un bon aperçu de la population du quartier. Le Renault Scenic de 2002 défoncé avec un sac poubelle à la place d'une vitre n'est pas forcément signe de quiétude.

Façade/boîte aux lettres

Regardez la façade de l'immeuble, pour les immeubles années 1970, une isolation par l'extérieur peut être votée prochainement ce qui coûte environ 20 000€ pour un appartement de 60m². Regardez les boîtes aux lettres, leur état peut en dire long sur la gestion de la copropriété.

Pendant la visite : dans les communs.

Vous aurez très peu de pouvoirs pour faire modifier les communs en achetant seulement un appartement. Aussi, il va falloir que l'état de ces derniers vous convienne, sinon il vaut mieux ne pas donner suite. Lors des visites, les communs seront les premiers lieux traversés et donneront tout de suite la tendance à vos locataires ou acheteurs potentiels. Les commerces redoublent d'inventivité lorsqu'il s'agit de décorer leurs vitrines, considérez l'état de la copropriété comme la vitrine de votre logement.

- Ascenseur/Escalier
Essayez de monter en ascenseur s'il y a un et de redescendre par l'escalier. Là encore pour voir la copropriété, si des personnes entreposent des affaires dans les communs, si ça sent l'herbe ou la cigarette.
- Parler aux voisins
Si vous voyez un voisin, n'hésitez pas à lui demander gentiment comment il se sent dans l'immeuble ou dans le quartier.
- Etage où se situe le bien
En cas d'absence d'ascenseur, pensez à votre cible de locataire. Si c'est trop haut, les familles avec enfants en bas âge, les personnes handicapées ou âgées risquent de ne pas souhaiter ce logement. En cas de travaux à faire ou de meubles à monter, chaque étage supplémentaire peut vous demander un effort important.
- Local vélo/poubelle
Vérifiez s'il y a un local à vélo et où se situe le local poubelle. En cas d'achat, vos futurs locataires vous poseront la question.

Dans l'appartement : chiffrer les dépenses

- Cuisine
La cuisine : Si elle a plus de 15 ans, pensez que vous devrez la changer. On peut espérer trouver une cuisine aux alentours de 2000€ dans des grands magasins de bricolage (hors changement de sols et peinture).
- Salle de bains
La pièce la plus chère au m2. Comptez entre 5000€ et 8000€ pour la changer entièrement.
- Fenêtre
Vérifiez leur état et si c'est du double vitrage (en mettant un doigt de chaque côté ou avec le flash du téléphone). S'il faut les changer, comptez minimum 1000€ par fenêtre et beaucoup plus si elles ont des tailles ou formes atypiques. C'est très souvent un poste de dépense qu'il faut éviter. En effet, il ne créera aucun coup de cœur à vos prochains locataires ou acheteurs, mais il va vous coûter très cher. Personnellement, je n'ai jamais trouvé de biens rentables dans lesquels il faut changer les fenêtres. Le surcoût étant trop important.
- Peinture
Vérifiez l'état des murs et s'il faut les repeindre. Vous pourrez éventuellement effectuer les travaux de peinture vous-même, mais sinon c'est un poste assez cher. Pour un appartement de 60m2 comptez 5000€ de peinture.
- Chauffe-eau/chauffage
Vérifiez l'état. Un chauffe-eau coûte environ 1000€ à changer. Un radiateur électrique n'est en principe pas très onéreux à remplacer, mais tout dépend du nombre d'appareils dans l'appartement. Même si les radiateurs électriques sont vieux, n'espérez pas un gros gain de consommation en mettant de plus récents. Pour une chaudière à gaz, comptez aux alentours de 2500€.
- Sol
Vérifiez l'état des sols, s'il faut le changer, comptez au minimum 30€/m2.

Dans l'appartement : Points couverts par les diagnostics[14]

Certains points sont couverts par des diagnostics obligatoires, néanmoins il est toujours utile de regarder et de ne pas se fier à 100% aux diagnostics.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

- Electricité

Vous aurez le diagnostic électrique obligatoire, dans tous les cas. Cependant un coup d'œil peut être jeté :

aux prises (absence de prise de terre dans certains endroits, emplacement dans la salle de bain trop proche de l'eau ...),

au tableau électrique (vieux et jauni, absence de différentiel 30mA, tableau situé trop en hauteur).

Dans ces cas, vous savez que vous aurez des problèmes électriques (très courants et souvent pas très chers à mettre aux normes). Si aucuns travaux n'ont été faits depuis 15 ans, vous êtes quasi sûr que l'électricité n'est pas aux normes.

- Plomb

Si l'immeuble date d'avant 1949, il y a une très forte chance d'avoir du plomb sur la façade ou les peintures brillantes des encadrements de portes notamment. S'il y a trop de plomb dans l'appartement, réfléchissez à deux fois avant d'acheter, le plomb étant une substance ultra dangereuse pour l'homme. Vous ne faites pas d'immobilier pour mettre la vie de vos locataires en jeu. En outre il est difficile de s'en débarrasser à certains endroits.

- Amiante

C'est courant et assez peu gênant dans les parties communes des immeubles des années 1970. Dans les appartements c'est beaucoup plus rare. A vérifier. Ici aussi, l'amiante est une substance très nocive. N'exposez pas inutilement vos locataires à celle-ci et réglez le problème immédiatement. Pour information, le ticket d'entrée du désamiantage est très vite de plusieurs milliers d'euros.

- DPE

Demandez au vendeur la classe énergétique du logement. Pour rappel à partir de la classe E et au-delà, cela risque d'être compliqué de pouvoir louer à l'avenir.

- Humidité/Mérules/Termite

Vérifiez s'il y a des traces d'humidité dans les coins, aux plafonds, s'il y a une VMC dans la salle de bains/WC. Si vous pensez qu'il peut y avoir un risque de mérules, faites appel à un expert même si ce n'est pas obligatoire. Vérifiez dans les caves également et assurez-vous que le bois n'est pas attaqué par les termites.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Aspects pratiques de l'appartement

Il va falloir faire appel à votre bon sens et vérifier que l'appartement est correctement agencé ou éventuellement réfléchir aux aménagements possibles.

- Luminosité/balcon/extérieur
Un appartement lumineux est un plus incontestable. Vérifiez l'exposition, si possible, évitez le plein nord dans les régions où le climat est peu clément.
- Insonorisation
Essayez de faire taire le vendeur (pas toujours évident) quelques instants pour écouter comment on entend les voisins
- Prises/évacuation
Vérifiez qu'il y a des prises/lampes en nombre suffisant, et qu'il y a la possibilité de brancher un lave-linge et éventuellement un lave-vaisselle.
- Pratique
Faites appel à votre bon sens et vérifiez la praticité des lieux. Pièces en enfilade, mansarde importante, hauteur sous plafond trop basse, chambre aveugle, pièce de trop petite taille (inférieure à 9m2).

En cas d'intérêt

Généralement vous allez vite savoir si vous allez faire une offre ou non. Si ce n'est pas le cas inutile de poursuivre la visite. En cas d'intérêt voilà les étapes supplémentaires.

- Tout tester
Prenez le temps de tout tester. Chasse d'eau, douche, plaques de cuisson, four, fenêtre, volet, etc. Une fois que vous serez propriétaire de l'appartement, ce sera à vous de tout régler (à vos frais bien entendu).
- Cave
Globalement ce n'est pas ça qui va vous aider à louer, mais c'est un plus. Vérifiez ici aussi l'état des sous-sols et la présence éventuelle de champignon ou termites.
- Stationnement
Essayez de garer votre voiture dans l'emplacement s'il y en a un, on ne sait jamais avec les poteaux, la largeur et surtout la profondeur du garage, cela peut être difficile à estimer. Le gabarit des voitures a fortement évolué depuis 30 ans. A vérifier donc. Si l'appartement n'a pas de stationnement, posez-vous la question de ce que souhaite votre cible. Un étudiant pourrait s'en passer, une famille avec enfant plus difficilement.

Les charges inhérentes à l'appartement

Mal tenir compte des charges peut s'avérer catastrophique, il y a lieu d'y prêter une attention particulière, dans tous les cas vérifier les infos données par le vendeur sur les documents transmis.

- Taxe foncière
La taxe foncière dépend généralement du quartier et de l'année de construction d'un bâtiment. Prenez-en connaissance, mais vous aurez peu de pouvoir dessus. Si elle est trop élevée, pensez à changer de quartier, type d'immeuble ou surface des biens. Les immeubles des années 1970 ont généralement des taxes foncières plus élevées que les autres, alors même que ce ne sont pas les biens les plus convoités.
- Charges de copropriété

Demandez au vendeur/agent le montant des charges. Si le chauffage est collectif, essayez de ne pas dépasser 150€/mois pour un T3 de 60m², 200€ pour un T4 de 90m². Au-delà, cela va être compliqué de les refacturer au locataire. Si le chauffage individuel au gaz ou à électricité, 100€/mois est un maximum. Par la suite lisez les PVs d'AG et les derniers décomptes de charges pour valider les montants annoncés par l'agent ou le vendeur. Ne croyez pas les arguments bidons du type, c'était une famille qui prenait beaucoup de bains ou qui chauffait beaucoup.

Etape numéro 7 : Se décider et faire une offre

Une fois que vous aurez fait un petit nombre de visites, vous arriverez rapidement à savoir si un bien en vaut la peine ou non. En général les bonnes affaires ne restent pas longtemps sur le marché et il va falloir vous positionner rapidement.

Mon analyse personnelle se résume en 2 questions à valider :

- Quiétude du quartier et de la copropriété validée ?
- Le bien dégage-t-il une rentabilité calculée à ma manière (loyer annuel HC / (prix d'achat + travaux)) supérieure à 8,5% ?

Par exemple, un bien qui se louera 500€ par mois qui coûte 70 000€ rentre dans les cases, idem pour un bien affiché à 85 000€ dont le loyer mensuel hors charge sera de 600€.

Et c'est à peu près tout ce qui compte. S'il y a des travaux à effectuer, je vérifie d'autant plus ce critère de 8,5% en les intégrant dans le coût total du projet. En effet, j'essaie d'éviter les travaux au maximum du fait de l'aspect chronophage, de l'incertitude de la dépense, des délais et donc de la vacance locative ainsi que de la difficulté de les faire financer par la banque dans certains cas. Mais il est courant qu'il faille en faire et ce n'est pas bloquant pour moi.

