

Joël Boumendil, Alexandre Bruney et Gaëtan Lefebvre





Collection Guid'Utile

Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir par Alexandre Bruney, Gaëtan Lefebvre et Joël Boumendil © Magnard-Vuibert – février 2016 5 allée de la 2<sup>e</sup> DB – 75015 Paris ISBN 978-2-311-62141-9

Aussi soigneusement établi soit-il, ce guide peut ne pas inclure des modifications de dernière minute et comporter quelques erreurs ou omissions. Faites-nous part de vos remarques et n'hésitez pas à nous proposer vos découvertes personnelles: les courriers de nos lecteurs sont lus avec grande attention.

Conformément à une jurisprudence constante, les erreurs ou omissions involontaires qui auraient pu subsister dans ce guide, malgré nos soins et nos contrôles, ne sauraient engager la responsabilité de l'Éditeur.

Maquette de couverture : HDL Design

Mise en page de l'intérieur : Hervé Soulard Responsable éditoriale : Caroline Roucayrol

La loi du 11 mars 1957 n'autorisant aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les «copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective» et, d'autre part, que les analyses et courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, «toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite» (alinéa 1er de l'article 40).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

Le « photocopillage », c'est l'usage abusif et collectif de la photocopie sans autorisation des auteurs et des éditeurs. Largement répandu dans les établissements d'enseignement, le « photocopillage » menace l'avenir du livre, car il met en danger son équilibre économique. Il prive les auteurs d'une juste rémunération.

En dehors de l'usage privé du copiste, toute reproduction totale ou partielle de cet ouvrage est interdite. Des photocopies payantes peuvent être faites avec l'accord de l'éditeur.



S'adresser au Centre français d'exploitation du droit de copie : 20 rue des Grands Augustins, F-75006 Paris. Tél.: 0144074770

Introduction 9

2. Qui êtes-vous? 14

# **S**OMMAIRE

11

<ul> <li>À quel moment faut-il commencer à investir? 15</li> <li>Est-ce pour tout le monde pareil? 15</li> </ul>
3. Quel est votre projet de vie? 16
<ul> <li>4. Quels types d'investissement sont adaptés à votre situation?</li> <li>17</li> <li>La Bourse 17</li> <li>L'épargne traditionnelle 19</li> <li>La création d'entreprise 23</li> <li>L'immobilier 24</li> </ul>
5. Pouvez-vous investir sans apport? 26
CHAPITRE 2. À CHAQUE PROFIL, SON INVESTISSEMENT IMMOBILIER! 29  1. Posez-vous les bonnes questions 29
<ul> <li>2. 19 formes d'investissement immobilier 30</li> <li>Bien d'habitation ancienne nue 31</li> <li>Bien d'habitation neuve entrant dans le cadre du dispositif Pinel 33</li> <li>Bien d'habitation meublée 36</li> <li>Location saisonnière 38</li> <li>Parking et garage 41</li> <li>EHPAD 43</li> <li>Immeubles de rapport 45</li> <li>Murs commerciaux 47</li> <li>Viager 50</li> <li>SCPI 52</li> <li>Investissement locatif à l'étranger 54</li> <li>Girardin 56</li> <li>Résidence de services (tourisme, étudiant, seniors, séjours d'affaires) 59</li> </ul>

CHAPITRE 1. INVESTIR DÈS MAINTENANT POUR L'AVENIR

1. Pourquoi ne devez-vous compter que sur vous-même? 11

•	Malraux et monuments historiques	61
•	Achat/Revente 63	
•	Parc éolien 66	

- Forêts 68
- Démembrement 70
- Crowdfunding immobilier 72

## Chapitre 3. Trouver les bonnes affaires immobilières et bien choisir 75

1	Comment	charchar	efficacement?	75
	COMMENT			

- Soyez attentif 75
- Disposez d'une grille de cotation du bien 76
- Une astuce qui vaut de l'or 77

## 2. Comment gagner du temps et passer devant les autres? 78

- Soyez attentif 79
- Constituez votre réseau et communiquez 79
- Cherchez, partout 80
- Abonnez-vous 81

#### 3. Les 3 règles d'or à respecter pour faire le meilleur choix 83

- 1<sup>re</sup> règle: sachez ce que vous voulez et ce que vous pouvez 83
- 2<sup>e</sup> règle : connaissez le prix du marché pour mieux évaluer la rentabilité du bien 84
- 3º règle: soyez réactif et organisé 86
- 4. L'élément incontournable avant toute prise de décision 87
- 5. Les astuces pour transformer une bonne affaire en pépite 94
- 6. Les types de biens à conserver, ceux à éviter 95

## Chapitre 4. Franchir le pas pour réaliser son investissement 97

- 1. Les comportements à éviter pour passer à l'action 97
  - Le manque de temps 97
  - Le manque de confiance en soi, la peur de passer à l'action 98
  - Le pessimisme 99
  - La procrastination 100
  - Le perfectionnisme 101
- 2. Garder un bon état d'esprit durant tout le processus d'investissement immobilier 102

3. Focaliser son énergie sur des	s éléments fondamentaux
pour conforter sa décision	104

- Transformez-vous 104
- Voyez le verre à moitié plein 105
- Estimez-vous 105
- Rapprochez-vous des personnes positives 105

## Chapitre 5. Comment réussir sa négociation avec tous ses interlocuteurs? 107

- 1. On ne naît pas négociateur, on le devient! 107
- 2. Les 4 piliers d'une négociation réussie 109
  - Préparez-vous 109
  - Fixez-vous un objectif 110
  - Mettez-vous à la place de votre interlocuteur 111
  - Souriez 111
  - La mise en pratique 111
- 3. Techniques et astuces à maîtriser avant toute négociation 112
  - 6 techniques pour communiquer avec son interlocuteur 113
  - 12 astuces pour parfaire sa négociation 115
- 4. Connaître ses interlocuteurs 117
  - Le vendeur en direct 117
  - L'agent immobilier 118
  - Le banquier 119
  - L'assureur du prêt immobilier 120
  - Le notaire 121
  - Le locataire 121

# Chapitre 6. Éviter les pièges avant la signature du compromis et de l'acte de vente 123

- 1. L'étape du compromis de vente 124
- 2. Les 13 éléments fondamentaux à retrouver dans un compromis de vente 126
- 3. Un focus sur 4 éléments fondamentaux 126
  - La superficie 126
  - Le dossier des diagnostics techniques (DDT) 128
  - Le dépôt de garantie 128
  - Les conditions suspensives 129

4. Les vérifications que le notai	re doit effectuer	131
<ul> <li>Le détail des frais de notaire</li> </ul>	132	

 Les 10 points de vigilance sur lesquels focaliser son attention lors de l'acte de vente 133

# CHAPITRE 7. COMMENT CONVAINCRE SON BANQUIER DE FINANCER L'OPÉRATION? 135

1. Combien emprunter? 1:	1.	Combie	n em	prunt	er?	135
--------------------------	----	--------	------	-------	-----	-----

## 2. Quel type de prêt choisir? 137

- Avant tout, bien connaître sa situation 137
- Le prêt à taux fixe 139
- Le prêt à taux révisable capé 140
- Le prêt relais 141
- Le prêt in fine 142
- Les autres prêts 143

## 3. Quelles sont les attentes du banquier? 143

- 4. Comment préparer son dossier? 144
- 5. Comment bien présenter son projet? 148
  - Connaître son projet d'investissement dans le moindre détail 148
  - Se comporter en gentleman investisseur 148
  - Gagner «subtilement » la confiance de son banquier 148
  - Avoir une confiance inaltérable en soi et son projet 149

## 6. Affronter son banquier seul ou sous-traiter cette phase à un courtier? 149

# Chapitre 8. Et maintenant, comment réussir la location de son bien? 153

## 1. Les 5 astuces pour trouver un locataire plus rapidement 153

- Rendez votre bien le plus attirant du quartier 153
- Valorisez votre bien sur Internet 154
- Utilisez les annonces inversées pour sélectionner le bon locataire 154
- Demandez un dossier locatif complet 155
- Analysez la solvabilité des candidats 156

## 2. Les 10 astuces redoutables pour choisir le bon locataire 156

- 3. Une méthode efficace pour pérenniser les relations avec son locataire 159
  - Rassurez 159
  - Affirmez-vous 159
  - Performez 159

## 4. La gestion locative, de quoi s'agit-il? 160

- Vous déléguez la gestion locative de votre bien 160
- Vous réalisez vous-même la gestion locative de votre bien 161

## Chapitre 9. Appréhender la fiscalité des biens immobiliers 165

- 1. Les subtilités liées à la notion de rentabilité 165
  - La rentabilité brute 165
  - La rentabilité nette 166
  - La rentabilité nette-nette 166
- 2. Quelle fiscalité pour les locations nues? 167
  - Le régime des revenus fonciers 167
  - Concrètement, comment procéder? 169
- 3. Quelle fiscalité pour les locations meublées? 170
  - Le régime des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) 170
  - Le statut de LMNP 171
  - Le statut de LMP 174
- 4. Le cas particulier de l'impôt sur la fortune (ISF) 176
  - Quand s'applique l'ISF? 176
  - Quelles sont les exonérations? 178

Conclusion 179

Annexes 181

INDEX 189



**Alexandre Bruney** et **Gaëtan Lefebvre**, ingénieurs et cadres dans l'industrie française, ont créé le site **construire-sa-retraite.com**, dédié à l'investissement immobilier. Ils y partagent depuis 2013 conseils et expériences et, au travers de coaching et de formations, ils accompagnent et aident leur public à se constituer un complément de revenu pour aujourd'hui et pour demain.

Joël Boumendil a fondé et dirige depuis 20 ans le groupe ACE Crédit, 3<sup>e</sup> acteur national du courtage en crédit immobilier, qui négocie pour le compte de ses clients emprunteurs les meilleures conditions du marché. Depuis quelques années, au travers d'ouvrages et de son site, http://www.acecredit.fr/, il propose des conseils qui permettront aux acquéreurs d'immobilier de réussir leur emprunt dans les meilleures conditions.

À Solène et Nathan, Notre présent pour leur futur

# **I**NTRODUCTION

« Toute personne qui investit dans un bien immobilier attentivement sélectionné, dans un quartier en croissance d'une ville prospère, adopte la méthode la plus sûre pour devenir indépendant financièrement, parce que l'immobilier est à la base de la richesse. » Cette citation inspirante de Théodore Roosevelt résume bien la puissance de l'investissement immobilier, si tant est que les précautions de base aient bien été prises.

Cet ouvrage n'est pas le premier sur l'investissement immobilier, mais il se singularise par sa genèse et son côté pratique. Vous y trouverez, de manière méthodique et détaillée, toutes les étapes requises pour parvenir à vous constituer un patrimoine immobilier pour aujourd'hui et demain.

Pourquoi l'immobilier est-il le seul moyen de s'enrichir sans apport? Quel type d'investissement choisir en fonction de votre situation? Comment trouver les bonnes affaires et choisir la meilleure? Comment franchir le pas? Comment réussir vos négociations? Comment éviter les pièges? Comment convaincre votre banquier? Comment gérer vos biens au quotidien? Telles sont les questions que chacun se pose avant de se lancer dans l'aventure.

Mais avant tout, pourquoi partager ces informations, techniques et stratégies autour de l'investissement immobilier?

Cet ouvrage naît d'abord du constat lié aux difficultés de financement des retraites. En effet, les projections établies régulièrement par le Comité d'orientation des retraites augurent d'importantes difficultés à satisfaire le paiement des pensions des futurs retraités dans les trente années à venir. Face à ce réel danger, nous avons décidé d'appliquer le principe de précaution et de prendre notre destin en main en constituant, personnellement, notre propre retraite par capitalisation. Par ailleurs, la précarisation de la société peut conduire certains d'entre nous à trouver d'autres sources de revenus afin de vivre plus confortablement, nous et notre famille, aujourd'hui et dans le futur.

Cet ouvrage naît ensuite d'une rencontre entre trois hommes partageant ce constat et voulant transmettre les clés qui permettront à tout un chacun de se constituer un patrimoine immobilier et de devenir indépendant financièrement.

Aujourd'hui, beaucoup travaillent pour vivre et non l'inverse. Notre éducation s'appuie généralement sur le fameux « il faut bien travailler à l'école pour faire ce que l'on veut

plus tard ». C'est en partie vrai, naturellement, mais une chose essentielle ne s'apprend malheureusement pas à l'école: gérer son argent et développer son patrimoine immobilier, en appliquant une hygiène financière irréprochable. C'est dans cette optique que nous vous livrons les méthodes pour y parvenir.

Même dans un monde complexe et incertain, dont il est parfois difficile de comprendre la logique, des opportunités existent. Il suffit de les provoquer, de les saisir et de les concrétiser. Forts de nos expériences dans ce domaine, nous vous proposons de suivre toutes les étapes qui vous aideront à construire votre patrimoine. Toutefois, gardez en tête que l'on n'obtient rien sans effort ni engagement de soi.

Restez concentré, positif et motivé, et préparez-vous à agir : c'est ainsi que vous gagnerez ! C'est parti, bon voyage !

# INVESTIR DÈS MAINTENANT POUR L'AVENIR

1

«En matière d'investissement, le temps perdu ne se rattrape jamais. » Gaëtan Lefebvre et Alexandre Bruney

«Le meilleur moyen de ne pas atteindre ses objectifs est de ne pas en avoir!» Sun Tzu

# POURQUOI NE DEVEZ-VOUS COMPTER QUE SUR VOUS-MÊME?

Crise, plan de sauvegarde de l'emploi, chômage, dégradation, mondialisation, précarité..., tel est le florilège lexical de la scène médiatique utilisé ces dernières années. L'aspirine qui permettrait de soigner tous ces maux économiques n'a pas été trouvée.

À ces difficultés économiques et financières, s'ajoute un contexte démographique mettant en péril l'équilibre budgétaire de nos régimes de retraite par répartition. En effet, rappelons que le problème trouve sa racine dans un déséquilibre de plus en plus marqué entre le nombre de retraités et le nombre de cotisants. Comme vous le savez peut-être, les cotisations que vous payez aujourd'hui financent bel et bien les pensions des retraités actuels. Elles ne servent pas à alimenter un fonds sécuritaire dans l'optique d'être restituées sous forme de rente au moment de la retraite.

Les gouvernements qui se succèdent actionnent toujours les mêmes leviers – recul de l'âge de départ à la retraite, augmentation de la durée de cotisation, hausse des cotisations –, qui ne semblent pas porter leurs fruits: le système de retraite agonisant ne nous laisse pas entrevoir de futur radieux.

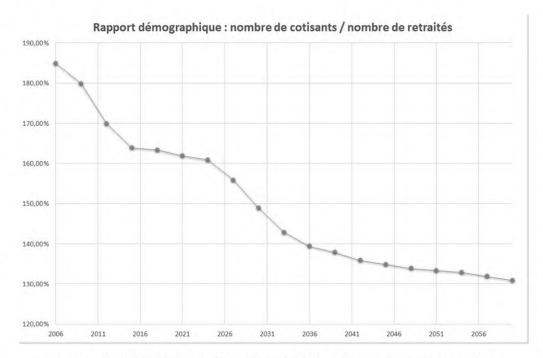
Le Conseil d'orientation des retraites (COR) rend régulièrement des rapports nous alertant sur la situation. Comme le montre le graphique suivant, le rapport démographique va

considérablement se dégrader jusqu'en 2035, puis continuer à se dégrader plus lentement jusqu'en 2050. Cette projection s'observe, quelles que soient les hypothèses retenues.

## À savoir

Retenons ces quelques chiffres: le nombre de retraités devrait passer de 15 millions en 2008 à près de 23 millions en 2050. La période allant jusqu'en 2035, marquée par la fin de l'arrivée à l'âge de la retraite des générations issues du baby-boom, présentera une hausse particulièrement rapide.

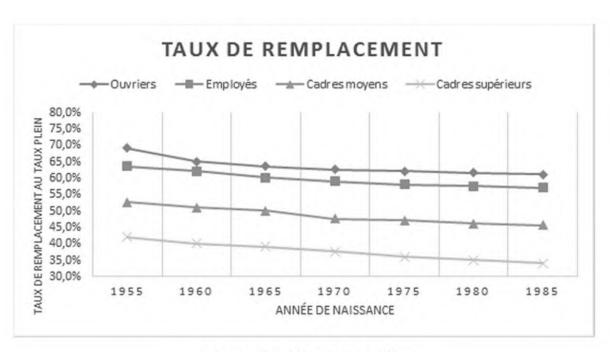
Le nombre de cotisants, quant à lui, passerait d'un peu plus de 25 millions en 2010 à 27 millions en 2030, puis augmenterait légèrement jusqu'en 2050.