Dans le cas, où vous la rentabilité n'est pas de 8,5% :

1. Je vais faire une offre négociée permettant d'obtenir cette rentabilité ;
2. Si c'est impossible, soit je ne donne pas suite, soit je regarde s'il est possible d'augmenter le loyer reçu via des méthodes d'exploitation alternative (Airbnb, colocation ...)
3. Si on n'y est toujours pas, je me pose la question s'il est judicieux de continuer ou non. J'ai acheté un jour un appartement avec une rentabilité de 5-6% mais sur un marché où la rentabilité est de l'ordre de 3%, je ne l'ai pas conservé longtemps mais j'ai pu le revendre avec une plus-value confortable.

J'ai écrit un ouvrage dédié à la négociation^[15], il s'agit en effet d'un levier très puissant dans sa constitution de patrimoine.

Pour le résumer rapidement (bien entendu, je ne peux résumer l'entièreté du contenu de l'ouvrage en quelques lignes), pour réussir une bonne négociation, il va falloir mettre toutes les chances de votre côté.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

- La première étape consiste à trouver un bon vendeur à savoir un vendeur motivé ou complètement démotivé. Il doit être soit pressé de vendre, soit être écoeuré par la vente de son bien qui dure depuis trop longtemps. Il y a des mauvais vendeurs qui sont bien souvent les jeunes et les personnes riches.
- La deuxième étape, commence simplement par demander et par négocier à la fois des éléments du prix, mais également des éléments qui ne coûtent rien au vendeur comme des meubles par exemple ou des conditions arrangeantes pour vous. Ensuite il y aura différentes techniques à utiliser telle que l'ancrage par exemple qui consiste à proposer un prix très bas pour avoir une base de départ plus basse et finir à un prix qui vous arrange le mieux.
- En troisième lieu, il va falloir faire de l'agent immobilier votre allié pour qu'il donne du crédit à votre offre.
- En quatrième lieu, une nécessité consiste à se comporter dès la visite de la bonne façon en fonction de la personne qui vous fait visiter. S'il s'agit d'un vendeur particulier, il va falloir être plus nuancé dans les défauts de l'appartement que vous allez relever par rapport à s'il s'agit d'un agent immobilier. La plupart du temps, il faut, être sympathique mais ferme.
- Une cinquième étape, ou du moins une technique que j'utilise parfois est de trouver ce qu'on appelle un bien « mort ». Dans le sens qu'il est sur le marché depuis très longtemps et qu'il va être possible de négocier fortement. Une bonne technique pour trouver un bien mort est de se baser sur Google Street View et de constater sur des photos prises il y a plusieurs mois ou années qu'il y avait déjà un panneau « à vendre » sur la façade.
- Pour l'étape qui est plus une technique numéro six, je pense la moins utilisée par l'acheteur moyen, c'est de baser sa négociation sur l'analyse des documents, notamment les PV d'assemblée générale ou les diagnostics. Il y a là plusieurs éléments qui peuvent vous aider à appuyer une demande de rabais lors de votre achat.
- La technique numéro sept, consiste à faire valoir votre qualité d'acheteur, notamment si vous êtes déjà à l'aise financièrement pour faire pencher la balance dans votre sens plutôt que vers un autre acheteur, en démontrant notamment votre capacité d'endettement ou même votre possibilité d'acheter sans clause suspensive d'obtention du crédit.

L'offre

Vous avez donc trouvé la perle, une rentabilité qui vous convient ou un bien dont le prix demandé est inférieur au prix du marché ? Dans ce cas-là, il ne va pas falloir perdre de temps. Pour le dernier bien que j'ai acheté à ce jour, j'ai fait l'offre écrite dans ma voiture en sortant de la visite. Cette fois-ci, j'ai fait une offre au prix, parce que la rentabilité collait avec mes critères (590€ de loyer pour 63 000€ de prix d'achat, finalement payé 61 500€ après analyse fine des documents et des plans). J'avais visité à midi, à 16h l'agent immobilier m'indique que c'est bon et que 2 autres acheteurs avaient fait une offre au prix après moi. J'avais en plus dans ma botte secrète un préaccord de financement que j'ai attaché à mon offre et qui a fait que mon offre a été retenue.

Dans tous les cas, essayez au maximum de vous dégager de vos émotions, de la sympathie ou de l'arrogance des vendeurs, de la décoration ou encore de l'odeur dans l'appartement. C'est plus difficile qu'on ne pense, mais essayez d'être un peu conscient de ce qui vous a conduit à faire une offre.

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

En France, une offre effectuée est très peu engageante pour l'acheteur qui pourra sortir du processus d'achat à plusieurs reprises. Avant la signature du compromis, dans les 10 jours qui suivent celle-ci grâce au délai de rétractation légal et enfin en cas de non-obtention du financement durant la durée du compromis, donc bien qu'il s'agisse d'une étape importante, il ne s'agit pas non plus d'un saut dans le vide.

J'avais interviewé, Matt qui gère 100 millions d'euros dans le monde des cryptomonnaies. Il avait indiqué qu'il a des personnes très brillantes dans son équipe qui font des analyses et il a dit la phrase suivante qui m'a marquée « il y a des personnes qui sont faites pour analyser, moi je suis fait pour cliquer et envoyer le trade de 4 millions ». Dans l'immobilier c'est pareil, rien ne sert d'analyser tous les chiffres, les réglementations ou les documents de l'appartement si vous ne faites pas d'offre.

C'est à ce moment-là que commence réellement votre carrière d'investisseur. Parfois j'indique aux personnes que j'accompagne qu'il peut être judicieux de faire une offre même très basse pour un bien, comme ça c'est fait, on a passé l'appréhension de la première fois et les fois d'après ce sera plus simple.

Je me souviens encore la première fois que j'ai fait une offre, j'étais ultra concentré, assis à mon bureau, en me demandant si je ne faisais pas la pire erreur de ma vie. J'avais envie d'avoir quelqu'un au-dessus de mon épaule qui me dise un mot du type « tu fais bien, c'est une belle opportunité », mais j'étais seul avec moi-même. Presque dix ans plus tard, je sais que je ne me suis pas trompé et que j'ai bien fait de signer ce jour-là et aujourd'hui je fais des offres depuis mon téléphone, dans la voiture, à l'aéroport ou n'importe où ailleurs.

L'important, une fois que vous avez validé les critères vus précédemment, c'est de se lancer. Vous aurez encore beaucoup de possibilités pour changer d'avis, même si, bien entendu, l'idée c'est d'aller au bout du processus d'achat.

Etape numéro 8: Le régime fiscal

Je ne pense pas me tromper en disant que les impôts représentent l'une des plus grosses peurs des Français.

Et quand on voit les taux d'imposition (pouvant aller jusqu'à 45%) auxquels s'ajoutent les prélèvements sociaux (17,2%), on comprend rapidement la raison.

Bien que ce livre ne soit pas un guide de droit fiscal et qu'il est toujours judicieux de consulter un avocat fiscaliste, je vais vous partager mon analyse des possibilités qui existent pour éviter de laisser trop de plumes avec votre investissement locatif.

Ce qu'il faut bien comprendre c'est que la façon dont vous allez exploiter le bien (et donc la fiscalité afférente) se décide dès le stade de l'offre.

Le déficit foncier[16]

Il s'agit de l'optimisation fiscale historique, qui a peut-être déjà été utilisée par vos parents ou grands-parents. Le déficit foncier consiste à effectuer des travaux dont le montant viendra se soustraire au montant des futurs loyers perçus. Attention, il s'agit principalement des dépenses de réparation et d'entretien, qu'il s'agisse de travaux occasionnés par la vétusté du logement ou afin de faciliter sa location, mais pas des travaux de construction, de reconstruction ou d'agrandissement qui ne peuvent en revanche pas être déduits de votre revenu foncier. En résumé vous achetez un appartement où tout est à refaire, vous effectuez les travaux, puis vous le mettez en location et durant plusieurs années, vous ne payerez pas d'impôts sur les loyers perçus. En outre, une partie du déficit (10 700€) peut s'imputer sur vos autres revenus. Attention toutefois, il va falloir payer les travaux, donc ce n'est pas magique comme solution, il ne faut pas faire des travaux inutiles simplement dans le but de réduire son imposition. Ainsi, cela ne concerne que des appartements qui ont effectivement besoin d'un rafraichissement. Enfin l'excédent du déficit foncier ne peut être imputé que sur une durée limitée (10 ans sur les revenus fonciers).

Le statut de loueur meublé (professionnel ou non professionnel)

Le statut de loueur meublé non professionnel (LMNP), est la niche fiscale la plus avantageuse à l'heure où j'écris ces lignes. Il permet en effet d'amortir le bien (la construction sans le terrain), et de déduire les frais de notaire et ceux liés à l'acquisition (soit en une fois, soit par amortissement). Pour les personnes qui n'ont pas de notion de comptabilité, l'amortissement est une charge qui représente la perte de valeur d'un bien due à l'usure du temps ou l'obsolescence. Sans rentrer dans des détails complexes, on peut amortir environ 3% de la valeur d'un bien par an et ce montant viendra en diminution de votre revenu imposable. Donc si vous faites les comptes rapides :

- Amortissement : environ 3% de la valeur du bien
- Intérêts d'emprunt (1 à 1,5 % avec les taux actuels)
- Taxe foncière (variable mais souvent aux alentours d'1% de la valeur du bien pour les biens peu chers). Il y a également la cotisation foncière des entreprises à payer.
- On rajoute les frais d'agences et de gestion (s'il y en a), la vacance locative, l'amortissement des meubles, les assurances emprunteur, propriétaire non occupant, et éventuellement garantie loyers impayés.
- Les charges de copropriété non récupérables

Vous voyez donc que même avec un bien ayant une rentabilité nette de 7-8%, il restera un montant imposable très faible et ceci avant imputation des frais de notaire (soit directement soit via l'amortissement).

Exemple

Je vais vous donner un exemple avec un appartement que je possède. Je l'ai acheté 54 000€, avec tous les frais liés à l'achat (courtier et frais de notaire) il m'a coûté 61 000€.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

J'ai légèrement simplifié, mais c'est pour que vous compreniez le cheminement.

C'est un logement que je loue 490€ + 40€ de charges.

- Revenus = Loyer annuel hors charge : $490 \times 12 = +5\,880\text{€}$
- Amortissement (3% de la valeur de la construction représentant 80% du prix d'achat du bien) = $3\% \times 54\,000 \times 80\% = -1\,296\text{€}$
- Intérêt d'emprunt + assurance à 1,3% (solde restant dû : 55 000€) = -715€
- Taxe foncière = -400€
- Cotisation foncière des entreprises = -100€
- Amortissement des meubles = -400€
- Assurance PNO = -130€
- Assurance garantie loyers impayés + gestion du bien (9.7% des loyers) = -570€

Montant imposable : $+5\,880 - 1\,296 - 715 - 400 - 100 - 400 - 130 - 570 = 2\,269\text{€}$

On constate immédiatement que le montant imposable (2269€) est bien inférieur au montant des loyers perçus (5880€). Mais ce n'est pas tout, on peut déduire en une fois le montant des frais liés à l'acquisition (-7000€ de frais de notaire et courtier), plus les charges de copropriété non récupérables, les petits entretiens effectués au cours de l'année, ainsi que la vacance locative et les frais d'agence si on passe par une agence pour la mise en location.

On a donc coutume de dire qu'avec le LMNP, on ne paye pas d'impôts pendant les 6 à 7 premières années.

En outre, la fiscalité s'applique sur l'ensemble de vos biens en LMNP, donc si vous êtes sur le point d'être imposable, déjà ce n'est pas grave de payer un peu d'impôts, mais en plus si vous achetez un nouveau bien, vous pourrez à nouveau déduire les frais liés à l'achat sur tous vos biens (les 7000€ dans notre exemple). Si vous achetez donc régulièrement des biens, vous décalez d'autant plus votre imposition.

Le statut du LMNP est un peu dans le viseur du législateur depuis quelques temps et on annonce sa disparition depuis plusieurs années. A ce jour, il demeure très avantageux. Certaines conditions sont à remplir pour bénéficier de ce statut, notamment il ne faut pas que les revenus provenant de votre activité de loueur meublé représentent plus de 23 000€ par an ou 50% de vos revenus globaux. Il y a quelques subtilités mais retenez bien ces deux conditions.

Si vous ne les respectez pas, vous allez basculer dans le régime du loueur meublé professionnel (LMP) qui a un inconvénient qui est l'affiliation au régime des travailleurs indépendants (et donc paiement de cotisations), mais qui permet de bénéficier du régime des plus-values des professionnels en cas de vente qui peut s'avérer avantageux dans certaines situations.

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Dans tous les cas, si vous désirez opter pour le régime du LMNP, ou plus tard du LMP, la principale question à vous poser est « Y-a-t-il une demande pour de la location meublée pour ce bien ? ». Exemple, si vous achetez une maison à la campagne, il n'est certain que vous trouviez un locataire qui désire une location meublée.

Idem, si le bien est vendu déjà loué, si le bail n'est pas un bail meublée il est fort probable que vous soyez bloqué dans un autre régime fiscal jusqu'au départ du locataire.

Enfin, ce statut rajoute quelques complexités administratives, il faut notamment remplir une déclaration POI et tenir une comptabilité pour effectuer votre déclaration d'impôts ou déléguer à un expert-comptable, cela vous coutera aux alentours de 500 ou 600€ par an.

La société civile immobilière (SCI)

Il existe deux régimes fiscaux pour la SCI, le régime à l'impôt sur le revenu (IR), inutile de s'y attarder, les règles sont très ressemblantes à celles qui s'appliquent pour la location nue. Pour les SCI à l'IR, il y a ce que l'on appelle la transparence fiscale, ce n'est pas la société qui paye l'impôt mais chaque associé sur les bénéfices réalisés par la SCI et donc en théorie, au maximum au taux de 45% pour les plus hauts revenus. La tranche la plus courante pour les investisseurs débutants est souvent celle de 30% pour les revenus allant de 26 071€ à 74 545€ pour les revenus 2021, mais cela peut bien entendu varier.

L'autre régime est celui de l'impôt sur les sociétés (IS). Attention je vais grandement simplifier, mais pour faire simple, le régime est très ressemblant à celui du LMNP durant la durée d'exploitation du bien. Dans ce cas-là, l'impôt sur les bénéfices sera dû non pas par les associés mais par la société elle-même. Il sera possible d'amortir le bien comme pour le LMNP et le taux d'impôts sur les bénéfices sera de 15% jusqu'à un bénéfice de 38 120€ puis 25%. Comme nous l'avons vu dans l'exemple du LMNP, l'amortissement réduit grandement le bénéfice et il faut avoir un grand nombre de biens rentables à exploiter pour atteindre un bénéfice (qui est différent du montant des loyers perçus) de 38 120€.

Attention dans le cas d'une SCI à l'IS, vous ne pouvez pas disposer de l'argent comme bon vous semble, il restera dans la SCI. Vous pourrez donc le réutiliser pour d'autres opérations mais pas pour payer vos vacances aux Maldives.

Si vous souhaitez disposer de l'argent, il faudra procéder à une distribution de dividendes qui est elle-aussi taxée. Personnellement, j'ai la plupart de mes biens dans des SCI, car cette structure permet de ne pas payer d'impôts pendant la constitution de son patrimoine et ceci permet de faire grossir grandement votre boule de neige. La SCI à l'IS permet donc de bénéficier d'une fiscalité avantageuse (tout du moins dans certains cas et à certains moments) pour la quasi-totalité des biens. A savoir, les biens non meublés ou déjà loués.

En revanche, il y a des inconvénients. Premièrement le coût, il faut compter environ 900€ la création et 750€ pour la comptabilité chaque année.

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Deuxièmement, sans l'expliquer en détail, au moment de la vente, le calcul de la plus-value est moins avantageux en SCI qu'en LMNP.

Troisièmement, il est souvent plus difficile d'obtenir des emprunts et les conditions sont souvent moins bonnes. Par exemple, je paye la plupart du temps 700€ de frais de dossier bancaire contre entre 0 et 300€ lors d'un emprunt en nom propre. Je ne peux qu'emprunter sur une durée de 20 ans maximum avec ma banque.

Quatrièmement, une SCI est une société « civile », cela signifie qu'en théorie elle ne peut pas effectuer d'activité commerciale. Or la location courte durée est considérée comme telle. Pour éviter cela, il est possible de créer une société commerciale de type SAS, il faudra alors voir avec les banques si elles prêtent dans les mêmes conditions pour une SAS (qui est à responsabilité limitée) par rapport à une SCI.

Pour résumer, en fonction du bien visé, il va falloir opter pour un régime fiscal ou un autre.

Voilà la façon dont j'aborderais différents cas de figure.

Cas n°1 : Maison ou grand appartement sans travaux à effectuer et éventuellement déjà loué. => SCI à l'IS

Cas n°2 : Petit appartement, bien situé, peu de travaux, possibilité de faire de la location courte durée. => LMNP ou LMP

Cas n°3 : Appartement avec de gros travaux de rafraîchissement à effectuer. => Déficit foncier.

Etape numéro 9 : Le compromis.

Vous vous êtes plus proche du but que jamais. Le compromis peut être soit préparé par le notaire, soit par l'agence immobilière. Bien entendu, le compromis préparé par le notaire est en général plus exhaustif et il est plus probable qu'il y ait moins de source d'erreur que dans un compromis préparé par une agence, notamment quand il y a des spécificités juridiques à l'opération comme par exemple des servitudes.

Le plus souvent vous n'avez pas vraiment le choix vous suivez la façon de procéder de l'agence, cependant beaucoup d'agences passent par un notaire quand même. Si possible essayez d'avoir votre propre notaire. Il peut y avoir un ou deux notaires lors d'une transaction immobilière. Personnellement je passe toujours par ma notaire car c'est une garantie supplémentaire. Le fait de passer par deux notaires plutôt qu'un seul n'entraîne pas de surcoût pour l'acheteur donc n'hésitez pas à faire appel à votre notaire si vous le souhaitez. Selon moi, cela peut être très utile si le vendeur est une personne expérimentée dans le domaine de l'immobilier car il va pouvoir faire insérer des clauses à son avantage. S'il s'agit d'un jeune qui vend sa résidence principale pour aller vivre avec son conjoint, c'est peut-être moins risqué. C'est à vous de voir.

Le compromis est une étape très importante, s'il faut être sérieux à un moment c'est bien à ce moment-là.

Pensez à lire tous les documents qui vous sont transmis. Il arrive souvent que ce soit des centaines de pages, mais il faut bien les lire. Voilà une liste non exhaustive des points à vérifier.

- Le bien. Vérifiez qu'il s'agit effectivement du bien que vous avez visité et qu'il est bien mentionné, la cave et le garage le cas échéant.
- Le prix : Vérifiez que le prix indiqué dans le compromis correspond au montant de votre offre.
- La superficie, vérifiez dans le diagnostic « surface loi Carrez », que la superficie de l'appartement est au moins identique à celle qu'on vous a indiquée lors de la visite. Pour les maisons, la loi Carrez ne s'applique pas la plupart du temps.
- Diagnostics : si cela n'a pas été fait après la visite, lisez les diagnostics, plomb, amiante, électricité, gaz et éventuellement termites et mэрule selon les régions. Cela tombe sous le sens, mais les anomalies concernant le gaz et l'électricité devront être résolues avant la première mise en location. Pour le plomb et l'amiante c'est parfois beaucoup plus compliqué à résoudre, il peut être utile de faire appel à un professionnel et d'obtenir un devis pour résoudre les anomalies avant l'achat. Dans le cas où il y aurait des problèmes insolubles concernant l'amiante et le plomb^[17] je n'irais pour ma part pas au bout de l'achat.

Concernant la mэрule, attention !! S'il y a la présence de ce champignon, vous allez au-devant de potentiels gros problèmes. Cela peut être très couteux à régler. Pour les termites j'avoue que je connais peu le sujet car nous ne sommes pas concernés dans les régions dans lesquelles j'investis, mais ici encore, redoublez de vigilance. Si c'est votre premier achat immobilier, il faut que ce soit le plus simple possible, vous n'avez peut-être pas encore la surface financière pour vous exposer à des problèmes de la sorte mais également vous risquez de vous dégouter du monde magique de l'immobilier.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

- Le règlement de copropriété. Ce règlement est quasiment impossible à modifier tellement les règles de majorités sont difficiles à obtenir dans les grandes copropriétés. Considérez donc que ce qui y est indiqué est gravé dans le marbre si c'est à votre détriment. Lisez attentivement ce dernier (qui a souvent été rédigé il y a plusieurs dizaines d'années). Si vous désirez faire de la location courte durée ou de la colocation, celles-ci peuvent être interdites par le règlement de copropriété, donc vérifiez bien que ce type d'exploitation est autorisé. Pour la location courte durée, cette dernière est interdite lorsqu'il y a une clause d'occupation bourgeoise exclusive. Pour les colocations, il peut y avoir des clauses du type « La transformation des appartements en chambres meublées pour être louées à des personnes distinctes est interdite. Mais les locations en meublé par appartement entier sont autorisées ».
- Clauses suspensives : normalement vous aurez la clause suspensive d'obtention du crédit, mais il peut y en avoir d'autres, par exemple en cas d'engagement pris par le vendeur d'effectuer certains travaux ou si vous avez besoin d'une autorisation d'urbanisme. Vérifiez bien qu'elles y soient.
- Le mobilier : Si vous vous êtes mis d'accord pour récupérer une partie du mobilier, vérifiez que c'est correctement inscrit. En outre, le montant de la valeur du mobilier indiqué dans le compromis permet de faire légèrement baisser les frais de notaire.
- Les documents relatifs à la situation financière de la copropriété et du lot vendu : il faut ici passer du temps à les analyser, notamment le document présentant le montant des charges courantes du budget prévisionnel et des charges hors budget prévisionnel payées par le vendeur au cours des deux exercices comptables précédant la vente. Il en va de la rentabilité future de votre achat. Je suis déjà sorti d'une vente car l'agent immobilier avait menti sur le montant des charges en indiquant qu'elles étaient de 150€ par mois alors qu'elles étaient de 300€. Cela altérerait complètement la rentabilité de l'opération et heureusement que je m'en étais aperçu.
- Il y a également un état global des impayés de charges au sein du syndicat. Il n'est pas alarmant qu'il y ait de petits impayés. Mais s'ils sont significatifs attention, cela peut être à vous de payer.
- Bien entendu, n'hésitez à aller revoir le bien avant de signer le compromis ou lors du délai de rétractation légal (10 jours calendaires).