Source: Comité d'orientation des retraites – Rapport démographique (Nombre de cotisants/Nombre de retraités)

Malheureusement, il ne faut pas compter, à court terme, sur un contexte économique favorable à la croissance, qui permettrait d'envisager d'éponger une part de ce déséquilibre.

Introduisons maintenant la notion de taux de remplacement, c'est-à-dire le ratio entre les niveaux de pensions versées au moment de la liquidation des droits à la retraite et les niveaux des derniers revenus.



Source: simulation BNP Paribas

À titre d'exemple, un cadre moyen né dans les années 1970 ne pourra espérer un taux de remplacement supérieur à 47 %: plus le salaire d'une personne est élevé et son année de naissance récente, plus son taux de remplacement va se dégrader.

C'est un fait indiscutable: nous sommes aux limites du régime de retraite français par répartition tel que nous le connaissons. Les pensions de retraite issues des régimes obligatoires ne suffisent plus, désormais, à maintenir notre niveau de vie après la vie active. Cette situation réellement préoccupante va entraîner de graves conséquences sur le quotidien des retraités et des actifs.

À la lumière de ces éléments et sans forcer le pessimisme, vous comprenez maintenant qu'il ne faut plus attendre de miracle du système de retraite actuel et que c'est bien à vous de prendre le taureau par les cornes en préparant votre retraite vous-même! D'autant que, si vous vous y prenez suffisamment tôt, vous réussirez à vous constituer un complément de revenu durant votre vie active, voire même à atteindre l'indépendance financière.

Imaginez-vous à cinquante ans vivre des rentes de vos investissements, sans avoir la contrainte d'une activité salariée: vous pourriez ainsi vous contenter de profiter de la vie et vous réjouir de ce que vous léguerez à vos enfants et petits-enfants.

Avouez que c'est tentant? Sachez que ce n'est pas impossible, mais attention, cela ne se fera pas non plus sans efforts ni investissement personnel.

## **Attention**

Vous trouverez dans cet ouvrage des conseils, des tactiques et des stratégies pour réussir vos investissements immobiliers, mais pas de recettes ni de potions magiques. C'est à vous de vous prendre par la main, vous ne devrez compter que sur vous-même, car personne ne le fera à votre place.

# 2. QUI ÊTES-VOUS?

Comme nous venons de le voir, ce qui nous attend à l'âge de la retraite n'est pas très optimiste: une baisse soudaine et abrupte de nos revenus entraînant une chute implacable de notre niveau de vie. Et ce, au moment même où, profitant de plus de temps libre, nous aspirons à une vie paisible orientée vers plus de loisirs et souhaitons continuer à soutenir notre famille (enfants, petits-enfants, frères et sœurs...). En bref, de nombreuses activités espérées qui risquent de nous être inaccessibles par manque de ressources.

## En pratique

Si l'on se place dans le cas d'un investissement immobilier, de manière générale, vous suivrez sans doute ces étapes :

- choix d'un bien immobilier en fonction de votre profil;
- achat du bien immobilier et mise œuvre de son financement;
- remboursement du bien;
- choix entre revente ou location (mise en place d'une rente).
- À votre avis, combien de temps faut-il pour couvrir l'ensemble de ces étapes?
- La réponse n'est pas unique. Cependant, si nous prenons l'hypothèse d'un bien s'autofinançant sur 15 ans et 63 ans comme âge de départ à la retraite, pour être dans les temps, il vous faudra commencer au plus tard à 48 ans sans oublier que, pour trouver un bien qui s'autofinance, première étape du processus, cela peut vous prendre plusieurs mois. Nous reviendrons sur la manière de trouver des biens intéressants au chapitre 3.

## À quel moment faut-il commencer à investir?

Alors, la question qui vous brûle sans doute les lèvres est: « À quel âge commencer à investir pour se constituer un complément de revenu, rapidement pour maintenant ou pour l'heure de la retraite? »

Voilà globalement le schéma de pensée de la majorité des actifs:

- 50 ans: «Il n'est pas trop tard, mais il ne faut pas tarder!»
- 40 ans: «J'ai encore le temps!»
- 30 ans: « Ah oui, il faudra que j'y pense un jour. »
- 20 ans: «C'est quoi ce truc?»

Quel que soit le type d'investissements que vous choisirez, il est important que vous compreniez que chaque investissement oblige à engager des processus spécifiques et à enchaîner certaines actions pour déclencher les mécanismes d'enrichissement.

Reprenons chaque situation:

- À 50 ans, il est déjà presque trop tard.
- À 40 ans, le temps presse : vous devriez idéalement avoir déjà réalisé vos premiers investissements !
- À 30 ans, vous avez l'illusion que la retraite est encore loin. Il est vrai que c'est l'âge où l'on est bien souvent endetté pour sa résidence principale, où l'on commence à supporter la charge des enfants et où l'on s'investit pleinement dans sa vie professionnelle. Il s'agit pourtant d'un très bon âge pour investir, car vous aurez le temps d'envisager plusieurs investissements diversifiés au cours des années suivantes.
- Même si cela peut vous surprendre, le meilleur moment pour commencer à investir est celui de l'entrée dans la vie active (aux alentours de 20 ans).

## Est-ce pour tout le monde pareil?

Comme nous venons de le voir, plus tôt vous réalisez vos investissements, meilleure est l'opportunité de constituer un complément de revenu destiné à vous aider au moment de la retraite ou, mieux encore, à atteindre une indépendance financière avant même l'âge du départ à la retraite! Cela étant, vous devez tout de même tenir compte de votre situation personnelle avant de vous lancer dans ces investissements.

Ne pêchez pas par excès d'humilité: beaucoup de choses sont accessibles dans notre société si l'on ose et si l'on s'en donne la peine. Regardez autour de vous, le monde est truffé d'exemples de personnes parties de rien ou de très peu qui, parvenues à réaliser

leurs rêves, se retrouvent à l'abri financièrement. La télévision regorge d'émissions les mettant en exergue. D'ailleurs, nul besoin d'aller si loin, vous avez certainement des exemples dans votre entourage. Nous reviendrons au chapitre 4 sur les éléments clés qui vous permettront de vous lancer dans l'aventure de l'investissement et de franchir le pas!

A contrario, ne pêchez pas non plus par excès d'optimisme. Restez conscient de vos éventuelles faiblesses, attachées à certaines contraintes inhérentes à votre situation personnelle. En effet, celles-ci diffèrent selon que vous êtes:

- célibataire;
- marié;
- avec des enfants;
- avec des personnes à charge.

Par exemple, si vous êtes marié et avez des enfants, vous devez avant tout penser au bien-être de votre famille et lui fournir l'essentiel avant de penser à un investissement immobilier. Une hygiène de vie financière est donc indispensable pour déterminer ce que vous pouvez exactement vous permettre et le montant que vous pouvez investir.

# 3. QUEL EST VOTRE PROJET DE VIE?

Désormais, vous savez que vous devez commencer à investir le plus tôt possible pour vous constituer un complément de revenu. Tout en prenant en compte votre situation et ses contraintes inhérentes, il est temps de déterminer la nature de votre projet.

Vous devez définir les objectifs que vous souhaitez atteindre concernant votre complément de revenu:

- Espérez-vous un petit plus au moment de la retraite?
- Souhaitez-vous compenser en totalité la perte de votre niveau de vie au moment de la retraite, suite à la chute abrupte de vos revenus (nous vous rappelons que les revenus d'un cadre quadragénaire aujourd'hui baisseront d'environ 50 % lorsqu'il sera à la retraite).
- Aspirez-vous à atteindre l'indépendance financière pour, ainsi, quitter avant l'âge de la retraite votre condition d'actif?

Prenez le temps de la réflexion pour vous fixer le but à atteindre.

Bien que le bonheur soit un sentiment derrière lequel chacun ne met pas les mêmes exigences, pouvoir conserver son niveau de vie de fin de carrière, lors du passage à la

retraite notamment, contribue à se libérer des contraintes quotidiennes et à profiter de la vie.

Les objectifs que vous vous fixerez vous aideront à construire votre projet de vie : en fonction de la situation à atteindre, vous mettrez en place un ou plusieurs plans d'action. Selon la valeur du complément de revenu souhaité et l'échéance à laquelle vous voulez y parvenir, vous devrez donc opérer les bons investissements.

Avec les objectifs à atteindre, vous avez défini le quoi et le pourquoi. Avec les investissements, vous élaborez le comment. Comme vous l'avez compris, ce « comment? » est propre à chacun. Les choix dépendent de qui vous êtes, de votre situation et de vos objectifs.

Dans cette optique, nous vous proposons quatre types d'investissement présentés avec les éléments majeurs qui les caractérisent.

# QUELS TYPES D'INVESTISSEMENT SONT ADAPTÉS À VOTRE SITUATION?

La définition de ces quatre types d'investissement possibles vous permet :

- D'orienter votre choix en connaissance de cause.
- De déterminer au mieux votre plan d'action.
- De définir votre projet de vie clairement.

#### La Bourse

On entend souvent que la Bourse constitue l'une des solutions évidentes pour se créer un complément de revenu. C'est peut-être vrai... ou pas! Bien sûr, des personnes s'enrichissent considérablement avec la Bourse et ses produits dérivés, mais c'est parfois au détriment d'autres: lorsque l'on achète, il faut que quelqu'un vende, et réciproquement.

Trois des secrets de la réussite en Bourse résident dans la capacité à :

- 1. Acquérir des informations clés avant les autres.
- 2. Agir avant les autres.
- 3. Sentir l'évolution des marchés avant les autres.

Seuls les traders sont susceptibles de satisfaire ces trois qualités. «L'homme de la rue » n'a pas accès aux informations, souvent confidentielles, permettant d'anticiper l'évolution des cours. Ses moyens se limitent souvent à une analyse financière issue de revues

spécialisées qui lui permet de passer ses ordres à un courtier en ligne. Le retour qu'il vise est généralement le moyen et le long terme.

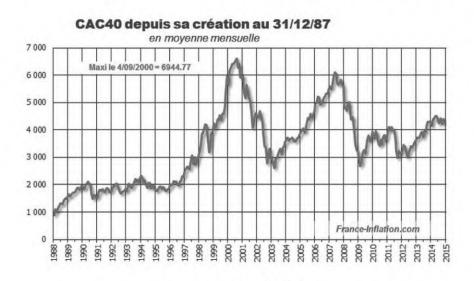
«L'homme de la rue » ignore que la plupart des opérations sont traitées sur du court terme (du milliardième de seconde à la journée) par des ordinateurs surpuissants, placés au plus près des salles de marché, alimentés en algorithmes mathématiques conçus par les meilleures têtes pensantes du moment. Il a peu de chances d'acquérir l'instinct du trader, n'ayant ni l'expérience, ni la vivacité d'esprit pour prendre la bonne décision au bon moment et très vite.

Évidemment, il existe des relais de Bourse, tels que les conseillers financiers. Leur inspiration est sans limite, leur but étant que leurs clients s'enrichissent au maximum..., à moins que ce ne soit le montant de la commission touchée à chaque vente qui les motive?

## À retenir

Certains diront que la Bourse, ce n'est pas du court terme mais du long terme! Qu'en pensent les actionnaires d'Eurotunnel, notamment les petits porteurs qui ont scrupuleusement suivi les préconisations de leur conseiller bancaire, il y a plus de 25 ans? Ou encore ceux de Natixis qui devait devenir le ténor des banques européennes avec une capitalisation boursière de rêve?

Examinons maintenant l'évolution de l'indice de référence en France, le CAC 40.



Source: France-inflation

Les plus-values boursières sont possibles et peuvent s'avérer substantielles..., tout comme les moins-values d'ailleurs! Il est en fait presque impossible de prédire si les évolutions boursières sont plus conjoncturelles que structurelles. Le système, de par sa construction, est devenu une véritable loterie pour le commun des investisseurs.

D'autres amateurs boursiers vous convaincront qu'il ne faut pas viser la plus-value à moyen ou long terme, mais plutôt le dividende. Les sociétés du CAC 40 attribuent souvent à leurs actionnaires de confortables dividendes chaque année, même quand leur résultat financier n'est pas au meilleur niveau. C'est donc effectivement un moyen d'investir en Bourse sans passer trop de temps sur la gestion de son portefeuille d'actifs.

Toutefois, le problème essentiel pour capitaliser en Bourse reste que vous aurez besoin d'une mise de fonds au départ et qu'il ne vous sera pas possible de demander un prêt à votre banquier pour acheter des actions.

## À savoir

En résumé, l'investissement en Bourse nécessite une disponibilité de fonds à la hauteur de ce que vous souhaitez investir et s'assortit d'un risque difficilement maîtrisable.

## L'épargne traditionnelle

Contrairement à la Bourse, l'épargne offre une image beaucoup plus rassurante et paisible. Ici, point de risque difficilement maîtrisable, nulle notion de «jeu» comme le laisse parfois percevoir la Bourse. Prime un sentiment de quiétude, tel un fleuve qui s'écoule tranquillement mais sûrement.

Voici un panorama des produits financiers les plus classiques qu'offre l'épargne traditionnelle.

#### Le livret A

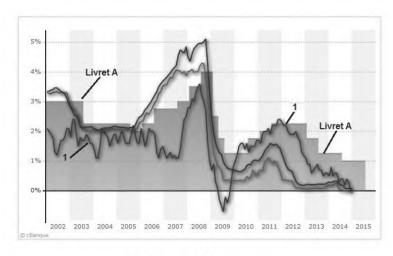
Le livret A est le mode d'épargne garantie le plus répandu parmi les ménages français. Il présente le gros avantage de ne pas être imposé. En revanche, son plafond est relativement bas, 19125 €, si l'on envisage une épargne à très long terme. Sur le graphique qui suit, l'évolution du plafond de ce livret est signalée par la courbe pleine en paliers. L'autre courbe, qui figure le plafond corrigé de l'érosion monétaire (1 € en 1970 vaut bien moins qu'1 € en 2015), est particulièrement intéressante. On voit que, depuis 1970, ce plafond évolue dans un intervalle compris entre 15 K€ et 20 K€.





Source: cbanque.com

Au-delà du plafond, il est également intéressant d'observer l'évolution du taux de ce livret A en fonction de l'évolution de l'inflation. Dans le graphique qui suit, on constate que ce taux est très lié à l'évolution de l'inflation (courbe 1). En d'autres termes, un placement réalisé sur ce support ne fera que suivre l'inflation et vous ne parviendrez donc pas à vous enrichir.



Source: cbanque.com

## À savoir

Il est intéressant de noter que, dans le cas du livret A ou du livret de développement durable (LDD), l'épargne est immédiatement disponible et les versements sont libres.

## • Le super-livret

Contrairement au livret A et au LDD dont les taux sont fixés par l'État, le taux du superlivret est fixé par la banque qui le propose.

L'objectif de ce super-livret est de proposer à l'épargnant un taux intéressant sur une période limitée. Certains établissements, bien connus du grand public, sont spécialisés dans ce type d'offres. Attention, si les taux annoncés semblent intéressants, gardez à l'esprit qu'il s'agit de taux bruts et que les intérêts sont soumis à l'impôt.

## À savoir

Il est important de noter que ce taux « intéressant » n'est souvent proposé par l'établissement bancaire que sur une durée assez courte (3 mois). Audelà de cette période, le taux appliqué est relativement faible.

Comme avec le livret A, l'épargne du super-livret reste complètement disponible et les versements sont gratuits. Si le «super-livret» est généralement gratuit – pas de frais de gestion, ni pour les versements, ni pour la fermeture –, ce n'est cependant pas une règle générale: cela dépend de l'établissement qui le propose. De la même manière, certains établissements imposent à leurs clients d'avoir un compte chez eux pour pouvoir bénéficier du «super-livret».

L'un des avantages majeurs de ce livret réside dans son plafond, bien supérieur à celui du livret A, puisqu'il peut atteindre 3 millions d'euros.

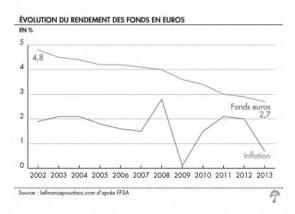
## **Attention**

Si vous souhaitez profiter du taux intéressant de ces livrets fiscalisés, ayez conscience de la «gymnastique» à pratiquer pour gérer au mieux les courtes périodes d'application des taux favorables et pour ne pas laisser dormir votre capital avec un taux de base bas.

#### • L'assurance vie

Parallèlement aux livrets, l'un des supports les plus connus en termes d'épargne garantie est l'assurance vie. Autrefois un bon placement pour assurer la transmission de son capital ou bien profiter d'une fiscalité avantageuse, avec des taux de rendement

intéressants, cet outil d'épargne vit des moments difficiles et ne présente plus le même intérêt. En effet, comme le montre le graphique suivant, le rendement moyen des fonds en euros (support majoritaire des souscripteurs d'assurance vie) a baissé de 40 % ces 10 dernières années.