Enfin, il faut vérifier le délai de réitération par acte authentique, en d'autres mots, le délai maximum que vous avez entre la signature du compromis et la signature de l'acte authentique. L'usage est deux à trois mois, sachez que les délais pour obtenir un financement en France sont très longs. J'ai déjà mis plus de neuf mois à obtenir un financement sans qu'il n'y ait de problème particulier. Juste la banque qui ne se bouge pas malgré des dizaines d'appels. Heureusement les vendeurs ont été conciliants.

En outre, si vous achetez en SCI ou SAS, il faut penser à faire insérer une clause de substitution, cela signifie que votre société se substituera à vous pour l'acquisition. Attention, si vous signez le compromis en société, le délai légal de rétractation de 10 jours n'est pas forcément applicable.

Il est d'usage dans certaines régions de verser un séquestre de 5 à 10% du prix de vente au notaire lors de la signature du compromis. Pour ma part, ce n'est pas une pratique courante dans les régions dans lesquelles j'investis. Certaines agences immobilières qui se croient au-dessus de tout me l'ont déjà demandé, mais c'était surtout par méconnaissance du marché local et par manque de compétence de la part des agents. Deux opérations ne se sont pas faites à cause de ce type de clauses et bien d'autres encore.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Il s'agit d'une discussion avec le vendeur à faire avant la signature du compromis.

Étape numéro 10 : La recherche du financement.

[18]

Ici, on retombe dans l'étape 0 de l'ouvrage, à savoir « être finançable ». Cette étape est donc indispensable, mais au final vous n'en aurez le cœur net qu'à partir du moment où vous recevrez une offre de prêt de la part de la banque.

Au risque de me faire des ennemis, j'ai eu de très nombreuses déconvenues avec à la fois les banques et les courtiers. On m'a très rarement dit clairement « non » à un financement, mais on m'a fait courir très longtemps en me disant que ça allait se faire sans que ça ne se fasse jamais. J'attends donc depuis plusieurs années des offres de prêts qu'on m'a assuré qui arriveraient « la semaine prochaine maximum ».

À partir du moment où vous avez signé le compromis, le chronomètre est enclenché et il va falloir décrocher un financement dans les temps et cela peut s'avérer très compliqué même avec un bon dossier. Le bon dossier fera que votre banque vous dira oui, mais ne sera pas une garantie que vous aurez les fonds dans les deux ou trois mois de délais prévus par le compromis.

Ce que je vous conseille, c'est de faire le tour de toutes les banques de votre ville ou de votre région, mais également d'aller voir un ou deux courtiers. Ne faites confiance à personne tant que vous n'avez pas une offre de prêt. Comme je l'ai indiqué plus haut, j'ai déjà mis plus de neuf mois à obtenir un financement et j'ai signé l'offre de prêt un jour où la banque était fermée, avec ma banquière, dans un salon de thé tellement les vendeurs mettaient la pression.

Attention, si vous dépassez le délai prévu par le compromis, alors vous ne bénéficierez plus de la clause suspensive d'obtention du crédit et le vendeur sera en droit de vous demander des pénalités même si vous obtenez un refus de crédit de la part de votre banque. C'est pour cela qu'obtenir le financement doit être votre priorité.

J'ai rencontré beaucoup d'investisseurs, qui, pour faire financer leurs projets, parfois très ambitieux, ont été voir un nombre impressionnant de banques. Le record que j'ai entendu c'est 32 banques ! Sans aller jusque-là, il est courant qu'un investisseur toque à la porte de 15 à 20 établissements. N'oubliez pas, si vous êtes hors délai, vous pouvez être amené à payer 10% de pénalités au vendeur ainsi que dans certains cas, les frais d'agence qui sont souvent aux alentours de 7% pour les biens peu chers. Donc, il n'est pas question de trainer ! Comme disait Jacques Chirac, « les promesses n'engagent que ceux qui les reçoivent. »

Vous pouvez préparer un dossier bancaire en amont dès lors que vous savez que vous allez signer le compromis, même si en général, les banques ne démarrent pas les démarches tant que le compromis n'a pas été signé.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Voici les documents qui sont les plus souvent demandés par les banques :

Justificatif de votre identité :

- Justificatif d'identité : Carte d'identité
- Justificatif de votre situation familiale : Contrat de mariage, PACS
- Justificatif de domicile
- Si vous achetez en société, le KBIS de la société et les statuts.

Justificatif de vos revenus :

- 3 dernières fiches de salaires
- 3 derniers avis d'imposition
- Dernière déclaration des revenus fonciers (le cas échéant)
- Si vous êtes entrepreneurs ou en CDD, justificatifs montrant que vos revenus sont stables avec copie des derniers bilans.

Vos revenus fonciers/LMNP (si vous êtes déjà investisseur)

- Les baux en cours
- Tableau d'amortissement de tous les prêts en cours
- En théorie, justificatif de propriété

Votre situation financière :

- Trois derniers extraits de compte de chacun des comptes que vous avez
- Vos justificatifs d'épargne
- Vos comptes titres
- Vos assurances-vie éventuellement

Le bien :

- Compromis de vente
- Si possible ajoutez des photos
- Une indication du montant du loyer que vous pensez obtenir du bien. Parfois on va vous demander une estimation du loyer faite par une agence immobilière.
- Un devis concernant les travaux, meubles, matériaux à faire financer.

Deux choses sont à faire avec ces documents. D'abord un résumé de votre situation et du projet, sur une seule page pour que le banquier puisse rapidement comprendre ce dernier. La deuxième chose à faire c'est soit d'avoir un dossier imprimé à présenter au banquier, soit le plus simple, d'envoyer tout par mail à votre conseiller avant le rendez-vous, pour qu'il ait toutes les informations lors de votre entrevue.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Voyons à présent les principales caractéristiques d'un emprunt.

Les garanties

Le but de la banque est de diminuer son risque au maximum et cela passe donc par la prise de garantie. Cela protège la banque dans le cas où vous feriez défaut, c'est-à-dire que vous ne remboursiez pas vos échéances d'emprunt. Ainsi, en plus de votre engagement à rembourser l'emprunt, la banque va prendre d'autres garanties.

L'organisme de caution

C'est le système le plus répandu (environ 60% des dossiers de garanties), l'organisme de caution, s'engage à prendre à sa charge les mensualités dans le cas où vous ne pourriez rembourser vos échéances. L'organisme de caution le plus connu est Crédit Logement, mais il en existe d'autres en fonction de la banque auprès de laquelle vous allez emprunter ou de votre situation. Pour résumer la façon de procéder de manière simple, au début de votre emprunt, vous contribuerez à un fonds commun et ce fonds commun sert ensuite à payer les prêts en défaut.

Dès lors que la banque a l'accord de l'organisme de caution, vous n'aurez en principe aucun mal à obtenir votre financement, la banque étant certaine de se faire payer soit par vous, soit par l'organisme de caution. Pour connaître le coût de cette garantie, vous pouvez faire une simulation sur le site de Crédit Logement^[19]. Vous payez, au départ pour cette garantie, et une partie peut vous être restituée à la fin de l'emprunt. À l'heure où j'écris ces lignes, pour un emprunt de 100 000€, on paye au départ 1600€ et on peut espérer récupérer la moitié au terme de l'emprunt. Attention, ce coût de la garantie n'est pas toujours anticipé par le banquier et du jour au lendemain, la somme vous est prélevée sans que vous ne l'ayez réellement prévu.

La banque privilégie plutôt ce type de garantie, car elle est souple et que l'établissement est sûr d'obtenir les fonds. En parallèle, il existe des garanties sur les biens dites garanties réelles.

Les garanties réelles

Les garanties réelles s'appuient sur la valeur du bien mis en garantie, le plus souvent le bien dont vous allez faire l'acquisition. Dans le cas où vous ne rembourseriez pas votre emprunt, la banque pourra donc le saisir et le vendre. On voit tout de suite pourquoi la banque privilégie les organismes de caution, en effet, elle n'a pas à s'embêter avec des procédures de saisie et de vente du bien pour récupérer les sommes prêtées.

Il existe trois garanties réelles, Inscription de privilège de prêteurs de deniers (IPPD), l'hypothèque et le nantissement.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Inutile de développer sur le nantissement, cela concerne des situations bien spécifiques et si vous achetez votre premier bien, il est peu probable qu'on vous demande de faire appel à cette garantie. Le principe consiste à donner en garantie par exemple une assurance vie ou des titres financiers pour obtenir votre financement. Ce type de garantie est plutôt utilisée pour des personnes avec déjà un gros patrimoine financier.

Reste donc l'IPPD et l'hypothèque. En simplifiant, les deux garanties sont assez proches et on peut les résumer par, si vous ne payez pas, la banque saisit le bien et le vend.

Il existe quelques différences, la première est son coût, aux alentours de 0,8% du montant emprunté pour l'IPPD contre 2% pour l'hypothèque (attention ces pourcentages varient fortement en fonction des montants, mais gardez en tête que l'IPPD est en principe moins onéreuse que l'hypothèque). En outre, l'IPPD ne peut garantir que l'existant donc ni les ventes en état futur d'achèvement (VEFA) ni les travaux. J'ai déjà entendu qu'il était possible de faire un mix des deux avec IPPD pour l'existant et hypothèque pour les travaux.

Enfin lors de la cession du bien, il y a des frais de mainlevée qui s'appliqueront et qui alourdiront encore un peu plus la facture de la garantie

Mon expérience personnelle concernant les garanties

Personnellement, la quasi-totalité des biens que je détiens en nom propre a été garantie par Crédit Logement. Pour les biens que je détiens en société, j'ai des garanties réelles, car à ma connaissance, il n'est pas possible de faire appel aux organismes de caution pour les financements en société. L'important comme toujours est d'avoir les fonds pour financer ses projets.

Conditions et durées ;

Avant tout de chose il faut garder à l'esprit ce qui est important de ce qui l'est moins dans un financement.

Pour moi le critère numéro 1 de très loin est : obtenir l'argent !! À cela s'ajoutent deux autres critères que je considère comme essentiels qui sont la durée et surtout l'apport.

En effet, dans un monde de taux bas, emprunter sur une durée longue permet de dégager ce qu'on appelle communément du cash-flow. En tout cas, si vous voulez pouvoir enchaîner les investissements, il va falloir optimiser à la fois les flux et votre trésorerie. Comment est-ce qu'on diminue les flux de remboursement ? En empruntant sur une durée assez longue. Personnellement, j'ai un emprunt sur 25 ans et tous les autres sur 20 ans. En dessous de 20 ans, il va être compliqué d'avoir des loyers qui couvrent le remboursement et tous les frais annexes. J'ai la plupart de mes emprunts sur 20 ans parce que ma banque principale ne propose pas une durée plus longue. Essayez d'obtenir dans tous les cas un emprunt sur minimum 20 ans. Une durée de 25 ans peut être opportune si vos revenus sont assez faibles ou si vous commencez vos investissements. Je n'irais pas sur une durée supérieure à 25 ans, car bien souvent les taux augmentent fortement une fois passée cette durée de 25 ans et la mensualité va donc peu baisser alors même que la durée se rallonge fortement.

Le deuxième critère concerne l'apport. En effet c'est le nerf de la guerre une fois que l'on démarre, car bien souvent on a que peu de fonds à injecter dans un projet. En outre, du fait de la faiblesse des taux actuels, il est peu rémunérateur d'engager des liquidités dans un emprunt. Sur vos premiers projets, la banque peut vous aider fortement en vous demandant un apport très limité. Lorsque l'on ne met pas du tout d'apport, on a coutume d'appeler ça un emprunt à 110 %. Pour ma part j'en ai déjà effectué un. Ce qu'il faut bien avoir à l'esprit c'est que pour dégager du cash-flow chaque mois à savoir la différence entre le loyer perçu et le remboursement, plus vous allez emprunter d'argent et plus ce cash-flow va diminuer. Bien entendu en plus du remboursement de l'emprunt d'autres charges viennent s'ajouter notamment la taxe foncière, les assurances, les charges de copropriété non récupérables ou encore les petites réparations. Dans le cas où vous avez très peu d'épargne, la question ne se pose pas, il va falloir trouver un financement dans lequel vous allez mettre le moins d'apport possible. Il faut bien garder à l'esprit qu'au départ les premiers mois de possession d'un appartement peuvent faire fondre votre trésorerie comme neige au soleil. Il y a bien souvent des imprévus que vous n'avez pas vus pendant vos visites, par exemple un chauffe-eau qui lâche rapidement, un volet qui ferme mal, un robinet qui fuit, etc. En outre, vous n'allez peut-être pas trouver votre locataire immédiatement et chaque mois de vacance va grandement impacter votre trésorerie. En effet, très souvent, les bons profils de locataires n'ont pas encore déposé leur préavis dans leurs logements actuels. Ce sont des personnes qui sont organisées et donc qui font les choses dans l'ordre (trouver un logement puis quitter l'ancien). À l'inverse, les profils plus difficiles sont souvent presque à la rue et ont besoin d'un logement immédiatement. Si vous n'avez pas la trésorerie suffisante pour patienter un, deux ou trois mois le temps que les locataires sérieux prennent possession des lieux vous risquez de choisir un mauvais profil qui vous créera nombre de problèmes par la suite.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Peu importe ce que la banque vous demande, il faut garder, je pense, au grand minimum 3000 € de trésorerie de côté pour un appartement dans lequel vous n'avez pas ou quasi-pas de travaux à effectuer. Rien que si vous voulez passer en location meublée, cela va rapidement vous coûter 2000 € de meubles.

Donc tout dépend de votre trésorerie, pour ma part je mets la plupart du temps 10 % du projet total frais de notaire inclus en apport. Donc globalement, mon emprunt correspond à peu de chose près au prix du bien frais d'agence inclus.

C'est donc à vous d'arbitrer entre votre épargne et vos revenus. Si vous avez beaucoup d'épargne et peu de revenus, il peut être intéressant de mettre un peu plus d'apport dans un bien. À l'inverse si vous n'avez presque pas de liquidités, votre objectif va être de diminuer au maximum l'apport.

Les autres caractéristiques de l'emprunt sont selon moi beaucoup moins critiques, mais je vais quand même en faire le tour rapidement.

Premièrement, une négociation qui est possible et que j'essaie de faire au maximum consiste à obtenir un différé d'emprunt. Pour faire simple, pendant une période donnée, vous n'allez rembourser en général que les intérêts et l'assurance. Cela permet, à la fois de faire face à la vacance locative des premiers mois, mais également de pouvoir reconstituer l'apport qui a été mis dans le projet. Même si vous avez un bien dont le loyer est du double de l'échéance d'emprunt, cela va nécessiter énormément de temps pour vous reconstituer l'apport initial.

Exemple : vous avez un bien avec les caractéristiques suivantes :

- Prix d'achat : 50 000€
- Apport : 5 000€ correspondant aux « frais de notaire »
- Loyer hors charges : 500€
- Mensualité d'emprunt : 250€ par mois
- Taxe foncière : 550€
- Assurance PNO et emprunt : 20€ par mois
- Charges non récupérables : 25€ par mois
- Réparation et vacance locative : 500€ par an.

Trésorerie dégagée sur un an :

= loyer x 12 – échéance d'emprunt x 12 – taxe foncière – assurances annuelles – charges annuelles non récupérables – réparation et vacance locative
= 500x12 – 250x12 – 550 – 20x12 – 25x12 – 500
= 6 000 – 3000 – 550 – 240 – 300 – 500
= 1 410€

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

On voit qu'en partant d'un scénario relativement optimiste (loyer de 500€ par mois pour un bien payé 50 000€ et seulement 500€ de réparation et vacance locative), il va falloir plus de trois ans pour récupérer l'apport initial de 5000 €. Imaginez maintenant que vous ayez réussi à obtenir un différé d'emprunt de 12 mois. En faisant simple, vous allez récupérer les 1 410 € de notre exemple ainsi que les mensualités d'emprunts de 3000 € sur l'année. Vous allez tout de même en payer les intérêts et assurances probablement pour environ 500€, mais en un an vous aurez récupéré pas loin de 4 000 € sur les 5 000€ engagés au départ. Ainsi vous pourrez enchaîner sur de nouveaux projets grâce à ces fonds. Il est possible d'obtenir des différés jusqu'à trois ans à ma connaissance, personnellement je n'ai jamais dépassé l'année (parce que j'évite les biens avec de gros travaux). Ici encore, tout dépend de votre banque. Pour certaines banques il va falloir justifier de certains travaux pour obtenir le différé, mais ce n'est pas toujours le cas. En tout cas, on peut obtenir un différé plus long que la durée des travaux. Attention cependant, la plupart du temps, la période de différé viendra en déduction de la durée totale de l'emprunt. Cela veut dire que si vous avez un différé d'un an pour un emprunt sur une durée de 20 ans, vous allez rembourser la totalité du capital sur 19 ans. Cela fait mathématiquement augmenter votre mensualité et donc votre taux d'endettement pour les prochains emprunts.

Pour résumer dans l'ordre de ce qui est important

1. Obtenir les fonds
2. Avoir un financement sur 20 ans minimum
3. Mettre un apport qui soit cohérent avec votre situation.
4. Obtenir un différé de remboursement d'emprunt si possible.

Concernant les autres points liés au financement, selon moi, en tant qu'investisseur, ils sont bien moins importants. Si vous avez trouvé un bien rentable, vous allez facilement pouvoir faire face aux légers surcoûts liés à des conditions moins avantageuses concernant ces derniers.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

1. Le taux : c'est la première chose que l'investisseur débutant ou le non-investisseur va regarder. Mais dans la période actuelle, les taux sont de toute façon très bas, il n'y a pas lieu de les négocier particulièrement. Vous voulez construire une relation durable avec la banque, donc acceptez ce qu'elle vous propose. En général j'écris dans ma demande de financement « je vous fais confiance pour me proposer un taux compétitif ».
2. Assurance emprunteur : C'est ici que la banque fait une marge conséquente sur votre emprunt. Laissez la banque gagner un peu d'argent, ce que vous voulez c'est l'emprunt. Si vos relations se détériorent avec la banque, il est possible de changer d'assurance pendant l'emprunt. Grâce à la loi du 28 février 2022 (applicable à tous les contrats à partir du 1er septembre 2022), il est possible à présent de changer à tout moment d'assurance pendant la durée du prêt.
3. Les Indemnités de Remboursement Anticipé (= IRA). Lorsque vous revendez un bien, vous pouvez être amené à payer des IRA plafonnés à 3 % du solde restant dû ou à six mois d'intérêt. Avec les taux actuels, cette pénalité est peu élevée, mais vous pouvez demander une clause pour en être exonéré. Pour ma part je l'obtiens dans toutes les offres de prêts.
4. Les frais de dossier. La banque va vous faire payer des frais de dossier lors de la signature de l'emprunt, ces frais sont largement négociables et je crois qu'il est possible de ne pas en payer du tout. Je les ai déjà négociés drastiquement sur certains emprunts, mais avec ma banque principale, je paye ce qu'elle me demande, toujours avec pour idée de construire une relation de long terme. Ici également, si vous n'avez pas trop de trésorerie, il peut être judicieux de négocier en priorité les frais de dossier par rapport au taux, à l'assurance ou aux IRA qui elles seront payées lorsque vous toucherez des loyers.

Maintenant que vous avez tous les éléments, le financement se passe généralement en trois étapes. D'abord vous faites ce qu'on appelle une demande de prêt, ensuite vous obtiendrez une offre de prêt (le Saint-Graal), que vous devrez renvoyer après un délai de 11 jours minimum après réception. Enfin, lorsque tout sera prêt pour la réitération par acte authentique, le notaire procédera à un appel de fonds auprès de votre banque. Attention un certain délai peut être nécessaire entre le renvoi de l'offre de prêt signé et la mise à disposition des fonds par la banque auprès du notaire.