Évolution du rendement des fonds d'assurance vie en euros par rapport à l'inflation

Par ailleurs, la fiscalité autour de cet outil d'épargne évolue dans un sens plutôt défavorable. Les nouveaux contrats souscrits sont imposés, même au-delà d'une détention de 8 ans. L'État étudie en outre la possibilité de prendre en compte les dates de placement dans le calcul de l'avantage fiscal et de taxer à l'impôt sur le revenu les gains des contrats d'assurance vie de moins de 8 ans.

Ainsi, même si cette solution reste une bonne voie pour transmettre une partie de son capital à sa descendance, elle devient de moins en moins intéressante sur un aspect placement financier garanti.

## L'importance d'une épargne régulière

## En pratique

Même si vous ne versez pas des sommes importantes au départ, il est fondamental d'épargner dès le plus jeune âge. Par exemple, en plaçant à 2 % 100 € chaque mois dès 30 ans, puis en augmentant cette somme de 5 % par an, vous aurez accumulé 130 000 € à la date de votre départ à la retraite: de quoi percevoir 400 € par mois jusqu'à votre décès (sur la base de la durée de vie moyenne en France). Cette somme est loin d'être négligeable quand on sait que la retraite moyenne dans le privé est inférieure à 1 200 € par mois.

Quel que soit l'âge, mais a fortiori dès le plus jeune âge, un réflexe d'épargne régulière permet la constitution d'une réserve de sécurité. En effet, la vie n'étant pas toujours un long fleuve tranquille, il faut bien organiser ses placements pour faire face aux imprévus. Dans tous les cas, si une épargne régulière apporte toujours un plus, elle ne sera pas suffisante dès lors que l'on veut conserver au moment de la retraite un niveau de revenu équivalent à son dernier salaire.

Si vous avez économisé suffisamment d'argent, l'épargne peut s'avérer intéressante dès qu'elle est garantie et que son taux d'intérêt est suffisamment élevé. En revanche, si vous n'avez aucune « mise de départ », l'épargne est peu rentable à court ou moyen terme.

## La création d'entreprise

Vous pouvez également vous lancer dans la grande aventure de l'entrepreneuriat. Qui n'a pas lu les différentes *success stories* de jeunes entrepreneurs intrépides qui se sont lancés dans des domaines tels que l'Internet, les nouvelles formes de service, etc.

La création d'entreprise est très alléchante, mais il y a plus de candidats que d'élus à la réussite. Se lancer dans l'entrepreneuriat nécessite un ingrédient absolument incontournable: avoir acquis un socle de connaissances suffisamment solide. Au-delà de ce socle, il faut avoir une volonté d'entreprendre à toutes épreuves et la cultiver. S'adapter au marché et savoir se rendre disponible aux instants clés constituent deux piliers de la réussite.

Pour vous lancer, il vous faudra suivre les étapes suivantes :

- Trouver une idée répondant à un besoin.
- Réaliser une étude de marché (clients potentiels, concurrents et évolutions prévisibles de la demande).
- Construire un business plan (évaluation de la rentabilité).
- Trouver le financement auprès des collectivités, d'investisseurs, de banques, auxquels vous devrez savoir « vendre » votre projet.
- Choisir un cadre juridique et fiscal adapté à votre projet d'entreprise (entreprise individuelle, SARL, SA, SAS, SASU).
- Réunir les compétences nécessaires: savoir recruter, acheter, vendre (votre produit ou votre service), gérer, entraîner, animer, manager, anticiper les évolutions du marché.

L'entrepreneuriat est une aventure passionnante, mais elle nécessite d'être bien préparée afin de ne pas subir les conséquences de choix hasardeux.

## Le bon conseil

Persévérez et n'abandonnez surtout pas au premier obstacle! Si vous êtes convaincu de la validité de votre projet et que sa réussite ne fait aucun doute, apprenez à rallier à votre cause les investisseurs qui n'ont pas forcément la même vision que vous. Si vous avez foi en votre projet, présentez-le leur sous son meilleur jour pour les convaincre.

D'une manière générale, il est assez difficile de développer une entreprise ou un business en conservant son statut de salarié. Il faut souvent se résoudre à quitter son emploi pour se consacrer pleinement à son projet d'entreprise. Cette décision doit être mûrement réfléchie – franchir le pas n'est pas neutre tout le monde n'en a pas la capacité, d'autant que l'important investissement personnel n'est pas toujours proportionnel aux revenus que cette activité va générer. Certains facteurs exogènes peuvent jouer en défaveur de votre projet (marché qui s'effondre, manque de matières premières...). D'autre part, et paradoxalement, il est à l'heure actuelle parfois plus facile d'obtenir des aides pour financer son projet de création d'entreprise si on est en recherche d'emploi (et non salarié).

Quoi qu'il en soit, la création d'une entreprise est un type d'investissement qui demande un engagement personnel important et se révèle souvent assez anxiogène. Enfin, cette activité nécessite au départ de disposer d'un montant de fonds non négligeable si l'on ne veut pas avoir recours à des investissements externes de type subventions, prêts, love money ou crowdfunding.

## L'immobilier

Si vous tendez l'oreille dans le métro, au restaurant d'entreprise, au café ou à la plage, vous vous apercevrez qu'un sujet revient de manière récurrente. Vous l'avez deviné, il s'agit de l'immobilier!

Qu'il s'immisce dans les conversations ou dans les thèmes abordés par les news magazines, l'immobilier occupe le devant de la scène. C'est un thème qui revient régulièrement sur la couverture des hebdomadaires et dans les articles (prix de l'immobilier, investissement immobilier...). Bien sûr, il s'agit le plus souvent d'immobilier destiné à son logement principal ou celui de sa famille. Cet immobilier-là est chargé de symboles – ceux de la famille, des parents, des enfants, de la maison avec son jardin, de la protection, d'un toit en cas de coup dur – et l'idéal de bon nombre de Français. L'immobilier est bien souvent le rêve d'une vie.

Ce rêve est parfaitement pertinent si l'on se projette au moment de la retraite. En effet, quand on est propriétaire de sa résidence principale et qu'on a fini de la rembourser, on se retrouve dans une situation intéressante puisqu'on n'a plus de frais, hormis les taxes et les charges, contrairement à ceux qui ont préféré (ou dû) rester en location et qui doivent acquitter un loyer mensuel. On augmente ainsi indirectement son revenu : ce qui n'est pas payé en loyer permet d'avoir un pouvoir d'achat plus élevé.

## L'avis de l'expert

Certains d'entre vous savent que l'immobilier est parfois en crise, thème également prisé des magazines. Nous allons peut-être vous surprendre : pour nous, ce n'est pas nécessairement une mauvaise nouvelle.

Lorsque l'immobilier est en crise, les prix s'orientent à la baisse. De ce fait, les marges de négociation sont souvent plus importantes. Le vendeur intègre la baisse probable des mois suivants et fait preuve d'une plus grande ouverture sur le prix de vente.

Vous pouvez également choisir d'investir dans un bien immobilier que vous mettrez en location. L'objectif, dans ce cas, n'est plus d'acquérir une résidence principale, mais un bien vous permettant sur le long terme, soit de vous constituer une sorte de rente (loyer versé par le locataire), soit de vous créer une réserve financière qui sera disponible à la revente de ce bien.

Une fois encore, si vous vous projetez à l'heure de la retraite, la possession d'un ou plusieurs biens immobiliers en location vous offrira ainsi un complément de revenus. Par exemple, en louant un bien 500 € par mois, une fois enlevées les taxes et certaines charges, il vous reste encore une somme mensuelle non négligeable. De même, si vous avez besoin d'une somme d'argent importante pour des raisons personnelles imprévues, vous disposerez de trésorerie en revendant l'un de vos biens locatifs.

## Le bon conseil

La plus-value que l'on peut dégager sur un bien immobilier se joue dès l'achat.

Tout comme la Bourse ou l'épargne, l'immobilier ne se caractérise pas par un seul produit; derrière ce mot, se cache une multitude de biens différents avec leurs avantages

et leurs inconvénients, comme nous le verrons au chapitre 2. Il existe nécessairement, dans cet éventail d'investissements immobiliers possibles, un support susceptible de vous convenir et de correspondre à votre profil d'investisseur.

Beaucoup d'entre vous pensent certainement qu'il faut être riche pour pouvoir investir dans l'immobilier. Cette idée reçue, assez souvent véhiculée, arrange beaucoup de monde: d'une part ceux qui n'ont pas trop envie d'investir et se cherchent des excuses pour ne pas le faire, d'autre part ceux qui justement investissent et n'ont pas spécialement envie de partager leur part du gâteau!

Cependant, « ne nous cachons pas derrière notre petit doigt » : il est vrai qu'avoir de l'argent disponible aide à investir dans certains types de biens immobiliers. Par exemple, dans le cas d'un achat/revente, il est plus facile de dégager une marge importante si l'on a les fonds nécessaires à la fois pour financer l'achat du bien et les travaux à y réaliser; en outre cela permet également de mieux emprunter.

Comme nous allons le voir dans ce qui suit, vous pouvez quand même investir dans l'immobilier sans le moindre apport de départ!

# 5. POUVEZ-VOUS INVESTIR SANS APPORT?

Nous venons de passer en revue quatre formes majeures et classiques d'investissement :

- la Bourse :
- l'épargne traditionnelle;
- la création d'entreprise;
- l'immobilier.

Parmi celles-ci, deux nécessitent un minimum d'apport si on veut en tirer un certain profit: la Bourse et la création d'entreprise. Pour la Bourse, point de salut, vous ne trouverez pas beaucoup de banques pour vous accorder un prêt destiné à l'achat d'actions! Quant à la création d'entreprise, vous trouverez peut-être des investisseurs qui croient en votre projet et vous accompagnent, mais c'est de plus en plus difficile car les investisseurs attendent généralement que la société ou l'entreprise ait déjà un peu d'existence avant de venir y injecter des capitaux.

En ce qui concerne l'épargne traditionnelle, vous pouvez partir de zéro mais, là encore, il ne s'agit que de votre argent. Vous ne trouverez pas non plus beaucoup d'investisseurs décidés à vous prêter de l'argent pour que vous puissiez l'épargner!

\_\_\_\_\_

Reste l'investissement immobilier. Cette fois, vous avez la possibilité de contracter un prêt bancaire pour réaliser votre investissement. Vous pensez peut-être que les banquiers ne vous prêteront rien si vous n'avez aucun apport? Sachez qu'il est tout à fait possible d'investir dans l'immobilier sans capital de départ.

Pour y parvenir, le postulat est : le loyer que vous allez imposer à votre locataire doit être supérieur à la mensualité du prêt ; c'est ce que l'on nomme l'**autofinancement**. L'idée est simple : c'est votre locataire qui rembourse intégralement votre prêt immobilier. Dans cette hypothèse, si vous avez une épargne de sécurité couvrant quelques mois de vacance locative, certaines banques accepteront de vous prêter de l'argent.

## Cas pratique

Supposons que vous avez trouvé un bien immobilier et que, une fois intégrés le prix du bien, les frais de notaire et les frais de garantie, vous devez emprunter 100000 €. Plaçons-nous sur une période de 15 ans pour la durée de remboursement, avec un taux de 2,25 % et une assurance de 0,36 %: vos remboursements mensuels vont s'élever à 686 € environ.

Si vous parvenez à louer votre bien 700 € par mois, votre loyer sera supérieur aux mensualités de remboursement du crédit: vous serez donc en situation d'autofinancement! Votre équation économique sera respectée, puisque le seul loyer du locataire suffira à couvrir tous les frais et votre patrimoine grossira puisque, rappelons-le, la mensualité d'emprunt est fixe alors que le loyer augmente tous les ans avec l'inflation.

Entendons-nous bien, nous ne disons pas qu'il est facile d'autofinancer son bien. Vous devrez respecter un certain nombre de points, que nous verrons plus loin dans cet ouvrage, par exemple:

- Bien acheter en gardant en tête les prix du marché.
- Négocier toutes les étapes du processus d'achat du bien immobilier.
- Tout emprunter (frais de notaire et de garantie inclus) et négocier un emprunt.
- Investir dans des formes d'immobilier moins conventionnelles et rentables. (Prenons l'image de la ruée vers l'or: il ne fallait pas espérer trouver beaucoup de
  pépites dans une mine déjà surexploitée, mais plutôt découvrir d'autres mines à
  exploiter. Revenons à l'immobilier: beaucoup se sont lancés, à un moment, dans
  la location de studios nus dans les grandes agglomérations; c'est aujourd'hui un
  marché saturé.)

## La règle d'or

Pour pouvoir investir sans apport dans l'immobilier, il faut viser l'autofinancement sur le bien visé.

Quoi qu'il en soit, avec un peu de méthode, d'assiduité et d'énergie, il est tout à fait possible de trouver des biens en autofinancement qui permettront ainsi d'investir sans aucun apport. Il faut bien entendu rester logique dans cette démarche et ne pas être trop gourmand.

Il est également essentiel de respecter deux paramètres fondamentaux :

- l'emplacement;
- la qualité du bien lui-même.

Ce qui fait la vraie valeur d'un bien immobilier, c'est l'addition de ces deux paramètres, car l'un ne va pas sans l'autre.

Il vaut mieux commencer par investir dans des biens modestes plutôt que de jeter son dévolu sur un bien de plusieurs millions d'euros. Les banques sont capables de prendre des risques..., mais calculés. Au fur et à mesure, plus souvent vous aurez réalisé des investissements immobiliers, plus facilement vous inspirerez confiance aux banques, et plus l'accroissement de votre patrimoine immobilier vous permettra d'investir dans des biens de plus en plus chers. Vous serez alors rentré dans le cercle vertueux de l'investissement immobilier et pourrez ainsi profiter de son formidable effet de levier: même sans apport, vous aussi, vous aurez le droit de vous enrichir!

Dans le chapitre qui suit, nous allons vous aider à faire votre choix parmi les différents types d'investissement immobilier existants!

# À CHAQUE PROFIL, SON INVESTISSEMENT IMMOBILIER!

# 2

# 1 POSEZ-VOUS LES BONNES QUESTIONS

Investir dans l'immobilier est accessible à tous, mais chaque type d'investissement ne convient pas forcément à tout le monde. En effet, il ne s'agit pas juste de prendre la route de l'investissement immobilier: si vous ne savez pas où vous allez, pourquoi vous y allez, par quel moyen y aller, vous risquez de dépenser beaucoup de temps, d'énergie et d'argent pour arriver nulle part.

La réussite d'un projet d'investissement immobilier est liée à la définition précise d'objectifs, qui vous aideront à trouver l'énergie et les réponses nécessaires à votre motivation.

Même si tout le monde souhaite que son investissement ait une rentabilité de 15 %, s'autofinance, ne soit pas risqué et soit fiscalement favorable, la réalité invite l'investisseur à réfléchir à sa situation personnelle et à se poser les bonnes questions :

- Quelle est ma capacité d'investissement? 10 K€, 100 K€, 500 K€?
- Quel est mon niveau d'aversion au risque?
- Quel est mon niveau de connaissances dans le domaine de l'immobilier?
- Quel est mon projet de vie ? Être indépendant financièrement ou préparer ma retraite ?
- Quelle est ma situation fiscale et mon taux marginal d'imposition?

En fonction des réponses à ces questions, ce qui suit vous permettra de choisir la forme d'immobilier adaptée à votre situation et votre objectif.

N'oubliez pas non plus qu'un investissement immobilier reste un investissement: s'il peut vous aider à constituer un patrimoine, il peut aussi vous faire perdre de l'argent. Pour réduire les risques, respectez cette règle: le bien se situera dans une zone ou un

secteur où la demande est plus forte que l'offre. Pour aller plus loin et dégager une bonne rentabilité locative, il vous faudra dénicher aussi une zone et un bien offrant un bon potentiel.

Voici maintenant 19 formes d'investissement immobilier avec des éléments sur leur investissement de départ, leur rentabilité, leur risque, le niveau de technicité dans leur mise en œuvre.

Avec toutes ces cartes en main, vous n'aurez plus qu'à choisir.

# 2. 19 FORMES D'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

Le spectre des investissements immobiliers est relativement étendu. Afin de sélectionner la forme de placement la mieux adaptée à votre profil d'investisseur, nous vous donnons, pour chaque investissement:

- une description;
- les avantages;
- les précautions à prendre et les inconvénients;
- ce qu'il peut rapporter;
- la manière d'investir;
- notre conseil.

Chaque forme d'investissement est illustrée de pictogrammes destinés à vous orienter plus rapidement. Ces éléments indicatifs ne constituent en rien une règle absolue.