La dernière ligne droite, la semaine de signature chez le notaire.

Si vous voulez en savoir davantage sur le sujet, j'ai fait un épisode qui traite de ce thème [\[20\]](#).

Vous y êtes, vous avez trouvé le bien, vous avez votre financement, il est donc temps de récupérer les clés en allant signer chez le notaire. Quelques vérifications sont indispensables au cours de la semaine durant laquelle vous allez signer.

Premièrement, il va falloir aller revoir le bien. En effet il faut s'assurer, que le bien n'est pas squatté, qu'il n'y a pas eu de dégâts, ou encore si le propriétaire précédent s'était engagé à faire des travaux à ce que ces derniers ont bien été faits.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Il m'est arrivé une seule fois de ne pas aller voir un bien et je l'ai amèrement regretté. Il s'est avéré qu'il y avait eu une fuite d'eau dans l'appartement. Résultat, quatre mois pour régler le problème et par conséquent aucun loyer encaissé pendant ce temps.

Pour ma part, j'y vais vraiment à la dernière minute dans l'heure précédant la signature de l'acte. Mais c'est à vous de voir en fonction de vos disponibilités et de celle du vendeur ou de l'agent.

Au cours de cette visite de contrôle, pensez à poser toutes les questions que vous jugerez utiles du type l'emplacement du local à vélo, comment se passe la sortie des poubelles etc. Vous allez également effectuer le relevé des compteurs. Prenez en photo le numéro du compteur électrique, cela pourra être nécessaire pour le transfert du contrat. Également demandez au vendeur ou à l'agent immobilier le nom du précédent locataire ici aussi c'est très utile pour le transfert de certains contrats ou pour Internet.

Quand vous êtes sur place, vérifiez bien que le vendeur a toutes les clés notamment celle de la boîte aux lettres de la cave ou encore la télécommande du parking, car sinon cela va être à vous d'obtenir une nouvelle clé et éventuellement de faire appel à un serrurier à vos frais.

Il m'est arrivé une fois de ne pas obtenir la clé de la boîte aux lettres, je m'en suis souvenu pour la suite et lors d'un de mes achats récents j'ai demandé à l'agent s'il avait la clé de la boîte aux lettres ce qui n'était pas le cas. Cela a été mentionné dans l'acte et le vendeur a donc dû payer à ses frais la somme de 120 € pour l'intervention du serrurier.

Deuxièmement, vous devez anticiper la mise en location du bien. (Ce conseil de bon sens va vous faire gagner des dizaines ou des centaines fois le prix du livre). Tout le monde devrait le faire, mais j'ai l'impression que personne ne le fait comme moi. Lors de cette visite, si elle a lieu quelques jours avant la signature, prenez des photos de l'appartement comme si vous alliez publier une annonce (c'est d'ailleurs ce que vous allez faire).

Si vous visitez quelques heures avant la signature, alors il faut demander à l'agent de vous fournir des photos du bien pour votre annonce pour déposer l'annonce de la mise en location. Quelques jours avant la date de l'acte authentique, je publie l'annonce de location afin de ne pas perdre de temps. Bien entendu, je fais cela dans le cas où il n'a pas de travaux à effectuer ou alors seulement des très petits travaux du type peinture ou changement de sol. Bien souvent je signe le vendredi en fin de journée et le samedi je fais les visites pour trouver un locataire et je trouve un ou plusieurs candidats qui conviennent. Comme ça on ne perd pas de temps ! N'oubliez pas que vous commencez à rembourser dès lors que la banque a fait le transfert des fonds, idem pour la taxe foncière ou les charges de copropriété. Si vous louez un appartement, 600€ par mois, chaque jour qui passe où l'appartement n'est pas loué représente un manque gagné de 20€. Si vous avez des travaux à effectuer, essayez de faire coïncider ces derniers avec la date de signature.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Pour les travaux, en général l'élément bloquant est le calendrier de l'artisan et ses disponibilités et non pas celles du notaire. Donc si l'artisan n'est disponible que dans deux semaines par exemple, il peut être opportun de décaler la signature de deux semaines pour ne pas avoir un appartement vide. Lors d'un de mes derniers achats j'ai signé le vendredi et le lundi l'électricien était sur place pour effectuer la mise aux normes de l'électricité dans l'appartement, le mercredi, soit moins d'une semaine après l'appartement était prêt pour être mis en location. Le dicton le temps c'est de l'argent prend tout son sens dans ce cas-là.

Troisièmement, si ce n'est pas déjà fait, mettre à disposition sur votre compte courant, les fonds nécessaires pour le paiement de l'apport et des frais liés au financement.

Quatrièmement, souscrire une assurance propriétaire non occupant avant la signature. Cela coûte en général entre 10 et 15 euros par mois.

Cinquièmement, amener un chéquier pour régler les proratas de taxe foncière et des charges de copropriété à l'ancien propriétaire.

Voilà, vous êtes fin prêt, essayez d'en profiter un maximum c'est l'aboutissement de souvent plusieurs mois de recherche et de démarches. Quand vous êtes chez le notaire, vérifiez bien sur les plans que ce que vous achetez est effectivement ce qui était convenu. Il m'est déjà arrivé de me rendre compte que le garage sur les plans n'était pas le même que celui que j'avais visité. J'ai donc stoppé la signature, le temps que le vendeur règle ce point.

Ce n'est pas obligatoire, mais si l'affaire s'est bien déroulée vous pouvez acheter des chocolats ou du vin pour le vendeur, l'agent immobilier, pour le notaire et votre banquier. Comme toujours, on est dans l'optique d'enchaîner les acquisitions et ces personnes vous seront d'une très grande utilité dans votre constitution de patrimoine. Pour ma part j'ai par exemple déjà acheté simplement une boîte de chocolats pour un agent immobilier et ce dernier m'a rappelé pour trois biens.

Même si on peut effectuer des acquisitions sans avoir de réseau, ce dernier vous facilite grandement la tâche pour empiler les lots comme des Lego.

Enfin, assurez-vous de bien récupérer les clés. Cela peut paraître être du bon sens, mais cela m'est déjà arrivé deux fois de repartir de chez le notaire sans les clés. C'était probablement lié à trop d'excitations et d'émotions. C'est toujours un peu gênant.

On touche au but, la mise en location

Nous y sommes, vous avez à présent les clés et vous devez mettre votre bien en location. S'il y a des travaux, incontestablement cela va décaler la date de mise en location, sinon il faut procéder à cette dernière le plus tôt possible.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Passer par un agent pour la mise en location ?

Pour ma part j'évite au maximum de passer par un agent pour la mise en location. En effet, j'ai eu de mauvaises expériences tout comme beaucoup de personnes de mon entourage en passant par des agents immobiliers pour la mise en location. Le problème principal selon moi c'est que l'argent qui part chaque mois pour le remboursement de l'emprunt n'est pas le leur comme on dit parfois au poker il faut avoir du « skin in the game ». L'agent immobilier n'en a que faire que ça prenne un ou deux mois pour vous trouver un locataire. J'ai encore récemment essayé de passer par une agente immobilière car elle avait proposé de s'occuper gratuitement de la mise en location du bien et ce fut un échec retentissant. Au lieu de louer le bien en quelques jours cela aura pris deux mois. Enfin beaucoup de locataires potentiels, et pas seulement les pires, ne veulent simplement pas payer de frais d'agence et on les comprend. Donc vous allez en plus toucher moins de cibles potentielles.

Rédigez une annonce

Rédiger une annonce pour la location n'est pas une tâche qui s'improvise. Cela fait probablement des semaines ou des mois que vous êtes sur l'acquisition de ce bien mais il ne sera rentable qu'une fois loué donc il faut y dédier une concentration et un temps de qualité.

Si vous avez déjà analysé des annonces, vous pouvez très rapidement constater les problèmes suivants. Les annonces sont incomplètes, les adresses ne sont pas fournies et la disponibilité n'est pas toujours indiquée.

Aussi, dès le titre de l'annonce vous devez indiquer clairement l'adresse du bien, par exemple, « T2 Lumineux 40 m2 - avenue du Maréchal Foch, proche gare avec parking ».

Dans la description du bien, mentionnez au minimum l'adresse, les commerces, écoles ou hôpitaux et autres commodités avec leurs dénominations et la distance exacte. Ne dites surtout pas proche centre-ville ou à proximité des écoles ou quelque chose de générique comme ça. Dites qu'il y a un supermarché à trois minutes à pied, que l'hôpital est à sept cent mètres ou encore l'arrêt de tram « porte d'Italie » est à trois minutes à pied, etc. Mentionnez également directement le loyer charge comprises, ainsi que le dépôt de garantie et demandez aux personnes qui vous contactent par message ou e-mail de se présenter rapidement ainsi que leur situation (nombre de personnes type d'emploi etc).

Ensuite, bloquez une demie ou une journée de visite, personnellement je le fais le samedi. Le ratio que je constate lorsque je fais visiter le bien est sur 10 visites, 7 ou 8 personnes sont intéressées, 3 ou 4 avec des dossiers qui conviennent et je sélectionne parmi celles-ci mon futur locataire. Souvent, on a l'impression qu'on a pléthore de choix mais finalement il ne reste plus qu'un ou deux dossiers intéressants. Dans tous les cas ne faites pas patienter les locataires potentiels, répondez rapidement, maximum 48h après. On essaye de faire les choses correctement à chaque étape de l'investissement, ce n'est pas parce qu'on ne vous rappelle jamais que vous devez en faire de même.

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Comment choisir un bon locataire ?

Alors c'est la question 1 million d'euros. En effet on ne peut jamais être sûr de rien. Pour ma part j'assure tous mes appartements contre les loyers impayés. Il existe deux types d'assurances loyers impayés à savoir la garantie Visale fournie par action logement et qui est gratuite, mais qui est soumise à certaines conditions ou sinon des garanties privées qui coûtent environ 2,5 % du loyer. Forcément la garantie Visale a pour gros avantage d'être gratuite et assez facile à mettre en place. Pour moi, dès lors que le dossier d'un locataire est accepté par une assurance, cela lui donne un gros avantage. Ensuite, il faut voir comment vous sentez la personne, j'ai déjà eu un candidat qui m'attendait bière à la main et clope au bec, forcément je ne lui ai pas donné l'appartement. Un autre m'a expliqué qu'il gagnait plus que sur sa fiche de paye, car en plus de son métier d'agent de sécurité en boîte de nuit il était « chauffeur » pour un homme d'affaires russe qui le payait en espèce. Son poing faisant la taille de ma tête, je me suis dit que ce n'était pas le genre de personne avec qui j'avais envie d'être en litige. Si vous avez le choix entre plusieurs étudiants, beaucoup d'investisseurs privilégient les parcours longs du type ingénieur ou médecine. C'est ensuite du ressenti, essayez d'avoir quelqu'un de propre sur lui, forcément si vous avez un petit appartement, évitez les familles avec 4 enfants. Pensez à l'usure de l'appartement, en général une personne ou un couple va moins abîmer l'appartement qu'une famille avec enfants en bas âge, chien et chat.