Investissement de départ Inférieur à 50 K€		<b>ĞĞ</b> Compris entre 50 et 300 K€	<b>ĞĞĞ</b> Supérieur à 300 K€	
Rentabilité	% Inférieure à 3 %	<b>%%</b> Comprise entre 3 et 10 % bruts	%%% Supérieure à 10 %	
Risque	A Faible	<b>⚠ ⚠</b> Moyennement élevé	<b>⚠ ⚠ ⚠</b> Élevé	
Technicité dans la mise en œuvre	Facile	Relativement facile	<b>★★★</b> Difficile	

## Bien d'habitation ancienne nue









## Description

Qu'il s'agisse de l'achat d'un appartement ou d'une maison, ce type d'investissement est certainement le plus répandu. Il est destiné, soit à devenir une résidence principale, soit à constituer un investissement locatif. En d'autres termes, c'est le placement du « bon père de famille » par excellence.

#### Avantages

L'offre de biens anciens étant abondante, la marge de négociation est importante dès que le bien présente quelques défauts et que le marché de l'immobilier est difficile.

Une TVA à 5,5 % s'applique pour la réalisation des travaux (mise aux normes, agrandissement, rénovation).

## A savoir

L'achat d'un logement occupé permet de gagner sur deux tableaux :

- Vous achetez moins cher que si vous achetiez un bien libre. La décote est fonction de la qualité du bien, de la qualité du locataire et de la durée du bail restant à courir. Cette décote peut atteindre 10 %.
- Un locataire étant déjà en place, vous percevez immédiatement des loyers. Cela ne vous dispense pas de vous renseigner sur la qualité du locataire (ancienneté dans les lieux, régularité du paiement des loyers, âge).

## Précautions à prendre et inconvénients

Comme pour toutes les autres formes d'investissement immobilier, une attention toute particulière sera apportée au **choix de l'emplacement**. lci plus encore : s'agissant des biens d'habitation, la proximité des commerces, transports, écoles et crèches doit être privilégiée, ce point essentiel garantissant une location ou une revente plus rapide.

Pour éviter les mauvaises surprises, il est essentiel de vous déplacer accompagné d'un professionnel du bâtiment, qui pourra évaluer le montant des éventuels travaux et détecter tout vice caché. Dans tous les cas, prévoyez une enveloppe d'au moins 5 % du prix d'achat pour pallier les imprévus.

La fiscalité n'est pas particulièrement avantageuse si vous mettez le bien en location. En effet, vos revenus locatifs seront imposés à hauteur de votre taux marginal d'imposition auguel s'ajouteront des cotisations sociales, dont la CSG et la CRDS.

## **Attention**

Dans le cas d'une maison individuelle, vérifiez la cohérence entre les montants des taxes d'habitation et l'état réel du bien. En effet, il n'est pas rare qu'un vendeur ayant apporté des aménagements (combles, vérandas, etc.) ait omis de les déclarer au fisc. Dans ce cas de figure, vous vous exposez à une hausse inattendue des impôts locaux.

Dans le cas d'un appartement, les **derniers relevés annuels des charges** seront étudiés avec soin. En outre, procurez-vous auprès du syndic de copropriété les **comptes rendus des quatre dernières assemblées générales**. Ils vous donneront une vue précise des travaux passés et à venir (ascenseur, ravalement, chauffage, toiture, clôture...), et des éventuels contentieux pouvant exister avec fournisseurs et prestataires : il est important d'en avoir connaissance avant de s'engager.

## Le bon conseil

Que l'achat de ce bien concerne une résidence principale ou un investissement locatif, il est important de prendre contact avec quelques voisins afin de s'informer sur d'éventuelles nuisances. Déplacez-vous et visitez à différents jours de la semaine et à divers moments de la journée.

## • Combien cela rapporte-t-il?

La rentabilité d'un appartement ou d'une maison individuelle est très hétérogène. Elle dépend des conditions d'achat et de l'investissement à prévoir pour d'éventuels travaux.

Elle dépend également de votre capacité à identifier la valeur potentielle future du bien acheté. Par exemple, si une maison dispose d'une dépendance ou de combles aménageables, vous bénéficierez d'une surface habitable plus importante. De même, s'il existe une opportunité de dégager une parcelle du terrain sur lequel se trouve le bien, cette parcelle pourra être vendue en terrain constructible.

En fonction de tous ces paramètres, la rentabilité peut varier de 0 à 20 %.

#### Comment investir?

Ce type d'investissement étant largement répandu, l'offre est pléthorique. On le trouve via tous les canaux:

- agences immobilières;
- sites Internet, tels que www.leboncoin.fr et www.seloger.com;
- bouche à oreille.

#### Notre conseil

L'investissement dans un bien d'habitation ancienne – pour une résidence principale ou un investissement locatif – est un incontournable. Pour dégager une bonne rentabilité, il faut se concentrer sur les biens dont le potentiel n'a pas encore été exploité: cela permet d'en augmenter la valeur tout en bénéficiant d'une fiscalité favorable en cas de travaux.

## Bien d'habitation neuve entrant dans le cadre du dispositif Pinel









## Description

Voici les différents dispositifs de défiscalisation qui se sont succédé pour l'investissement locatif dans le logement neuf.

Méhaignerie	Perissol	Besson	Robien	Borloo	Scellier	Duflot	Pinel
1986-	1996-	1999-	2003-	2006-	2009-	2012-	2014
1996	1999	2002	2005	2009	2012	2014	

Le dispositif Pinel, le dernier, s'appuie sur le dispositif Duflot, tout en ayant été aménagé. Pour mémoire, ce montage permet à tout contribuable achetant dans le neuf de bénéficier d'une réduction d'impôt. En échange de ce cadeau fiscal, l'investisseur doit :

- Louer le bien sur une durée de 6, 9 ou 12 ans (la réduction d'impôt est alors de 12 %, 18 % ou 21 %).
- Respecter des plafonds de loyer, en général inférieurs d'environ 20 % aux loyers du marché.
- Louer à des locataires dont les niveaux de ressources sont, eux aussi, plafonnés.

## Avantages

Le premier avantage, incontestable et d'ailleurs mis en avant systématiquement, concerne la **défiscalisation**, même si – nous vous le rappelons – vous n'investissez pas pour défiscaliser, mais pour vous constituer un patrimoine destiné à vous construire un complément de revenu.

Le bien peut être **loué à un ascendant ou un descendant**. Cette nouvelle autorisation constitue un réel avantage par rapport à certains dispositifs passés. Vous pouvez ainsi envisager de louer votre bien à l'un de vos enfants qui se lance dans la vie active et dont les ressources sont faibles, afin de lui donner un coup de pouce, tout en travaillant à construire votre patrimoine.

Les biens neufs concernés par ce dispositif ont l'obligation de satisfaire aux dernières normes BBC (bâtiments de basse consommation, label de performance énergétique du bâtiment). Avec ce type d'investissement, vous disposerez donc d'un bien ayant une **performance énergétique intéressante** qu'il sera plus facile de mettre en valeur lors d'une potentielle revente.

## Précautions à prendre et inconvénients

Attention, la réduction d'impôt en loi Pinel n'est pas un **crédit d'impôt**. Il faut bien vérifier que le montant de votre impôt est supérieur à la réduction proposée par ce dispositif de défiscalisation. Dans le cas contraire, vous ne serez pas remboursé par le fisc.

Comme nous l'avons vu, les loyers sont plafonnés. Assurez-vous donc que le **loyer plafond** de votre bien est en accord avec les loyers moyens pratiqués dans la même zone. Si ces loyers moyens sont identiques au plafond de votre Pinel, voire inférieurs, la rentabilité de votre bien risque d'être très mauvaise, encore faut-il que vous parveniez à louer votre bien.

Ces logements neufs se trouvent, la plupart du temps, **en périphérie des villes et non au centre**. Il existe bien sûr quelques projets de réhabilitation en centre-ville, mais ils sont plus rares.

Il est primordial de **bien choisir la ville ou la zone** dans laquelle vous effectuerez votre investissement. La carte des villes ouvrant droit au dispositif Pinel est vaste, mais certaines constituent un meilleur choix car y existe un véritable projet urbain.

Les remboursements du prêt bancaire que vous allez contracter seront effectués en partie par le locataire, en partie par la défiscalisation, en partie enfin par l'investisseur (donc vous). Cela implique que vous devrez rajouter chaque mois de l'argent de votre poche. Comme nous le verrons plus loin, il est pratiquement **impossible de trouver des projets qui s'autofinancent en dispositif Pinel**.

Ces biens sont aussi, en général, vendus à un **prix supérieur à ceux du marché**. En effet, les différents intermédiaires (le promoteur, par exemple) prennent leur commission, ce qui dégrade la rentabilité de ces biens.

Il est également essentiel de **bien choisir la durée de mise en location de ces biens :** il ne peut s'agir que de 6, 9 ou 12 ans (pas 5, 7 ou 10 ans). Si vous ne respectez pas ces durées, vous serez contraint de rembourser au trésor public les aides fiscales perçues !

#### Combien cela rapporte-t-il?

Comme tout bon investisseur, l'un des critères qui vous intéresse le plus est celui de la rentabilité. Un investissement Pinel peut rapporter de 3 à 4 % nets, mais sa recherche doit être scrupuleuse pour optimiser la zone et le bien immobilier.

## Le bon conseil

Toute rentabilité paie un risque. Si vous cherchez à tout prix une rentabilité élevée, vous allez sans doute la trouver, mais attention, elle cache sans doute autre chose.

Veillez à ce que votre investissement de type Pinel réponde bien à une réalité économique, à un véritable besoin immobilier dans la zone sélectionnée. Afin de vous en assurer, faites le tour des agences immobilières et passez une petite annonce auparavant : vous disposerez ainsi d'un « baromètre » dans la zone convoitée.

#### Comment investir?

Investir dans ce type de dispositif est relativement simple: il existe bon nombre de promoteurs ou conseillers en gestion de patrimoine que vous pourrez solliciter ou qui vous démarcheront. Il est cependant important de faire preuve d'un minimum de prudence: vérifiez la solvabilité des promoteurs, leurs réalisations passées, et essayez de rencontrer d'autres personnes ayant investi par leur intermédiaire.

#### Notre conseil

L'investissement Pinel est difficilement compatible avec l'idée première de ce livre: vous constituer un revenu complémentaire sans apport ni ponction mensuelle dans votre trésorerie, et parvenir à un cash-flow positif entre loyers perçus et mensualités de remboursement du prêt.

Néanmoins, vous y parviendrez en réduisant au maximum les intermédiaires, par exemple en vous focalisant sur un seul intermédiaire : le promoteur. Vous pouvez aussi utiliser le dispositif Pinel en vous substituant au promoteur. Comment? En faisant l'acquisition d'un terrain sur une zone éligible, sur leguel vous construirez deux maisons mitoyennes (via un constructeur) aux normes BBC RT 2012, qui vous fourniront ainsi deux logements locatifs.

## Bien d'habitation meublée











## Description

De même que l'on peut mettre en location une habitation nue, on peut la meubler pour la louer en tant qu'habitation meublée.

Mais qu'est-ce qu'un meublé? Légalement, le logement doit «satisfaire à la sécurité physique et à la santé des locataires » en contenant « un minimum d'éléments d'équipement et de confort».

Comme on le voit, cette définition est floue. Retenons que le bien doit être habitable et qu'un minimum d'éléments doit être présent: un lit, une table et des chaises, un réfrigérateur et une cuisinière. Pour mieux louer ce bien, il vaut mieux compléter cette liste d'autres éléments de confort: un téléviseur, un lave-linge et un lave-vaisselle. Vous différencierez votre logement de ceux de la concurrence et pourrez ainsi justifier d'un loyer plus élevé.

## Avantages

Au-delà de la rentabilité plus élevée qu'une location en bien d'habitation nue, l'intérêt est de pouvoir bénéficier de la fiscalité attractive attachée aux loyers perçus en profitant de l'une des dernières niches fiscales proposées.

Les loyers sont imposables dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC), non au titre des revenus fonciers comme pour une habitation nue. Si vous choisissez le régime du bénéfice réel, vous pourrez déduire l'ensemble des dépenses engagées (travaux, entretien, intérêt d'emprunt, amortissement du mobilier...) et surtout l'amortissement de votre bien. Ainsi, vous pourrez ne pas payer d'impôts sur vos revenus locatifs pendant plusieurs années.

# À savoir

Le statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP) concerne tout bailleur percevant de sa location meublée moins de 23 000 €/an de recettes locatives, celles-ci ne devant pas constituer plus de 50 % de ses revenus.

Le statut de loueur en meublé professionnel (LMP) concerne les bailleurs percevant plus de 23 000 €/an de recettes foncières (ou dont les loyers représentent plus de 50 % de leurs revenus). Dans ce cas, les propriétaires doivent être inscrits au Registre du commerce et des sociétés (RCS).

Le bailleur peut **imposer ses conditions au locataire**. Il fixe librement la durée du bail (en général un an), mais aussi le montant du loyer et le montant du dépôt de garantie. Le préavis est également moins important pour une location en meublé: un mois au lieu de trois.

## • Précautions à prendre et inconvénients

Le **taux de rotation** des locataires est parfois important. Les frais consécutifs à ce turnover (vacance locative, recherche de locataires, rénovation, travaux d'entretien, etc.) engendrent donc une baisse de la rentabilité.

La gestion d'un bien meublé est **chronophage** et demande au bailleur **beaucoup d'implication**. En outre, s'il choisit le régime du bénéfice réel, l'**aide d'un expert-comptable** lui sera indispensable.

# À savoir

Pour doper la rentabilité d'un meublé quand la configuration du bien s'y prête, il peut s'avérer intéressant de le proposer en colocation. Cela nécessite cependant que chaque colocataire soit solidaire, dans le bail, du paiement de la totalité du loyer.

# • Combien cela rapporte-t-il?

La location en meublé permet d'améliorer la rentabilité d'un bien nu d'environ 1 %, et ce pour deux raisons :

\_\_\_\_\_

#### Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

- Le logement meublé se loue plus cher qu'un logement loué nu.
- La fiscalité est plus avantageuse.

#### Comment investir?

Ce type de bien se trouve sur des sites Internet tels que www.seloger.com et www. leboncoin.fr. Il est important de se rendre physiquement sur place afin de juger de l'attractivité du quartier et du bien.

#### Notre conseil

Investir dans un bien meublé est intéressant, notamment sur le plan fiscal, mais présente aussi un certain nombre de contraintes à connaître avant de s'engager. Il est notamment important d'être à l'écoute des besoins matériels de ses locataires pour conserver un logement compétitif, mais aussi de promouvoir son bien sur les bonnes plates-formes Internet afin d'éviter de trop nombreuses vacances locatives risquant de faire chuter la rentabilité.

## Location saisonnière















# Description

Au même titre que l'on peut louer un appartement ou une maison à un même locataire durant plusieurs années, il est possible de ne les louer que quelques jours. Cette activité, véritable eldorado pour certains, représente une alternative très lucrative à la location traditionnelle.

# Avantages

La rentabilité dégagée par ce type d'investissement est très intéressante. Si vous êtes propriétaire d'un logement (appartement, maison, mobile-home...) situé dans une ville où la demande est forte – dans une zone touristique, par exemple –, la location saisonnière permet de générer un revenu attrayant sur ce bien: un bien loué à la semaine génère plus de revenus que le même, loué à l'année.

La souplesse: les obligations du propriétaire d'un bien en location saisonnière sont moindres. Le propriétaire décide de la période, de la durée de location et du prix en fonction de la saisonnalité. Ajoutons que la relation avec le locataire n'est pas gérée

par un bail: vous pouvez donc profiter à tout moment de votre bien à titre personnel, notamment si sa localisation est touristique.

## • Précautions à prendre et inconvénients

Avant tout achat, il est essentiel de se renseigner auprès de la mairie concernée sur sa politique en matière de «meublés de tourisme». Dans tous les cas, une déclaration à titre informatif y sera faite et, dans certaines communes où le marché locatif est tendu, il faudra obtenir d'elle une autorisation.

**L'accueil**: ce point peut constituer l'un des freins à se lancer dans cette activité. Si vous ne vivez pas sur place, vous devrez trouver un relais local: une personne de confiance, sérieuse, aimable, honnête, sachant être ferme ou capable de composer avec les locataires clients toujours plus exigeants, enfin autonome pour résoudre les éventuels problèmes inhérents à une location. Elle devra aussi s'occuper de faire l'état des lieux à l'entrée et à la sortie du locataire, et de gérer le ménage. Si certaines agences peuvent faire ce travail, contre une importante rétribution – de 20 à 30 % du prix de la location –, confier ces tâches à de jeunes retraités de confiance peut s'avérer plus économique!

**L'entretien**: la multiplicité des locataires entraîne nécessairement un plus grand risque de vieillissement prématuré. Nul besoin de rappeler que vous maximiserez les périodes d'occupation en louant un bien propre et neuf plutôt que défraîchi! Il vous faut donc prévoir un budget travaux d'entretien équivalent au montant d'un loyer environ par an.

**Le mobilier**: qui dit location saisonnière, dit location meublée, donc meubles! Là aussi, prévoyez du temps et un budget – 15 % de la valeur du bien environ – pour équiper et aménager votre bien.

La responsabilité: vous êtes civilement responsable de ce qui peut arriver à vos locataires du fait de l'usage qu'ils ont du bien. Des normes existent: respectez-les.

**La comptabilité**: vous devrez tenir à jour, rigoureusement, votre comptabilité avec toutes les entrées et sorties des locataires pour présenter des comptes « propres » d'un point de vue fiscal. Un expert-comptable est donc nécessaire.

# Le bon conseil

Le paramètre essentiel de la location saisonnière consiste à maîtriser le nombre de semaines « louables » par an, car la rentabilité du bien en dépend.

- Pour ce faire, voici quelques astuces:
- Contactez l'office de tourisme pour vous renseigner sur la fréquentation du lieu.

.....

- Appelez quelques loueurs «concurrents» pour obtenir leur ressenti.
   Vous pourrez en même temps récupérer des informations très précieuses sur les prix du marché. Leur témoignage fiabilisera votre revenu annuel estimatif.
- Positionnez-vous sur une localisation, un environnement et un bien qui vous donnent personnellement envie d'y passer des vacances.
- Faites connaître votre bien sur des sites de location, de type www.cleva-cances.com, www.gites-de-france.com ou www.airbnb.fr. Sachez que ces sites se commissionnent à hauteur de 15 à 20 % sur les réservations faites par leur canal. Apportez un soin particulier à la rédaction de votre annonce et à la qualité des photos. Inspirez-vous de ce que font vos concurrents pour en dégager les bonnes pratiques.

## Combien cela rapporte-t-il?

La rentabilité d'un meublé en location saisonnière est bien supérieure à celle d'un bien d'habitation nue. Elle est cependant très variable selon que vous êtes en mesure d'en assurer les entrées/sorties. sa gestion demande donc plus de temps que celle d'un meublé classique.

#### Comment investir?

L'investissement dans la location saisonnière est pertinent si vous sélectionnez un bien sachant répondre à des demandes clients:

- un bien dans une zone touristique;
- un studio dans une grande agglomération.

On trouve ces biens *via* les canaux traditionnels (agences, **www.leboncoin.fr**, **www.selo-ger.com**, etc.).

#### Notre conseil

Qui n'a pas été tenté, lors d'un séjour dans une station balnéaire, d'acheter un bien en se disant qu'il serait facile à louer? C'est vrai, mais il faut bien intégrer que la gestion des entrées et sorties coûte du temps. Si vous n'êtes pas sur place, vous dégraderez la rentabilité de votre bien en faisant appel à une agence locale. Moyennant ces précautions, la location saisonnière s'avère un excellent investissement.

\_\_\_\_\_

# Parking et garage









## Description

Quand on parle d'immobilier, on ne pense pas forcément à certaines possibilités moins conventionnelles. Dans l'optique d'un achat immobilier à louer, surtout quand on a un budget serré ou une capacité d'emprunt relativement faible, le réflexe est d'envisager l'achat d'un studio. Toutefois, au-delà des biens immobiliers classiques, maisons et appartements, il existe d'autres opportunités, surtout si l'on habite une importante agglomération avec un parc automobile dense: les parkings et les garages.

Il y a quelques années, certains investisseurs se sont construit des fortunes en achetant très bon marché des chambres de bonne dans Paris intra-muros et en les louant à prix d'or, car les demandes de location étaient plus fortes que les offres. Eh bien, la location des parkings et garages fonctionne sur le même schéma dans les grandes agglomérations.

## Avantages

Le premier avantage est le **prix d'achat**, bien moins élevé que celui d'un appartement ou d'une maison. C'est donc une bonne solution pour se lancer dans l'investissement immobilier. En outre, les risques sont moindres, car, si votre investissement ne dégage pas la rentabilité attendue, vous aurez moins de regrets que si vous aviez investi dans un appartement de 250 m<sup>2</sup>!

Dans les grandes agglomérations, les parkings se louent facilement avec un loyer élevé, car il existe une **forte demande**. Vous aurez donc le luxe de pouvoir choisir votre locataire parmi un panel important.

Comparé à un logement classique, les dégradations y sont rares, voire absentes, même si cela peut arriver dans le cadre d'un box fermé.

Le parking ou le garage, s'il n'est pas loué en complément d'un local à usage d'habitation, répond du Code civil (non de la loi du 6 juillet 1989), en ce qui concerne le bail de location qui est beaucoup plus souple: sa durée est libre (à l'année, au mois, à la semaine), ainsi que le montant du loyer (à vous de trouver un prix qui répond à l'équation économique de la zone dans laquelle se situent le parking et la demande associée).

# Précautions à prendre et inconvénients

Les frais de notaire peuvent être élevés, car une partie est fixe: pour un parking de 10000 €, comptez de 1200 € à 1900 €. Vous pouvez réduire ces frais en achetant un lot de parkings.

Si vous avez un **turnover élevé de locataires**, la gestion locative vous prendra beaucoup de temps, d'où une rentabilité dégradée au regard du montant des loyers perçus.

Si votre parking se trouve dans une copropriété, attention aux **charges qui peuvent être importantes** en fonction des travaux envisagés dans la copropriété. Une partie de ces charges est récupérable auprès du locataire, mais il reste toujours au propriétaire une partie à assumer.

#### Combien cela rapporte-t-il?

La rentabilité de ce type d'investissement n'est plus aux taux de 9 à 10 % des années 2000. Cela étant, il n'est pas déraisonnable de tabler sur un rendement oscillant entre 6 et 8 %.

La rentabilité locative annuelle d'un parking en Île-de-France s'élève à 7,5 % en moyenne, selon le magazine *Challenges*, contre 6,85 % à Marseille et à Lyon.

#### Comment investir?

Ce type de bien se trouve sur les sites traditionnels, **www.seloger.com** et **www.leboncoin**. **fr**. Des agences immobilières traitent également ce type de transactions.

# À savoir

Pour vous aider à trouver des locataires, certains sites se sont spécialisés dans la location des places de parking:

- www.paris.neoparking.fr
- www.location-parking.com
- www.monsieurparking.com

Si vous envisagez d'investir dans un emplacement situé dans un parking souterrain, ne négligez pas son emplacement: les places du 1<sup>er</sup> sous-sol et celles les plus proches des issues (ascenseurs et escaliers) sont très recherchées.

#### Notre conseil

Comme pour tout investissement immobilier, l'emplacement de votre parking est primordial pour en assurer la rentabilité. Votre parking se louera d'autant mieux qu'il se situera dans une zone où il est difficile de stationner. Privilégiez ainsi les grandes villes, plus particulièrement les centres villes.

-----

#### **EHPAD**









## Description

Les EHPAD, Établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes, sont des résidences de services accueillant des personnes qui ne sont plus autonomes, et qui bénéficient de services spécialisés: assistance médicale 24 h/24 et 7 j/7, restauration, laverie, animation.

Selon une étude menée par le cabinet Ernst & Young:

- Le nombre de personnes de plus de 85 ans va quadrupler d'ici 2050.
- 30 % de ces personnes seront dépendantes.

Investir dans un EHPAD revient donc à y faire l'acquisition d'une chambre. Cette chambre sera louée à une personne âgée dépendante via un gestionnaire exploitant.

### Avantages

Le statut de LMNP (loueur meublé non professionnel) ou de LMP (loueur meublé professionnel) est particulièrement favorable fiscalement ici. En effet, il permet de récupérer la TVA sur le prix d'achat (en fonction de certaines contraintes à respecter) et de bénéficier d'un amortissement sur le bien.

Le bail commercial signé avec le gestionnaire reste très protecteur pour l'investisseur. Il apporte en outre une sécurité locative sur le long terme, puisque c'est le gestionnaire qui se charge des aspects administratifs mais aussi de trouver les locataires.

L'espérance de vie augmente, mais l'espérance de vie en bonne santé diminue. Les besoins dans ce type de prestations vont donc croître.

# Précautions à prendre et inconvénients

Moins conventionnel qu'un investissement immobilier, il n'en demeure pas moins que l'investissement dans un EHPAD est assujetti à certaines mêmes règles, celle de l'emplacement en particulier: il faut qu'il soit à proximité d'un hôpital ou d'un centre médical.

On veillera à ce que les articles 605 et 606 du Code civil – assurer le clos et le couvert, c'est-à-dire un toit et les murs – soient à la charge du gestionnaire, en l'indiquant de manière explicite dans le bail.

44

Une attention toute particulière sera portée au **taux d'occupation de l'établissement**: même si le gestionnaire vous doit un loyer quel que soit ce taux, un taux d'occupation trop faible risque de fragiliser le gestionnaire.

Il est essentiel de vérifier aussi la **solidité financière du gestionnaire**: reportez-vous aux classements des meilleurs groupes d'exploitation existant sur ce marché. Un partenaire solide est l'une des clés de la réussite pour ce type d'investissement.

Attention encore à l'évolution des charges, qui peuvent devenir très élevées si l'évolution de normes et l'installation de matériel médical spécialisé sont nécessaires.

La **revente de ce type de bien peut s'avérer plus compliquée** que celle d'un bien d'habitation classique. Il faut souvent avoir recours à des professionnels du secteur.

#### Combien cela rapporte-t-il?

De même que la rentabilité d'autres investissements immobiliers, celle d'un investissement dans un EHPAD n'est plus aussi élevée que par le passé. Il n'est cependant pas déraisonnable de tabler sur une rentabilité de l'ordre de 4 à 5 % nets. Vous pourrez parfois trouver des opportunités en rachetant à des investisseurs immobiliers qui souhaitent s'en séparer des chambres en EHPAD dont le taux de rentabilité est plus élevé.

#### Comment investir?

Pour investir dans ce type de bien, mieux vaut passer par un gestionnaire de patrimoine spécialisé dans ce secteur. Peu d'agences immobilières s'intéressent à ce type de biens.

#### Notre conseil

Pour ce type d'investissement, ne cherchez pas nécessairement la rentabilité la plus élevée possible. Il vaut mieux vérifier que votre investissement correspond bien à une réalité économique de la région dans laquelle vous avez choisi d'acheter.

# En pratique

Acheter une chambre 200 000 € dans un EHPAD de la région parisienne a du sens, alors qu'en province ce n'est pas très cohérent. Si vous souhaitez vraiment investir 200 000 € et en province, achetez plutôt deux chambres à 100 000 €.

-----

# Immeubles de rapport









## Description

Vous connaissez certainement l'avantage d'acheter en gros: vous disposez d'un pouvoir de négociation bien plus grand pour réduire le prix de votre achat.

Transposé à l'immobilier, l'achat en gros est l'investissement dans un immeuble de rapport, c'est-à-dire le regroupement de plusieurs appartements.

#### Avantages

Le **prix de revient au m²** de chaque appartement est, en général, moins élevé.

De fortes économies sont obtenues lors de l'achat, car les frais de notaire et de dossier bancaire, entre autres, sont réduits par le nombre d'acquisitions.

Les travaux éventuels sont moins élevés au m² puisqu'on peut réaliser des **économies** d'échelle avec les fournisseurs de matériaux et les entrepreneurs.

Les lourdeurs de la copropriété sont en partie évitées, car, comme vous êtes propriétaire de l'ensemble des biens de la copropriété, vous en maîtrisez les décisions et pouvez ainsi réaliser de fortes économies.

«Le temps c'est de l'argent», dit l'adage populaire. La gestion d'un immeuble en est la preuve: **gain de temps** pour les visites et les rendez-vous de financement lors de l'achat, pour la gestion et l'entretien des biens puisqu'ils sont tous à la même adresse, pour la conduite des tâches administratives notamment au niveau comptable et fiscal...

Il est possible de mieux valoriser l'immeuble en modifiant sa configuration: on peut aménager un grenier ou transformer deux appartements en un duplex, par exemple.

# Précautions à prendre et inconvénients

Avant toute chose, assurez-vous auprès du service urbanisme de la mairie que le bien convoité est bien en adéquation avec ce qui est enregistré au cadastre. Par exemple, aurez-vous l'autorisation, dans la zone où elle se situe, de transformer la maison choisie en deux logements?

Vérifiez bien que les **compteurs (eau, électricité, gaz) sont séparés**. Si ce n'est pas le cas, vous aurez à en assumer la gestion et la responsabilité vis-à-vis des compagnies d'eau et fournisseurs d'énergie.

Ce type d'investissement **limite la diversification géographique** pourtant nécessaire quand on constitue un patrimoine immobilier.

Il est indispensable de savoir s'entourer d'architectes et de professionnels du bâtiment.

Le principe de l'achat en gros veut que, pour que le bien unitaire revienne moins cher, il faut en acheter plusieurs. L'investissement de départ est donc plus élevé.

Il faut rester **très attentif à la qualité des locataires** : chaque appartement loué disposera d'un contrat de bail avec un loyer versé mensuellement.

# Le bon conseil

- Afin de ne prendre aucun risque, demandez au vendeur de vous montrer les relevés du compte sur lesquels les loyers sont versés.
- Demandez-lui également le détail de l'ensemble des charges d'exploitation (taxes, eau, électricité, gaz, charges éventuelles).

Le jour où vous souhaitez (ou devez) revendre, il faudra vous séparer de la totalité de votre immeuble de rapport. Vous pouvez envisager d'effectuer une **revente à la découpe**, c'est-à-dire appartement par appartement, mais les contraintes administratives sont nombreuses. Cela dit, si vous y parvenez, la revente à la découpe s'avère souvent très profitable, elle vous permet notamment de revendre l'un de vos appartements pour vous désendetter.

# • Combien cela rapporte-t-il?

Ce type de bien permet d'envisager une rentabilité brute comprise entre 10 et 15 %.

# **Attention**

Afin d'éviter que la fiscalité (a fortiori si vous êtes fortement imposé) ne grève la rentabilité de l'opération, l'idéal est d'emprunter la totalité du prix du bien et de rechercher un bien avec des travaux de rénovation importants, qui permettront de bénéficier du déficit foncier.

-----

#### Comment investir?

Ce type de bien se trouve sur les sites traditionnels, tels www.seloger.com et www. leboncoin.fr. Certaines agences immobilières se sont également spécialisées dans ce genre d'investissement.

#### Notre conseil

Investir dans un immeuble de rapport est incontestablement intéressant. Selon nous, il s'adresse aux investisseurs ayant idéalement déjà investi et disposant d'une surface financière suffisante au regard des éventuels travaux et vacances locatives à prévoir. Nous préconisons également de ne sélectionner que des biens ayant déjà des locataires (payant régulièrement leur loyer) afin de limiter les risques de ne pas en trouver (et de se retrouver avec de nombreux défauts de loyer).

#### Murs commerciaux









#### Description

Voici un type d'investissement immobilier auquel on ne prête pas nécessairement attention (du moins tant que l'on n'a pas l'idée d'y investir): les murs commerciaux. L'immobilier commercial regroupe les murs de boutiques ou de commerces, mais aussi les murs de bureaux et les entrepôts. Ce marché de niche, plutôt confidentiel au regard de l'offre sur la location d'habitation, permet de diversifier son patrimoine.

# Avantages

Le bien est cadré par un bail commercial qui offre une **stabilité locative**: en effet, le locataire doit occuper le bien, généralement par tranche de 3 ans. On parle de bail 3-6-9.

Le bail commercial est plus libre que le bail d'habitation et peut, par exemple, intégrer une durée des baux ferme (on parle de bail 3-6-9). Il bénéficie d'une législation créant un environnement juridique et économique particulièrement favorable. La taxe foncière, par exemple, est généralement mise à la charge du locataire.

Ce type d'investissement immobilier est indépendant des fluctuations du marché immobilier classique: le prix du bien est lié au loyer que l'on peut en tirer, et ce loyer est lié au type d'activité et à l'emplacement du bien qui prend en compte le nombre de potentiels clients.



Les loyers commerciaux sont **indexés sur l'ILC** (indice des loyers commerciaux) **ou l'ILAT** (indice de loyer des activités tertiaires), non à l'IRL (indice de référence des loyers) auquel est soumis le locatif traditionnel. Historiquement, l'ILC (ou ILAT) et l'IRL ne fluctuent pas de la même manière.

Le propriétaire est seulement propriétaire des murs, non du fonds de commerce. Il n'est donc tenu qu'au **respect de l'article 606 du Code civil**, c'est-à-dire à l'entretien des murs et des toitures.

### • Précautions à prendre et inconvénients

Il faut accorder **beaucoup d'importance à l'emplacement**: il doit y avoir du passage devant le local pour que le commerce qui l'occupe soit valorisé.