Privilégiez les personnes qui arrivent à l'heure également. En réalité, on fait presque passer un entretien d'embauche au futur occupant. Essayez de voir s'il écrit correctement, s'il ne vous tutoie pas, s'il répond rapidement, s'il a l'air enthousiaste par rapport au logement. Pour en avoir fait l'expérience, évitez les personnes qui posent trop de questions, qui semblent trop procédurières, qui vont chercher la petite bête. J'ai également entendu de la part de certains investisseurs qu'ils écartaient les personnes avec des revenus trop élevés, car elles auraient un niveau d'exigences supérieur. Ce n'est pas quelque chose que je pratique (généralement je suis plutôt confronté à des personnes avec des revenus trop faibles que trop élevés pour être honnête), mais je pense que vous comprenez l'idée. J'ai des locataires étudiants dont les parents ont des revenus très élevés, et j'ai toujours eu de bonnes expériences avec eux. Au final, vous voulez un locataire autonome, qui prenne soin du logement et qui paye à temps.

Bien entendu, essayez au maximum de privilégier des profils qui vont rester longtemps dans l'appartement, des personnes installées dans la région avec un CDI de préférence. Même si on n'est jamais sûrs de rien, si la personne vous indique qu'elle vient pour un stage de 6 mois, vous avez de bonnes chances de croire que dans 6 mois vous devrez remettre l'appartement en location.

Le locataire va devoir vous fournir un certain nombre de documents notamment, contrat de travail, fiche de paie et avis d'imposition. Une bonne technique pour s'assurer de la véracité des documents est d'aller vérifier l'avis d'imposition sur le site des impôts[21].

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Petit rappel, si vous louez à une personne âgée de plus de 65 ans et en fonction de ses revenus, vous ne pourrez pas donner congé à la personne âgée ou uniquement dans des cas très spécifiques. Si vous voulez garder votre logement pour très longtemps cela ne pose pas de difficulté, si vous envisagez de le vendre à court ou moyen terme, cela peut s'avérer plus problématique.

Déléguer ou non la mise en location et la gestion locative

Une fois que vous avez trouvé un locataire, l'étape suivante va consister à signer un bail et établir l'état des lieux d'entrée.

Pour ma part, je fais la quasi-totalité des visites de mise en location moi-même, car cela permet de trouver un locataire plus rapidement et d'interagir avec le futur occupant. Ensuite je donne tous les éléments à un gestionnaire locatif qui s'occupe de la signature du bail, de l'état des lieux d'entrée et de la souscription à la garantie loyers impayés.

Avoir un gestionnaire me procure plusieurs avantages et est en cohérence avec ma stratégie qui consiste à « empiler les lots comme des Lego ». Je n'ai pas pour ambition de vivre de mon immobilier pour le moment, mais de faire l'acquisition du plus grand nombre de biens rentables. Il faut donc que je me concentre sur la recherche de biens et de financement et que l'exploitation des biens me prenne le moins de temps possible. Bien entendu, chacun aura une stratégie différente et pourra s'adapter. Les avantages que je vois à la gestion locative :

- Sécurité juridique concernant les baux. C'est leur métier et ils ont accès à des ressources mises à jour par des juristes.
- État des lieux d'entrée et de sortie effectués correctement et avec une grande expérience
- Ne pas être dérangé dès qu'il y a un problème avec les locataires. C'est la raison principale pour laquelle les bailleurs passent par un gestionnaire. Même si c'est rare qu'il y ait des problèmes, ils arrivent le plus souvent quand cela ne vous arrange pas du tout. Donc je suis très content qu'il puisse s'occuper de cette partie. J'ai par exemple eu une chaudière qui a cessé de fonctionner en plein mois de février. Même en la remplaçant par une toute neuve, cela ne fonctionnait toujours pas ! (Après coup, on a compris qu'il s'agissait en plus d'un autre problème). Croyez-moi, j'étais très content que mon locataire contacte le gestionnaire plutôt que moi.
- Il gère les garanties loyers impayés. Ces garanties, comme toutes les assurances, peuvent demander des conditions très précises pour vous assurer, avec déclaration de l'impayé au bon moment, envoi de courrier recommandé, etc... Le gestionnaire va respecter la procédure bien mieux que moi, d'autant qu'il a une certaine expérience dans le domaine.
- Il facilite grandement la tâche quand vous investissez loin de chez vous. Je réside à l'étranger une grande partie de l'année et avoir une personne de confiance sur place est très appréciable.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Ce qu'il faut bien comprendre, c'est que même si vous possédez 10 ou 20 lots, vous aurez beaucoup moins d'expérience qu'un gestionnaire qui en gère des centaines. Vous allez peut-être faire 3 états d'entrée des lieux par an, là où lui en effectue chaque semaine, donc avec l'expérience il s'en chargera probablement mieux que vous.

Concernant les inconvénients de la gestion locative que j'ai identifiés :

- Le coût : entre 7 et 7,5% du loyer. Bien entendu cette charge est déductible des impôts, mais ce n'est pas pour cela qu'elle est gratuite.
- No skin in the game : pour en revenir à l'expression utilisée auparavant. L'argent que vous recevez ou payez en cas de réparation n'est pas l'argent du gestionnaire, donc forcément il va mettre moins d'entrain à maximiser la rentabilité que vous.
- Les interventions de votre part : ce n'est pas parce que vous déléguez la gestion que vous n'aurez rien à faire. Vous allez tout de même valider des dépenses, choisir un produit plutôt qu'un autre. C'est beaucoup moins prenant que si c'est vous qui vous en occupiez directement, mais ce n'est pas totalement passif non plus.

Le débat se pose forcément quand vous n'avez qu'un lot, d'un côté, la gestion de ce dernier n'est pas vraiment chronophage donc vous pourriez vous en occuper, de l'autre vous n'avez aucune expérience et vous pourriez prendre de mauvaises décisions (par exemple, en utilisant un modèle de bail qui n'est plus d'actualité).

Si vous décidez de gérer directement votre bien (j'ai tout de même 2 biens que je gère en direct, car je ne possède que ces 2 dans ce secteur), il va donc falloir signer un bail et procéder à un état d'entrée des lieux.

Concernant le bail, vous trouverez des modèles sur Internet, rien n'atteste cependant qu'ils sont complets et à jour. Faites bien vos recherches si vous utilisez ce type de bail. Dans tous les cas, il faut bien entendu utiliser un bail qui soit en accord avec le logement, soit un bail nu si vous exploitez le logement en nu, soit un bail meublé. Si vous faites de la colocation, ici aussi, il s'agira d'utiliser un bail spécifique. En plus du bail vous allez devoir fournir un certain nombre de documents à votre locataire, notamment un état des lieux, une notice d'information relative aux droits et obligations des locataires et des bailleurs, un inventaire des meubles dans le cas où vous feriez de la location meublée, la liste des charges récupérables et des réparations locatives, un extrait du règlement de copropriété, les diagnostics (DPE, Amiante, Plomb, Électricité, Gaz). Essayez de faire les choses de la façon la plus carrée possible. Tout peut très bien se passer même avec un bail « en carton » mais le jour où il y a un problème vous risquez de payer le prix de votre amateurisme le cas échéant.

Concernant l'état des lieux, ici aussi, faites en sorte qu'il soit fait correctement. Il doit notamment mentionner les informations suivantes :

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

- Nom et prénom du locataire et du bailleur
- Date d'établissement de l'état des lieux d'entrée
- L'adresse du bien concerné
- Relevés de compteurs individuels de consommation d'eau, de gaz et d'électricité
- Clés fournies
- Description détaillée de l'état de chaque pièce (sol, mur, plafond) je vous conseille également de faire des photos et une vidéo.
- Signature des parties en présence

Vous l'aurez compris, cette dernière étape d'état des lieux et signature des baux n'est pas ma spécialité car je la délègue le plus souvent. Si vous voulez tout savoir sur cette partie, je ne peux que vous recommander de vous diriger vers Claire, une personne de mon réseau diplômée huissier de justice et investisseuse ayant une très bonne maîtrise du sujet.[\[22\]](#)

Dans tous les cas, ne donnez jamais et en aucun cas, les clés à un locataire tant qu'il n'a pas payé son dépôt de garantie et qu'il ne vous a pas fourni une attestation de responsabilité civile locative. Je l'ai fait une fois, je n'avais reçu que la moitié du dépôt de garantie, le reste était soi-disant « en route », je partais en vacances le lendemain. Et bien je n'ai jamais reçu le reste et c'est la seule locataire avec qui j'ai eu réellement des problèmes d'impayés. Il y a bien souvent des conditions qui vont vous faire penser que vous pouvez faire une exception dans ce cas précis. Mon conseil est, ne le faites pas, peu importe les circonstances.

Et maintenant ?

Vous y êtes, vous avez réussi votre premier investissement locatif. Vous voyez déjà les cocotiers, les Mojitos et le soleil qui vous brule la peau à longueur d'année et pourtant ce n'est que le début d'une formidable aventure.

Contrairement à la pensée populaire, gérer les locataires n'est pas si chronophage et prise de tête que l'on puisse penser.

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Le nerf de la guerre selon moi, lorsqu'on est investisseur immobilier, est la recherche de bien et le financement. Si votre bien est en bon état et bien placé, vous n'allez avoir aucun mal à trouver un locataire. A l'heure où j'achève ce livre, j'ai une annonce de mise en location sur leboncoin, pour un bien que j'ai en location, j'ai reçu plus de 50 messages en trois jours. (Loyer 540 HC – 640 C.C. pour un prix d'achat de 63 000€). Sans émettre de jugement sur l'état du monde et le marché immobilier français, nous en sommes ici aujourd'hui. Vous avez pléthore de choix de locataire dès lors que vous mettez un bien en bon état, dans une zone recherchée et à un prix en adéquation avec le marché. Dès lors, vous n'avez pas à vous mettre un stress inutile sur le dos à la moindre demande de votre locataire. Faites-en sorte qu'il se sente bien et faites les réparations nécessaires si besoin, mais faites qu'il soit le plus autonome possible. S'il y a un souci dans l'appartement, il y a de fortes chances pour que vous ne sachiez pas le régler, vous n'êtes probablement ni plombier, ni électricien, ni couvreur, donc la seule chose à faire est de contacter un professionnel qui réparera le problème au plus vite. On retombe dès lors sur la nécessité d'acheter un bien rentable dès le départ, car cela vous donnera une bien plus grande sécurité et sérénité quand il faudra effectuer des travaux, les fonds nécessaires ayant été générés d'eux-mêmes par l'exploitation du bien. Si vous achetez un bien qui est vraiment à la limite, vous allez essayer de faire de mauvaises économies pour ne pas mettre d'argent de votre poche et c'est généralement là que les ennuis commencent, des ennuis qui vous bloqueront financièrement ou mentalement pour enchaîner les opérations.