Le bail commercial contient bon nombre de subtilités juridiques qu'il convient de cadrer par l'intermédiaire d'un notaire. Cette démarche a un coût, mais elle évite les mauvaises surprises pouvant se révéler après coup plus onéreuses encore (imprécisions sur le paiement des charges et des taxes, non-précision de l'évolution du loyer par rapport à l'ILC, reprise d'un bail commercial soumis à des conditions particulières de paiement de loyers...).

Si le bail n'est pas notarié, il sera très difficile de se séparer d'un locataire mauvais payeur. Le **bail notarié présente l'avantage de pouvoir recourir à la copie exécutoire**, celle-ci permettant de procéder à la saisie sur salaires, sur les comptes en banque ou sur les biens du mauvais payeur.

Le paiement des loyers est mieux assuré si **le type d'activité exercée** par votre locataire est porteur. Certains secteurs sont conjoncturellement saturés (estimez bien le besoin dans la zone de prospection).

En fonction de l'emplacement du local et des secteurs d'activité de la zone de chalandise, les périodes de vacances locatives peuvent être plus longues que celles de l'immobilier traditionnel.

# • Combien cela rapporte-t-il?

On peut tabler sur une rentabilité tournant autour de 9 à 10 %, du moins en province. Dans la région parisienne, mieux vaut envisager une rentabilité aux alentours de 7 %.

Ne perdez pas de vue que la rentabilité paie généralement un risque: si vous trouvez un bien dont la rentabilité est très élevée, méfiez-vous et vérifiez bien tous les aspects du dossier. Il se peut, par exemple, que le local commercial soit situé dans une zone

-----

en perte de vitesse ou, pire encore, dans une ruelle sans passage donc sans clients potentiels.

#### Comment investir?

Une fois encore, pas de miracle en ce domaine, vous consacrerez du temps à la recherche du bien. Il existe aussi des agences spécialisées dans ce type d'investissement auxquelles nous vous conseillons de vous adresser afin de spécifier le type de bien recherché et de présenter votre profil d'investisseur. De cette manière, vous vous créerez un réseau sur lequel vous appuyer pour trouver les meilleurs biens.

# Le bon conseil

N'hésitez pas à vous abonner à des sites d'annonces professionnelles, qui fonctionnent exactement de la même manière que celles des biens d'habitation classiques. En utilisant à bon escient les filtres proposés par ces sites, vous gagnerez beaucoup de temps dans vos recherches.

Exemples de sites sur lesquels vous pouvez vous appuyer:

- www.murscommerciaux.net
- www.transactioncommerce.com
  - www.procomm.fr

#### Notre conseil

Pour les biens commerciaux, peut-être plus encore que pour d'autres types de biens, il est impératif de se rendre sur place avant de réaliser son investissement. L'emplacement est primordial, il faut viser ce que l'on appelle l'emplacement n° 1. Généralement, dans une ville de province de taille moyenne, il n'existe qu'une ou deux rues commerçantes capables de drainer à elles seules 80 % du commerce potentiel. C'est dans ces rues-là qu'il faut investir: l'emplacement n° 1, c'est l'endroit dans une ville où il faut ouvrir un commerce pour avoir du passage et de la clientèle.

On a coutume de dire que, dans l'immobilier, la règle d'or est l'emplacement: pour les biens commerciaux plus encore, c'est un incontournable.

Privilégiez une rentabilité plus faible pour avoir un bon emplacement: vous vous y retrouverez sur la durée.

.\_\_\_\_\_



50

# Viager









## Description

Qui ne connaît pas le viager et son fonctionnement quelque peu original où l'intérêt de l'acheteur (débitrentier) est lié au décès (le plus rapide possible) du vendeur (créditrentier)?

En pratique, vous achetez un bien immobilier (appartement ou maison) en payant un « bouquet », qui correspond à un apport initial, ainsi qu'une rente mensuelle jusqu'au décès du vendeur.

La plupart du temps, le bien est habité par le vendeur jusqu'à son décès ou son départ en maison de retraite: on parle de **viager occupé**. Parfois, il est inhabité et peut alors être habité ou loué par l'acheteur: on parle alors de **viager libre**.

#### Avantages

Le viager permet d'investir dans l'immobilier avec une **mise de fonds abordable** : en effet, le bouquet représente souvent moins de 30 % de la valeur du bien.

# A savoir

Réaliser un emprunt bancaire pour financer le bouquet peut s'avérer compliqué. Vous pouvez néanmoins contracter un emprunt hypothécaire pour financer, soit le bouquet seul, soit le bouquet et l'ensemble de vos autres prêts.

Ce type d'investissement ne nécessite pas de faire appel à un prêt bancaire : c'est plus ou moins le vendeur qui vous fait crédit. La contrepartie de ce **prêt à taux 0** est que vous devrez payer à ce « banquier » un peu particulier une mensualité jusqu'à sa mort.

Le prix du bien acheté en viager bénéficie généralement d'un abattement par rap**port aux prix du marché**, calculé sur la base de l'espérance de vie « statistique » du vendeur.

Le temps consacré à la gestion d'un viager est faible, car le «locataire» prend généralement soin du bien puisqu'il s'agit de son « chez lui ».

## • Précautions à prendre et inconvénients

Afin de limiter les risques de continuer à payer une rente alors que l'on a atteint l'âge de la retraite, il est conseillé d'acquérir un bien auprès d'une personne avec au moins une génération d'écart en plus.

# Histoire vraie

Le cas de Jeanne Calment est dans toutes les mémoires et il est bon de le rappeler. La doyenne des Français avait cédé son logement en viager à son notaire, qui est décédé avant elle. Il ne faut donc pas oublier ce risque avant de s'engager dans l'investissement dans un viager.

L'inconvénient principal du viager est lié à **l'incertitude quant à la durée de vie du** crédirentier.

Les rentes mensuelles payées au créditrentier ne sont **pas déductibles fiscalement**. En outre, **les impôts fonciers et les charges** telles que les gros travaux sont **à la charge du débitrentier**.

# **Attention**

En cas de décès de l'acquéreur, l'obligation du paiement de la rente est transmise à ses héritiers qui sont tenus de s'en acquitter jusqu'au décès du crédirentier.

La rente prend fin au décès du vendeur. Toutefois, si l'acte de vente concerne des époux, le conjoint survivant continuera à percevoir la totalité de la rente jusqu'à son décès.

# • Combien cela rapporte-t-il?

La composante aléatoire liée à la date de décès du créditrentier rend bien difficile l'évaluation de la rentabilité. La méthode à appliquer consiste à:

- Estimer le bien comme s'il était vendu libre.
- Appliquer une décote calculée en fonction de l'espérance de vie de l'occupant.
- Négocier un équilibre entre le bouquet et la rente mensuelle.
- Négocier la non-indexation de cette rente sur le coût de la vie.

\_\_\_\_\_

Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

#### Comment investir?

Vous pouvez trouver ce type de bien auprès d'agences spécialisées (Renée Costes Viager, par exemple) ou auprès de notaires.

#### Notre conseil

L'investissement en viager peut s'avérer très intéressant..., ou pas. Étant donné l'aléa lié à la durée de vie du vendeur, le succès de cette entreprise s'apparente à celui de la loterie: il y a des gagnants et des perdants.

À noter que, si vous effectuez un placement de ce type, vous pourrez, une fois le vendeur décédé:

- revendre le bien;
- le mettre en location;
- le revendre, à votre tour, en viager pour obtenir une rente à vie.

#### **SCPI**









## Description

Une SCPI, Société civile de placement immobilier, est ce que l'on appelle de la « pierre papier ». En achetant des parts de SCPI, vous apportez des fonds à une société de gestion dont le rôle est d'investir dans des murs de boutique, de bureaux et, plus rarement, dans des murs d'habitation. La SCPI se charge ensuite de mettre en location et de gérer les biens. Tout comme un particulier, elle déduit de ses produits (les loyers) les charges et les frais avant de redistribuer les revenus restants aux porteurs de parts. Les revenus locatifs, comme les parts, peuvent donc évoluer à la hausse comme à la baisse.

# Avantages

Les SCPI permettent d'accéder au marché de l'immobilier avec une mise financière de départ limitée, le montant des parts se situant généralement autour de quelques centaines d'euros. Il est possible d'emprunter pour acheter des parts de SCPI. L'investissement est **peu chronophage** pour l'investisseur puisqu'il n'y a pas de passage chez le notaire, ni de locataire à gérer.

Les SCPI donnent la possibilité d'investir dans des secteurs privilégiés par les professionnels: bureaux, entrepôts et murs de commerce. S'ils sont bien sélectionnés, ces secteurs dégagent une rentabilité supérieure à celle des habitations traditionnelles.

Les SCPI offrent en outre **une bonne diversification de l'investissement**: en effet, leur surface financière leur permet d'investir dans des centaines de biens.

## • Précautions à prendre et inconvénients

Les **frais de souscription** s'élèvent de 8 à 12 %, droits d'enregistrement compris, et les **frais de gestion** sont de 10 %.

Deux risques pèsent sur l'immobilier de bureaux: l'augmentation de la vacance locative et une baisse des revenus locatifs consécutive au contexte de crise, cette baisse pouvant entraîner une baisse de la valeur des parts.

Pour pouvoir revendre ses parts de SCPI, il doit y avoir des acheteurs potentiels sur le marché. Si ce n'est pas le cas, on reste bloqué avec ses parts. Il est simple d'entrer dans le monde des SCPI, mais il est parfois **difficile d'en ressortir** sans y « laisser des plumes ».

# **Attention**

Les normes imposées par le Grenelle de l'environnement rendent bon nombre d'immeubles de bureaux obsolètes et hors normes.

# • Combien cela rapporte-t-il?

Ce type de bien permet d'envisager une rentabilité brute de l'ordre de 5 à 7 %.

#### Comment investir?

Vous pouvez investir directement par le biais de foncières dont le rôle est de gérer plusieurs SCPI. Cependant, faites-vous conseiller avant d'en choisir une et lisez bien son rapport annuel. Votre choix va dépendre des objectifs patrimoniaux de cette foncière et de votre tolérance au risque.

#### Notre conseil

Étant donné les frais de départ à « rentabiliser », nous vous conseillons d'investir avec une perspective de long terme, idéalement de l'ordre de 20 ans, surtout si vous devez emprunter. Ajoutons qu'il est préférable de s'adjoindre l'aide d'un conseiller financier pour analyser les performances et les risques, car ce n'est pas un produit à mettre « entre toutes les mains ».

\_\_\_\_\_

Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

Afin de limiter les risques, l'alternative consiste à détenir des SCPI via un contrat d'assurance vie : les principaux défauts liés au manque de liquidités du marché, aux frais et au risque d'une baisse de valorisation sont ainsi gommés.

# Investissement locatif à l'étranger









## Description

Chaque année, de 10000 à 15000 Français se lancent dans un projet d'achat de bien immobilier à l'étranger. Il est vrai que les opportunités existent. Au-delà des destinations «historiques» telles que les États-Unis (Miami, Los Angeles, New York), qui ont toujours attiré les Français, de nouvelles destinations sont apparues, soit du fait de la crise, soit suite à des évolutions géopolitiques. On peut citer, par exemple : le Canada, la Thaïlande, l'île Maurice, l'Espagne, le Portugal, la Croatie...

Quoi qu'il en soit, il convient de bien identifier l'objectif de votre investissement :

- Soit un achat coup de cœur pour y vivre.
- Soit un achat réfléchi et programmé destiné à vous fournir un revenu complémentaire.

# Avantages

L'un des meilleurs avantages de l'investissement immobilier à l'étranger est sans conteste sa **fiscalité**. Pour rappel, en France, il faut attendre 22 ans pour être exonéré d'impôt sur sa résidence secondaire (une éternité!), alors que pour bon nombre de pays européens l'exonération se fait au bout de 5 à 10 ans.

Par ailleurs, le taux d'imposition sur les plus-values est bien souvent moindre: 34,5 % en France au maximum au départ, alors que le taux des autres pays européens tourne en moyenne autour de 15 % à 20 %.

Par ailleurs, existent d'autres avantages en fonction des pays où se fait l'investissement, par exemple:

- Les **prix au m<sup>2</sup>** peuvent y être nettement plus bas que ceux pratiqués en France.
- Les **impôts locaux** y sont souvent plus faibles.
- Les règles de succession y sont souvent beaucoup plus souples.

## • Précautions à prendre et inconvénients

Avant toute chose, si vous souhaitez investir à l'étranger, vous devez **vous informer** sur les us et coutumes du pays choisi. Cela vous aidera dans vos démarches et facilitera votre compréhension des différentes étapes d'acquisition.

Comme vous n'êtes pas sur place, vous devez **redoubler de précautions afin de limiter au maximum les risques** autour de votre investissement. Ne vous fiez surtout pas au seul avis d'un promoteur immobilier local et n'hésitez pas à vous faire conseiller par un avocat spécialisé.

De même, soyez **attentif aux taxes à l'achat** qui peuvent s'avérer importantes. En France, il est obligatoire de passer par un notaire qui se chargera de prélever ces taxes (frais de notaire de l'ordre de 3,5 % sur du neuf). Dans certains pays, ces taxes sont beaucoup plus importantes (on frôle parfois les 10 %). Enfin, dans d'autres, il n'existe pas de notaires, mais il faut quand même acquitter les taxes: il vaut mieux, dans ce cas, se faire aider et éviter de verser des « dessous-de-table » qui peuvent se retourner contre vous lors de contrôles ultérieurs.

# À savoir

Certains pays ne permettent pas d'accéder à la propriété si vous n'en avez pas la nationalité. En revanche, ils pratiquent des systèmes de baux de longue durée qui offrent d'obtenir la jouissance du terrain acquis.

# • Combien cela rapporte-t-il?

La rentabilité dépend bien sûr du bien immobilier lui-même, mais aussi du pays dans lequel vous réalisez l'investissement. La règle d'or en immobilier, universelle et applicable à n'importe quel pays, est toujours: «l'emplacement, l'emplacement et enfin l'emplacement ».

Cela étant dit, certains pays offrent des rentabilités plus élevées que d'autres. En moyenne, pour les pays cités précédemment (États-Unis, Canada, Thaïlande...), elle est d'environ 10 %. Comme souvent, la rentabilité paie un risque: vous atteindrez des rentabilités supérieures, de l'ordre de 15 %, dans des pays tels que le Brésil, néanmoins ces fortes valeurs vont souvent de pair avec des risques géopolitiques non négligeables qui risquent vite de ruiner votre investissement.

.....

56

Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

Prenez garde également au financement nécessaire. En fonction du pays choisi, les banques vous suivront ou non. Attendez-vous de toute façon à ce qu'elles exigent plus de garanties que pour un achat dans l'hexagone. Elles réclameront souvent un apport en capital bien supérieur aux 10 % habituellement demandés en France: environ 50 %.

#### Comment investir?

Les fondamentaux de l'immobilier sont universels et se vérifient partout. Ainsi, s'il vaut mieux investir en France dans des zones que l'on connaît bien car on y maîtrise mieux le marché et ses besoins, c'est également vrai pour l'étranger. Nous vous conseillons de vous rendre sur place pour juger de l'opportunité de votre investissement. Si vous optez pour de l'immobilier locatif, vérifiez bien l'adéquation offre/demande.

# A savoir

Si vous ne pouvez pas vous rendre sur place, n'hésitez pas à passer par des agences ou des sociétés spécialisées dans ce domaine. Internet vous permettra d'en trouver. En outre, nous ne saurions trop vous conseiller de vous faire assister par un avocat spécialisé.

À noter que vous pouvez également trouver des conseillers en gestion de patrimoine (CGP) spécialisés dans l'investissement immobilier à l'étranger.

#### Notre conseil

Ne vous laissez pas abuser par une rentabilité trop élevée: elle ne doit pas être votre unique moteur. Si certaines villes présentent des rentabilités à faire tourner la tête (Nairobi, par exemple, affiche des rentabilités allant jusqu'à 25 %), gardez la tête froide et analysez bien les données géopolitiques du pays. Essayez toujours de vous projeter dans l'avenir pour imaginer ce qu'un contexte de crise aura comme conséguences pour votre bien immobilier. La revente sera-t-elle possible et facile?

# Girardin











# Description

La loi Girardin est un dispositif légal qui vise à promouvoir le développement économique des territoires d'Outre-mer et l'investissement immobilier des particuliers dans

ces territoires. Il s'agit d'une incitation fiscale assez importante, qui a été mise en place par l'État dans le but de pallier une carence locative très forte dans les DOM-TOM. Les particuliers sont ainsi invités à acquérir des logements neufs dans ces territoires pour les louer en résidence principale.

L'intérêt pour l'investisseur est essentiellement fiscal, car il ne doit pas espérer une importante plus-value au terme de l'opération. En fonction du type de destination (location ou résidence principale dans le cas d'un primo-accédant), le contribuable investisseur peut bénéficier d'une réduction d'impôt allant de 25 % à 50 % du prix d'achat du bien immobilier (étalée sur les 5 années de possession du bien, durée généralement pratiquée).

La réduction d'impôt est également différente selon que la location est libre (pas de plafonds de loyer) ou intermédiaire (plafonds de loyer).

À noter qu'il existe également le dispositif Girardin industriel, dédié lui aussi aux territoires d'Outre-mer, mais pour des biens industriels. Là encore, l'intérêt essentiel réside dans l'incitation fiscale (50 % de réduction d'impôt).

#### Avantages

Comme nous venons de le voir, l'avantage essentiel d'un investissement Girardin réside dans la **réduction fiscale** octroyée à l'investisseur. Il s'agit d'une réduction d'impôt, non d'un crédit d'impôt. Cette réduction d'impôt peut être augmentée de 10 % si le bien immobilier est situé dans une **zone urbaine sensible**. Par ailleurs, si le bien comporte des **équipements d'énergie renouvelable** (définis dans le cadre d'un investissement Girardin), la réduction d'impôt est augmentée d'environ 3 %.

L'achat peut être réalisé sous plusieurs formes :

- en propre;
- par la souscription de parts de sociétés civiles immobilières (SCI);
- par la souscription de parts ou d'actions de sociétés dont l'objet réel exclusif est la construction et la mise en location d'immeubles.

En fonction du type de location choisi (libre ou intermédiaire), la réduction d'impôt est différente. La **location intermédiaire**, qui impose plus de contraintes, est plus avantageuse au niveau de la réduction fiscale.

# Précautions à prendre et inconvénients

Ce type d'investissement immobilier est intéressant pour un contribuable désireux de bénéficier d'une réduction d'impôt importante et immédiate. Cependant, avant de vous lancer dans cette aventure, il faut que vous en cerniez **les contraintes**:

.\_\_\_\_\_

#### Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

- Vous ne pouvez pas louer le bien à votre conjoint ou à une personne de votre foyer fiscal.
- Vous conserverez votre bien immobilier en location à usage d'habitation principale durant 5 années minimum.
- L'engagement de location doit prendre effet dans les 6 mois qui suivent la date d'achèvement du bien (ou l'achèvement des travaux dans le cadre d'une réhabilitation).

Comme pour n'importe quel investissement immobilier, assurez-vous de la qualité du bien immobilier:

- Est-il au bon prix?
- Le constructeur est-il sérieux?
- Sera-t-il facile à louer?
- L'emplacement est-il idéal avec un potentiel intéressant?

# Attention

Il est essentiel de s'assurer de la qualité du montage fiscal et financier pour ne pas se voir refuser une partie de la réduction d'impôt.

# Combien cela rapporte-t-il?

L'intérêt principal est de bénéficier d'une réduction d'impôt. On peut parfois, en fonction de la conjoncture, bénéficier d'une plus-value à la revente, mais elle n'est pas systématique.

#### Comment investir?

Vous pouvez acheter ce type de bien en vous adressant directement à un promoteur immobilier ou à un cabinet spécialisé en défiscalisation immobilière (c'est cette dernière solution qui a notre préférence). Comme cette opération est somme toute assez complexe (notamment au niveau du montage fiscal), il est fortement conseillé de se faire accompagner.

#### Notre conseil

Pour réaliser un investissement de type Girardin, nous vous conseillons de vous adresser à un CGP (conseiller en gestion de patrimoine) spécialisé dans ce domaine.

-----

Le CGP vous aide dans votre choix et vous évite de tomber dans un certain nombre de pièges. Travaillant avec plusieurs constructeurs de logements, il connaît la qualité des constructions et leur finition. Il connaît également l'environnement et peut vous orienter vers les meilleurs programmes immobiliers (emplacement, facilité à louer, potentiel de développement, etc.).

Le CGP vous accompagne également dans :

- La négociation du prix d'achat: ayant accès à des conditions particulières, il pourra faire jouer la concurrence entre les différents constructeurs partenaires.
- Le montage financier et fiscal: après avoir analysé votre situation patrimoniale, il saura vous proposer la solution la mieux adaptée à votre besoin et définira la somme que vous devez emprunter. En fonction de votre situation, il n'est pas nécessairement judicieux d'emprunter la somme totale.
- La négociation avec les banques: il vous assistera lors des discussions avec celles-ci et vous permettra d'obtenir des taux avantageux d'emprunt.
- La mise en place de la gestion locative : comme il connaît bien les garanties locatives à mettre en place, il vous aidera à les négocier.

Le CGP est un partenaire incontournable dans cette opération. Choisissez-le bien et privilégiez le contact que vous pouvez avoir avec lui.

# Résidence de services (tourisme, étudiant, seniors, séjours d'affaires)











# Description

Le principe réside dans l'acquisition d'un logement dans une résidence destinée à un public ciblé:

- étudiants;
- touristes;
- seniors;
- hommes d'affaires.

La gestion du bien est confiée à un professionnel qui loue le bien meublé.

En investissant dans une résidence de services, vous devenez copropriétaire dans un ensemble immobilier disposant de logements meublés et équipés qui, la plupart du temps, disposent d'une cuisine ou d'une kitchenette et auxquels des services hôteliers sont attachés.



Même s'il ne s'agit pas du même type de résidences, cet investissement immobilier est très proche de celui réalisé dans un EHPAD.

#### Avantages

L'intérêt principal de ce type d'investissement est sa **fiscalité**. Dès lors que la résidence propose au moins trois services hôteliers (réception des clients, ménage, petits-déjeuners, fourniture du linge de maison...), l'investisseur bénéficie du **remboursement de la TVA** acquittée sur le prix d'achat.

Comme l'investisseur doit passer par un exploitant, il est **déchargé de tous les soucis de la gestion locative**.

Le **statut de loueur meublé** – qu'il soit en LMNP, LMNP Censi-Bouvard ou LMP – est particulièrement favorable fiscalement (récupération de la TVA et amortissement du bien).

Le bail commercial signé avec le gestionnaire reste très protecteur pour l'investisseur.

#### Précautions à prendre et inconvénients

Pour bénéficier du remboursement de la TVA, il faut **conserver le bien pendant 20 ans**. Dans le cas contraire, le fisc réclame la restitution de la TVA, au prorata des années manquantes. Seule exception à cette contrainte: le bien est vendu à un autre investisseur pour une exploitation équivalente.

Généralement, la taxe foncière et les gros travaux restent à la charge de l'investisseur.

Comme dans tout investissement immobilier, il faut **se soucier de l'environnement et du marché**. Ainsi, attention aux biens commercialisés 20 % au-dessus de la valeur du marché, cela signifie que le remboursement de la TVA y est intégré.

Il est important de **vérifier la solidité financière de l'exploitant**: un partenaire solide est l'une des clés favorisant la réussite de ce type d'investissement.

La **revente de ce type de bien peut s'avérer plus compliquée** que pour un bien d'habitation classique : il faut souvent avoir recours à des professionnels du secteur.

# • Combien cela rapporte-t-il?

Les programmes commercialisés actuellement proposent des rendements nets aux alentours de 3 % à 4 %.

\_\_\_\_\_

#### Comment investir?

Pour investir dans ce type de bien, il est conseillé de passer par des gestionnaires de patrimoine spécialisés dans ce secteur. Peu d'agences immobilières s'y intéressent.

#### Notre conseil

La réussite de votre investissement dépend de la qualité du programme, du savoir-faire du gestionnaire qui exploite la résidence et vous verse les loyers, enfin du contrat de bail. Ne vous laissez pas aveugler par l'avantage fiscal lié à cet investissement immobilier: vous achetez avant tout un bien qui doit répondre aux impératifs d'une demande locative particulière. Choisissez un programme dans une ville où la concurrence n'existe pas ou peu. Plus la concurrence est importante, plus les locataires sont difficiles à convaincre.

# **Attention**

Attention aux modes de revalorisation des loyers. Optez pour un indice de référence connu (IRL, par exemple) ou fixé dans le contrat (x % par an), plutôt que pour un indice composite, plus ou moins officiel, déterminé par l'exploitant.

# Malraux et monuments historiques











# Description

Deux dispositifs permettent d'investir dans les vieux bâtiments pour les restaurer en défiscalisant une partie des travaux, voire la totalité.

Dans le cadre de la loi Malraux, l'immeuble doit être situé, soit dans une zone de protection du patrimoine architectural urbain (ZPPAU), soit dans un secteur sauvegardé. Le bien est ensuite mis en location durant 9 ans dans les 12 mois qui suivent la date d'achèvement des travaux.

Dans le cadre de la loi Monuments historiques, l'immeuble doit être classé ou inscrit à l'inventaire des bâtiments historiques.

#### Avantages

Le principal avantage de ce type d'investissement est l'**importante réduction d'im- pôt** qu'il génère. Pour en tirer pleinement le bénéfice et pour mieux supporter les charges induites par les travaux, il est préférable que l'investisseur appartienne à la tranche d'imposition de 45 %.

**Pour un investissement Malraux**, la réduction d'impôt s'appliquant sur le montant des travaux est de :

- 22 % pour un bien situé en ZPPAU;
- 30 % pour un bien situé dans un secteur sauvegardé, avec un plafond de 100 000 € de travaux maximum par an.

**Pour un investissement en monuments historiques**, le déficit foncier généré par les travaux de rénovation du bien est imputable sur le revenu global, sans limitation de montant, ni restriction relative aux intérêts d'emprunt.

L'avantage fiscal offert par ce dispositif est **cumulable avec l'avantage fiscal d'autres investissements locatifs** (Pinel, par exemple).

La loi Monuments historiques ne précise aucun plafond de loyers, aucun plafond de ressources du locataire ni aucun plafond de réduction d'impôt.

## • Précautions à prendre et inconvénients

Dans le cadre de la loi Malraux, la réduction d'impôt est conditionnée par l'engagement de restaurer l'ensemble de l'immeuble et de louer les logements nus pour un usage d'habitation principale pendant une durée minimale de 9 ans.

Dans le cadre de la loi Monuments historiques, la qualité du bâti est suivie par un **architecte des Bâtiments de France**. Les travaux doivent aboutir à une restauration parfaite.

Il est primordial de veiller à ce que votre surface financière vous permette de supporter la phase de financement des travaux et des charges en cascade, y compris les retards éventuels des entrepreneurs dans l'avancement des travaux qui sont, en général, particulièrement suivis par les architectes des Bâtiments de France.

# Combien cela rapporte-t-il?

Ce type d'investissement n'est pas engagé pour bénéficier d'une rentabilité particulièrement intéressante (environ **2 % nets**). L'avantage principal de l'investisseur est avant tout de **réduire son imposition** lorsque celle-ci est très élevée.

-----

# A savoir

En général fortement imposés, les investisseurs dans ce type de bien voient leur impôt fondre l'année suivante. Ils sont donc exposés à subir un contrôle fiscal. Il est donc indispensable qu'ils conservent toutes les factures des travaux réalisés.

# Comment investir?

Ces investissements immobiliers sont portés par différents programmes immobiliers entrant dans le cadre Malraux et Monuments historiques. On peut les trouver en direct ou par l'intermédiaire de conseillers en gestion de patrimoine.

#### Notre conseil

Ces deux types d'investissement s'adressent spécifiquement aux contribuables fortement imposés. Même si la réduction d'impôt reste la principale motivation, cela ne doit pas faire oublier que l'emplacement et le bâti doivent être de qualité. Pour les amoureux des belles pierres, c'est l'opportunité de se constituer un patrimoine de prestige pour une durée d'au moins 15 ans.

# Achat/Revente











# Description

Il existe une forme d'investissement immobilier particulièrement rentable, que de nombreuses personnes ont pratiqué sans nécessairement le savoir : l'achat/revente. En effet, beaucoup ont acheté leur résidence principale dans les années 2000 pour la mettre en vente quelques années plus tard, généralement en encaissant au passage une confortable plus-value.

Ce mécanisme fonctionne lorsque le prix de l'immobilier est sur une tendance à la hausse, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui.

La technique rendant ce type d'opération rentable consiste à trouver un bien en mauvais état avec un potentiel important, puis à réaliser des travaux permettant de concrétiser ce potentiel. Le potentiel peut se traduire aussi par la possibilité, par exemple, de

Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

diviser le bien: une partie est revendue pour financer l'autre partie qui, quant à elle, est conservée en location. Cette opération reste plus facile à énoncer qu'à réaliser, car les opportunités de ce type sont rares.

Précisons que les biens ne trouvent effectivement acquéreurs et locataires qu'après leur avoir apporté de la valeur, c'est-à-dire une fois qu'ils auront été rénovés dans les standards actuels.

#### Avantages

L'avantage principal est d'**obtenir un capital en quelques mois** qui offre la capacité de réinvestir dans une autre opération ou sur un autre support de placement.

L'investisseur est **exonéré de la plus-value immobilière** lorsqu'il s'agit de la vente de sa résidence principale. En revanche, s'il loue le bien, il est imposé sur l'éventuelle plus-value issue de la revente.

#### Précautions à prendre et inconvénients

Dans le cas d'un investissement locatif, la **fiscalité des plus-values immobilières** évolue régulièrement. Une fois la plus-value calculée, l'imposition se décompose de la façon suivante:

- 19 % de taxation au titre de l'impôt sur le revenu;
- 15,5 % de prélèvements sociaux (CSG, CRDS et prélèvement social).

Que ce soit sur l'impôt sur le revenu ou sur les prélèvements sociaux, **aucun abattement n'est possible avant la 6e année**.

Si vous réalisez ce type d'opérations plusieurs fois par an, **vous risquez d'être requa- lifié en «marchand de biens» par l'administration fiscale**, ce qui va générer une série de taxes, cotisations et impositions supplémentaires.

Vous devez disposer d'une équipe rodée à l'achat, la rénovation et la revente, en laquelle vous avez toute confiance. L'efficience de votre investissement repose avant tout sur l'optimisation des coûts de tous les intermédiaires et sur la minimisation des imprévus.

Prévoyez une trésorerie suffisante pour faire face aux possibles retards des travaux et aux problèmes techniques. Par ailleurs, veillez à ne pas surestimer l'attractivité de la zone pour ne pas avoir à supporter financièrement d'éventuelles périodes de vacance locative.

-----

## • Combien cela rapporte-t-il?

Ce type de montage, risqué, peut rapporter beaucoup d'argent (**10 % nets d'impôt**), mais peut aussi en faire perdre si l'on peine à trouver un acquéreur. Si le bien constitue votre résidence principale, vous limitez alors l'impact fiscal.

# En pratique

Nicolas achète un bien 70 000 € afin de le mettre en location. Il paye 5 000 € de frais de notaire et réalise des travaux pour 10 000 €. Son prix d'acquisition corrigé est de 85 000 €. Il revend ce bien 100 000 €. Sachant que les frais de diagnostic immobilier sont de 500 €, le prix de vente corrigé est de 99 500 €.

La plus-value réalisée s'élève donc à 14500 €. Après imposition, son bénéfice est de l'ordre de 9500 €, soit 11 % du prix d'acquisition corrigé.

Cet exemple n'est qu'un cas particulier très favorable, il ne constitue en

aucun cas une règle.

#### Comment investir?

Les biens à potentiel pour un achat/revente doivent, plus que jamais, répondre à une demande du marché. Idéalement, il vaut mieux avoir un acquéreur avant d'engager le projet, ce qui permet d'ailleurs d'obtenir un prêt plus facilement.

Pour trouver un bien intéressant, il faut éplucher bon nombre d'annonces, faire connaître ses intentions auprès des agents immobiliers et se constituer un réseau. Ce dernier aide l'investisseur à recueillir de précieuses informations comme, par exemple, les cas de successions, le départ de personnes âgées en maison de retraite, etc.

#### Notre conseil

Cette opération d'achat/revente peut s'avérer intéressante pour construire un capital en quelques mois, mais elle nécessite une bonne assise financière, la découverte d'un bien à potentiel idéalement divisible, la réalisation de travaux de rénovation et une revente dans de bonnes conditions.

Cet investissement reste risqué: il nécessite d'avoir bien listé tous les coûts potentiels, mais également d'avoir une bonne expérience dans l'évaluation des travaux à réaliser car, si ceux-ci sont trop importants, l'opération risque de ne pas être rentable.

\_\_\_\_\_



# Parc éolien









## Description

Il ne s'agit pas, à proprement parler, d'un investissement immobilier, mais plutôt d'un investissement dans un outil industriel, dans une PME, avec une notion de capitalrisque.

De quoi s'agit-il exactement? On parle toujours d'un investissement sous forme de prêt, or ici, c'est vous qui êtes la banque. Vous prêtez au parc éolien une somme pour sa construction, qu'il vous rembourse ensuite avec les intérêts.