Et après on fait quoi ?

Mon opinion c'est que vous n'allez pas devenir riche avec un seul bien, il va donc falloir enchaîner les opérations pour que chaque mois, les remboursements d'emprunts (payés par vos locataires) soient de plus en plus élevés et fassent croître votre patrimoine de manière exponentielle. Pour ma part, je ne cherche plus le mouton à 5 pattes depuis fort longtemps, dès lors que je trouve un bien que je considère comme rentable, j'en fait l'acquisition. Je préfère largement avoir deux ou trois biens à 9% de rentabilité qu'un seul à 15%. Si vous voulez suivre la même stratégie que moi, il va donc falloir effectuer un grand nombre de visites, pour ensuite pouvoir vous positionner sur des biens et ainsi enchaîner les opérations. Selon votre situation, vous risquez d'avoir 2 blocages dans votre progression, vos revenus qui sont trop faibles et votre épargne qui va tôt ou tard devoir servir à payer les apports.

Concernant vos revenus, vous pouvez bien entendu essayer de les augmenter en changeant d'emploi, de secteur ou de région ou encore en développant un side business à côté de votre occupation habituelle. Si vous vous endettez en société, même en SCI, votre banquier tiendra potentiellement moins compte de vos revenus que si vous vous endettiez en nom propre.

Concernant les apports, vous allez vite vous apercevoir si vous enchaînez les opérations à quel point l'argent peut fondre comme neige au soleil (si vous achetez 300 000€ d'immobilier à crédit par an, avec 10% d'apport, cela peut vite commencer à chiffrer). Pour pallier ce problème, une des possibilités que j'ai utilisée a été de vendre deux appartements qui avaient pris beaucoup de valeur. Cela m'a permis de constituer une grosse poche de liquidité dont je me sers pour payer les apports de mes acquisitions actuelles.

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

Sinon, une bonne solution qui peut exister si vous manquez d'épargne ou que votre endettement est trop important est de vous associer. Je connais beaucoup d'investisseurs qui sont associés avec leur père ou leur frère et sœur par exemple. Je détiens moi-même une grande partie de mes biens avec un associé (plutôt pour des raisons opérationnelles et parce que j'apprécie grandement de partager mon parcours d'investisseur avec un ami), mais il peut être judicieux de vous associer, soit avec une personne qui a de l'argent et peu de temps, ou une personne plus âgée, qui aurait eu plus de temps pour épargner et qui a fini de payer sa résidence principale.

Faites très attention cependant avec le choix de votre associé, une mauvaise association peut être source d'un grand nombre de problèmes. Je vous conseille au minimum de vous assurer que vous êtes d'accord pour garder les biens sur un horizon temporel identique (si votre associé veut avoir 4 enfants dans les 5 prochaines années et acheter une maison, il risque de devoir vendre ses biens), que vous êtes au clair sur la répartition des tâches (par exemple, avec mon associé, même si on pourrait faire certains travaux, on a décidé de tout déléguer) et que votre association soit relativement équilibrée (soit vous faites les mêmes tâches à tour de rôle, soit l'un effectue plus de tâches opérationnelles quand l'autre contribue davantage au financement etc...).

Même si l'objectif de tout investisseur immobilier est faire croître ses revenus ou son patrimoine, faites-en sorte d'apprécier chaque étape du parcours. Le chemin compte finalement plus que le résultat. Faire des visites, signer chez le notaire ou mettre un bien en location sont des tâches que j'affectionne particulièrement et si vous voulez être un investisseur immobilier sur le long terme, il va falloir en apprécier le plus grand nombre d'aspect. On finira donc cette partie par cette citation !

« L'obstination est le chemin de la réussite. » [\[23\]](#)

Epilogue

J'espère que cet ouvrage vous aura éclairé sur la voie à parcourir pour vous constituer un patrimoine immobilier rentable et qui vous apporte le plus de sérénité possible.

Pour rappel si vous voulez me contacter pour toute question ou suggestions, mes coordonnées sont les suivantes :

- Mail : info@byebyepatron.net (si je n'ai pas répondu à votre email au bout de 48h il est très probable que votre email soit passé en Spam et dans ce cas là vous pouvez me recontacter via les réseaux sociaux).
- Instagram : [@bye_bye_patron](#)
- Linkedin : [byebyepatron](#)

Bien entendu, j'ai mis dans ce livre, un condensé de tout ce que j'ai considéré comme utile pour réussir votre investissement immobilier.

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

L'avantage du livre est qu'il est très facile de revenir sur une partie, l'inconvénient c'est que personne d'autre que vous-même ne peut vous motiver à aller visiter, et que vous risquez d'avoir des doutes ou des interrogations, auquel il va être difficile de trouver des réponses si vous n'êtes pas entouré d'investisseurs expérimentés.

Aussi, si vous voulez vous faire accompagner pas à pas dans votre investissement, vous pouvez rejoindre le Club1vest^[24], que j'ai créé avec mon associé et dans lequel nous guidons pas à pas les personnes qui souhaitent réussir leurs premiers investissements. Après 3 mois d'existence, la quasi-totalité des membres a déjà des compromis en cours, tous ont envoyé des offres, et les projets d'achat en cours ont rapidement dépassé le million d'euros. Nous sommes ravis de pouvoir transmettre notre expérience, et c'est extrêmement gratifiant de voir les membres s'épanouir dans leurs projets.

Enfin, si vous appréciez le livre, vous pouvez me laisser une note et un commentaire sur Amazon et me l'indiquer par email, je vous offrirai un cadeau 😊.

Je vous souhaite tout le meilleur et n'oubliez pas, si le concept de la retraite à 65 ans vous parait peu tentant, pensez à multiplier les investissements !

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

1. Esther Jonhson [↑](#)
2. Tous les liens sont sur mon site www.grosbillets.com, les podcasts sont disponibles sur Youtube, Apple Podcast, Spotify, Google Podcast, Deezer et bien d'autres plateformes en tapant dans la barre de recherche « Byebyepatron » [↑](#)
3. https://www.amazon.fr/N%C3%Aggocier-bien-immobilier-investissement-principale/dp/B095GNLW7M/ref=tmm_pap_swatch_0?_encoding=UTF8&qid=&sr= [↑](#)
4. Pour aller plus loin je vous recommande donc l'épisode « avoir un banquier qui dit oui pour la vie interview Christophe tonbanquieradomicile ». Tous les liens vers mes épisodes sont sur mon site www.grosbillets.com et les épisodes sont tous accessibles sur les plateformes de streaming.

Lien direct : <https://www.byebypatron.net/podcast-1/episode/28a8c364/avoir-un-banquier-qui-dit-oui-pour-la-vie-interview-christophe-tonbanquieradomicile> [↑](#)

5. Décret n°87-712 du 26 août 1987: "Liste de réparations ayant le caractère de réparations locatives." [↑](#)
6. Vous pouvez écouter les épisodes du podcast avec Nathalie Delpuech qui vit de ses LCD à Balaruc les bains ou Nicolas d'Automaticbnb qui gère 25 LCD à plusieurs heures de chez lui. [↑](#)
7. Pour en savoir plus je vous renvoie à mon épisode « Altruisme et Rhumatisme, Décoration et Gros Biftons, ONG et LCD - Interview de Nathalie qui a mis Balaruc-les-Bains sur la carte » du 13.11.2021 [↑](#)
8. Pour en savoir plus je vous renvoie à mon épisode « Gérer 25 lots en location courte durée en ayant un emploi à plein temps -Interview Nicolas » du 27.10.2021 [↑](#)
9. Episode : « 6 pack et BA13 - Interview de David le plaquiste de l'immo » du 25.08.2021

<https://www.byebypatron.net/podcast-1/episode/1bd6bcd1/6-pack-et-ba13-interview-de-david-le-plaquiste-de-limmo> [↑](#)

10. Même si j'ai fait un épisode avec un agent immobilier parisien qui parvenait à obtenir de bonne rentabilité sur des petites surfaces à Paris. [↑](#)

[1 million d'euros de patrimoine ? Ca commence ici => www.grosbillets.com](http://www.grosbillets.com)

Bye Bye Patron - Votre itinéraire vers la liberté

11. <https://www.investis.fr/conseils/hausse-des-prix-de-limmobilier-en-2021-les-villes-moyennes-dominent-le-classement> ↑
12. Dont j'ai fait l'interview du cofondateur, Nicolas Decaudein, dans un de mes épisodes de podcast en janvier 2022. ↑
13. J'avais fait un de mes premiers épisodes de podcast sur la visite : « enfile ton sweat on part en visite ». Je pense que la forme des podcasts s'est grandement améliorée depuis mais sur le fond, tout ce que j'ai dit reste d'actualité. ↑
14. Si vous voulez en savoir plus, j'ai fait un épisode sur le sujet « Agnostique des diagnostics ? Je vous explique tout » ↑
15. Négocier un bien immobilier : 7 techniques pour gagner facilement des dizaines de milliers d'euros sur l'achat d'un investissement locatif ou de sa résidence principale.: Créer la bonne affaire disponible sur Amazon. ↑
16. <https://www.economie.gouv.fr/particuliers/tout-savoir-deficit-foncier> ↑
17. Certaines études effectuées aux USA, indiquent qu'un décès sur six serait lié au plomb. ↑
18. Pour plus d'information, je vous recommande mon épisode « avoir un banquier qui dit oui pour la vie ». ↑
19. <https://www.creditlogement.fr/simulateur> ↑
20. L'épisode en question s'appelle. « Comment gagner 500 euros en 3 questions ? Chez le notaire » ↑
21. <https://cfsmsp.impots.gouv.fr/secavis/> ↑
22. <https://recouvrement-facile.com/bailleurpro/> ou plus spécifiquement pour l'état des lieux, <https://recouvrement-facile.com/etat-des-lieux-pro> ou sur Instagram @clairedhuissier. Si vous lui indiquez que vous venez de ma part vous aurez un cadeau. ↑
23. Charlie Chaplin ↑
24. www.club1vest.fr ↑