#### Schématiquement:

- Soit vous entrez au capital de la société qui porte le projet de construction du parc éolien.
- Soit vous lui prêtez une somme d'argent sous la forme de l'émission d'une obli-
- Soit vous entrez au capital d'une centrale (le parc éolien est alors une entité juridique à part).
- Soit vous prêtez une somme d'argent directement à une centrale.

Ce placement est à long terme. Les 15 premières années d'exploitation, le parc éolien vend son électricité à un tarif fixé par l'État. De la 15<sup>e</sup> à la 20<sup>e</sup> année d'exploitation, l'électricité est vendue sur le marché libre sans tarif imposé. Après la 20<sup>e</sup> année, c'est la fin de vie théorique du parc éolien, qui est théoriquement amorti. Dans cette hypothèse, soit on le démantèle, soit on le reconstruit, soit on le prolonge. Le dernier cas peut s'avérer très avantageux pour l'investisseur.

# Avantages

La France possède un retard non négligeable dans le domaine des énergies renouvelables (Grenelle de l'environnement), en particulier dans le secteur de l'énergie éolienne. Il existe donc un **potentiel à exploiter** dans ce domaine. Comme la technologie liée à l'éolien est désormais bien maîtrisée, on peut considérer cette filière mature sur le plan technique.

Le **risque est assez faible**. En effet, les projets d'implantation de parcs éoliens, qui sont généralement d'ampleur, requièrent des phases d'études et d'accréditation fouillées (identification des zones, prospection, développement, instruction avec permis de construire), qui s'étalent sur plusieurs années. Ainsi, lorsqu'un projet d'implantation se

concrétise, il a déjà acquis une certaine solidité. Bien entendu, le risque zéro n'existe pas (tempêtes, casse, rendement inférieur aux prévisions).

Il s'agit d'un **investissement éthique, écologique et durable**. Avec les contraintes qui pèsent actuellement sur le nucléaire, les normes en vigueur sur les émissions de  $CO_2$  et la raréfaction progressive des énergies fossiles, il n'est pas faux de penser que **l'inflation des prix de l'électricité sera plus élevée que prévu dans les années à venir**, ce qui rendra le parc éolien plus rentable encore.

## • Précautions à prendre et inconvénients

On n'investit pas dans un parc éolien quand on veut : il n'est possible d'investir qu'une fois par parc éolien, au moment de son financement. En outre, la durée d'engagement est relativement longue, généralement un minimum de 15 ans.

On ne récupère aucun revenu immédiat, ce qui implique une **trésorerie bloquée pen- dant plusieurs années**.

Comme il s'agit d'un **marché assez confidentiel**, la revente des parts n'est pas aisée. Il faut dans un premier temps trouver un acheteur, puis dans un second temps fixer un prix de revente. Ce dernier point s'avère assez complexe, car il dépend de l'estimation du rendement du parc.

Même si le risque est assez limité sur ce type d'investissement, **le capital n'est pas garanti**. On ne peut écarter formellement le risque d'un défaut de remboursement.

# • Combien cela rapporte-t-il?

La rentabilité varie en fonction du lieu choisi. La règle d'or de l'emplacement, déjà évoquée par ailleurs, s'applique également à l'éolien, assorti d'un autre critère essentiel, que l'on comprend aisément, à savoir le vent. Par ailleurs, le type d'éolienne installée va également influer sur la rentabilité.

Une **rentabilité nette de 4 à 5 %** est tout à fait envisageable et même être plus élevée si:

- L'inflation de l'énergie est supérieure à l'inflation « normale ».
- La durée de vie de l'éolienne est prolongée au-delà des 20 ans classiquement pratiqués.

La rentabilité peut alors atteindre 6 à 7 %.

#### Comment investir

Le secteur de l'investissement dans un parc éolien est un marché de niche, relativement confidentiel. Pour y accéder, il est donc indispensable de bien se renseigner auprès de

.....

#### Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

personnes du métier afin de capitaliser sur leur expérience et de rassembler tous les éléments qui vous guideront vers le meilleur choix.

Certains sites dédiés aux parcs éoliens donnent des informations détaillées, tel www. eolien-citoyen.fr.

Ce type d'investissement requiert tout votre engagement, car aucune agence ne vous proposera ce type de produits.

#### Notre conseil

Pour un tel investissement, la solution la plus favorable est un parc éolien ayant une entité juridique à part (une entreprise sans personnel), et ce, pour plusieurs raisons :

- L'entité juridique (parc éolien) engrange ses propres revenus en vendant l'électricité sur le réseau.
- Si la PME qui a développé le parc fait faillite, le parc reste, lui, solvable. Il peut être repris par d'autres investisseurs et ainsi continuer son exploitation.
- Les banques prêtent également plus facilement à une entité juridique parc éolien, car le parc n'est plus soumis au risque de faillite de la PME qui l'a conçu et construit.

# À savoir

Nous avons traité ici l'investissement en parc éolien, mais sachez que les mêmes mécanismes s'appliquent au parc solaire.

### **Forêts**











# Description

Investir dans l'immobilier, c'est investir dans la pierre ou... dans le bois. Si vous souhaitez diversifier votre patrimoine, l'investissement dans une forêt comporte un risque limité et un avantage fiscal intéressant. C'est un placement à long terme, avec un prix de l'hectare de forêt non bâti en constante évolution (environ 4000 € en moyenne aujourd'hui).

#### Avantages

L'avantage principal est une **fiscalité favorable**: investir dans une forêt permet une réduction d'impôt sur le revenu des personnes physiques équivalant à 18 % du montant de l'investissement, dans la limite annuelle de 5700 € pour une personne seule, de 11400 € pour un couple. En contrepartie, l'investisseur s'engage à conserver la forêt durant 15 ans et à la gérer dans le cadre d'un plan de gestion agréé (8 ans dans le cadre d'une souscription de parts dans un groupement forestier).

Si votre patrimoine est soumis à l'ISF, vous ne déclarerez que 25 % de la valeur du bien, ce qui équivaut à une exonération de 75 %.

En ce qui concerne les donations ou les successions, vous pouvez **transmettre avantageusement une forêt** puisque vous serez exonéré de droits de succession à hauteur de 75 % jusqu'à 76 000 €, puis de 50 % au-delà, à condition que votre bénéficiaire s'engage pour 30 ans à pratiquer une gestion durable de la propriété.

La demande de bois pour l'énergie et la construction étant de plus en plus forte, cet investissement permet d'envisager **de bonnes plus-values à long terme**.

Cet investissement, relativement décorrélé des marchés financiers, constitue ainsi un bon outil de diversification de patrimoine.

## • Précautions à prendre et inconvénients

Trouver une forêt dans laquelle investir n'est pas chose facile, car **le marché est restreint, local et confidentiel**. Seulement 1 % de la forêt française est vendu chaque année. Acheter en direct nécessite une bonne expertise et une mise de départ importante.

L'investissement est **peu liquide** et comporte des **contraintes particulières** :

- reboiser les zones coupées;
- prendre soin de la faune et de la flore locale;
- faire face aux aléas climatiques et aux maladies des arbres.

# • Combien cela rapporte-t-il?

L'investissement dans une forêt rapporte de 2 à 3 % par an. Toutefois, pour les patrimoines importants, la motivation principale est avant tout la fiscalité et la succession.

#### Comment investir?

Si vous souhaitez acquérir une forêt, privilégiez le bouche à oreille et soyez patient car les forêts se transmettent bien souvent de génération en génération.

.....

Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

Il existe cependant un autre moyen: l'achat de parts dans des groupements fonciers forestiers. Cette formule permet de diversifier les zones et les essences de bois, en réduisant ainsi les risques en cas de tempête ou de maladie des arbres tout en ayant une gestion facilitée.

#### Notre conseil

L'investissement forestier est un placement solide, à long terme, à faible rentabilité mais fiscalement intéressant et représentant un bon potentiel pour les décennies à venir.

# Pour aller plus loin

Dans le même registre, il est possible d'acheter des vignobles ou des terres agricoles.

L'achat de vignobles peut s'envisager en direct (déconseillé pour un néophyte) ou via l'acquisition de parts dans un Groupement foncier viticole (GFV) ou dans un Groupement foncier agricole (GFA), société qui va acquérir une exploitation et trouver un viticulteur professionnel chargé de la gérer. Un investissement minimum de 3 000 € va engendrer des dividendes annuels de l'ordre de 2 à 4 %, selon la notoriété du cru et l'année. Au niveau de la fiscalité, les parts de Groupement foncier viticole (GFV) sont exonérées d'ISF à hauteur de 50 % dans la limite de 45 000 €, à condition que les terres soient louées par un bail de 18 ans.

Les droits de donation ou de succession, pour leur part, bénéficient d'une exonération de 75 % de la valeur des parts lorsque cette valeur n'excède pas 100 000 €. Elle est de 50 % au-delà de ce seuil.

L'achat de terres agricoles est, quant à lui, réservé aux investisseurs avertis car la législation auquel il est assujetti est complexe.

# Démembrement











# Description

Le démembrement d'une propriété intervient généralement à la suite d'une décision de famille. C'est une solution intéressante pour transmettre un bien immobilier, grâce à laquelle on efface les droits de succession sur le bien démembré et l'on minimise les frais de donation. C'est son utilisation par un particulier dont nous allons parler ici.

À ce niveau, il est important de clarifier certaines notions du droit français, dont la pleine propriété qui s'organise en trois composantes:

- L'*usus*, le droit d'utiliser un bien, de l'habiter.
- Le *fructus*, le droit de louer ce bien, d'avoir jouissance de ses revenus.
- L'abusus, le droit d'aliéner ce bien, c'est-à-dire de le vendre, de le donner ou de le détruire.

Dans le cadre d'un démembrement, la pleine propriété du bien est scindée en deux : d'un côté l'usufruit (somme de l'usus et du fructus), de l'autre la nue-propriété (abusus).

Investir dans un bien démembré permet de se constituer un patrimoine immobilier sur le long terme. L'usufruit est généralement confié à un bailleur social, qui se charge de louer le bien; la nue-propriété est, elle, vendue à un ou plusieurs investisseurs privés.

La durée du contrat de vente est de 15 à 20 ans, échéance à l'issue de laquelle la pleine propriété revient à l'investisseur sans qu'il ait quoi que ce soit à débourser.

#### Avantages

L'investisseur (ou nu-propriétaire) ne paie que la nue-propriété. Généralement, il achète le bien à 50 ou 60 % de sa valeur. En outre, il ne paie ni la taxe foncière, ni la taxe d'habitation pendant toute la durée du démembrement (de 15 à 20 ans en général). Il ne s'occupe pas de la recherche des locataires, ni des charges, ni des impayés, ni des travaux.

Au niveau fiscal, le bien acquis n'entre pas dans le cadre de l'ISF pour le nu-propriétaire durant le démembrement. C'est donc un avantage pour les personnes dont l'ISF est élevé, qui cherchent en outre à conserver un certain niveau de revenu à l'approche de la retraite. Pour les retraités ayant des revenus élevés, le démembrement peut s'avérer une solution intéressante pour accroître leur patrimoine immobilier.

Enfin, en cas d'acquisition d'un bien démembré par un emprunt, l'ensemble des intérêts sont déductibles des autres revenus fonciers.

# • Précautions à prendre et inconvénients

Avant de vous engager dans ce type d'investissement, assurez-vous d'abord que vous n'aurez pas besoin de revendre ce bien trop vite. En effet, dans le cas du démembrement, le nu-propriétaire et l'usufruitier doivent être conjointement d'accord pour vendre le bien: en cas de désaccord, vous risquez de vous retrouver dans l'impossibilité de vendre.

\_\_\_\_\_

# **Attention**

Gardez à l'esprit qu'en tant qu'investisseur, vous ne toucherez aucun loyer: tenez compte de ce paramètre dans votre montage financier.

#### Combien cela rapporte-t-il?

Le démembrement est un investissement sur le long terme. Ce n'est qu'à la fin du mécanisme, une fois la pleine propriété récupérée, que vous pourrez louer le bien en nom propre et toucher des loyers. Si par ailleurs vous revendez le bien à cette échéance, vous pourrez également réaliser une plus-value, celle-ci dépendant toutefois du marché de l'immobilier à cette période.

#### Comment investir?

Il existe des agences ou des sites Internet spécialisés dans la vente en nue-propriété, vers lesquels il est souhaitable de s'orienter. Certains promoteurs immobiliers sont également spécialisés dans ce domaine ou réservent une partie de leur construction à ce type de vente. Des programmes complets sont alors proposés.

#### Notre conseil

Afin de ne pas se retrouver dans des imbroglios de périmètre de responsabilité entre usufruitier et nu-propriétaire, mieux vaut passer devant un notaire pour la signature du contrat ou de la convention. Le notaire fera figurer dans ce document tous les détails concernant la responsabilité de chacun afin qu'il n'y ait aucune divergence. Il y notifiera que les travaux sont à la charge de l'usufruitier et spécifiera clairement que l'entretien du bien est à la charge du locataire.

# Crowdfunding immobilier









# Description

Le mécanisme du crowdfunding immobilier, ou financement participatif, connaît un certain essor aujourd'hui. De quoi s'agit-il? Ce procédé permet à tout un chacun d'investir dans l'immobilier avec un ticket d'entrée minimum de 1000 à 5000 €.

Il faut savoir que les promoteurs immobiliers ont généralement besoin de mobiliser de 20 à 30 % du montant d'un projet immobilier pour en démarrer la construction. Dans ce contexte, l'apport des crowdfunders les intéresse particulièrement. Quant à vous, en tant qu'investisseur, vous devenez actionnaire du projet et, d'une certaine façon, promoteur par l'intermédiaire d'une holding détenant des parts d'une SCCV (Société civile de construction vente).

# 2

#### Avantages

L'avantage le plus notable est la durée de détention de cet investissement. Votre argent est bloqué trois ans maximum. Dans le domaine de l'immobilier, c'est donc **l'un des investissements les plus liquides**.

À l'instar des SCPI, **vous n'aurez pas à gérer le bien**, ce qui gomme le temps à consacrer à un locataire et à un syndic.

#### Précautions à prendre et inconvénients

En tant que promoteur, si le projet subit des **coûts de construction plus élevés que prévus** (retards, travaux supplémentaires, problème environnemental), la rentabilité de votre investissement s'en ressentira. Une augmentation de capital sera nécessaire et la part de votre capital sera réduite.

#### À savoir

Il existe des assurances offrant aux investisseurs de se prémunir partiellement d'un éventuel problème.

La plate-forme de crowdfunding prélève une **commission allant jusqu'à 3 % des fonds levés** auprès des crowdfunders.

Il existe un **risque que les biens ne soient pas tous vendus**. Dans cette hypothèse, le rendement de l'opération peut en être très affecté.

Le **choix de la structure juridique dans laquelle vous investissez** est essentiel. Si l'on vous propose un montage en SCI (Société civile immobilière), sachez que les associés sont tenus indéfiniment aux dettes, à proportion de leur part (en pourcentage) dans le capital. À éviter donc.

\_\_\_\_\_

#### Combien cela rapporte-t-il?

Les opérateurs de crowdfunding affichent en général une promesse de **rendement net compris entre 8 et 12 %.** Rappelons néanmoins que vous n'obtiendrez cette rentabilité théorique que si le chantier ne souffre d'aucun retard et que tous les biens sont vendus.

#### Comment investir?

Vous trouverez des plates-formes proposant ce type d'investissement, telles que www. wiseed.com/fr, www.lymo.fr ou www.anaxago.com.

#### À savoir

Le marché du financement participatif, relativement récent, se structure.

Privilégiez les plates-formes disposant de l'agrément CIP (Conseiller en

investissement participatif) délivré par l'AMF (Autorité des marchés finan-

ciers). Sélectionnez également les plus transparentes et celles ayant le plus

d'expérience.

#### Notre conseil

Sur le papier, le crowdfunding semble accessible et simple. Cependant, ne faites pas l'impasse sur une analyse critique de l'emplacement du projet immobilier et du promoteur. Au-delà, cherchez à comprendre pourquoi le promoteur fait appel aux particuliers pour financer partiellement son projet. La plate-forme de crowdfunding doit vous aider dans cette analyse.

«La rentabilité paye un risque»: cet adage s'applique particulièrement au crowdfunding. Nous ne saurions trop vous conseiller de n'investir que ce que vous pouvez perdre en cas de coup dur et de faire un test raisonnable au regard de votre patrimoine.

## TROUVER LES BONNES AFFAIRES IMMOBILIÈRES ET BIEN CHOISIR

3

«C'est l'impatience de gagner qui peut vous faire perdre.» Louis XIV

«Il suffit de prêter attention; les leçons viennent toujours quand vous êtes prêt, et si vous êtes attentif aux signes, vous apprendrez toujours tout ce qui est nécessaire pour l'étape suivante.»

Paulo Coelho

### 1 COMMENT CHERCHER EFFICACEMENT?

#### Soyez attentif

Chercher efficacement un bien immobilier, c'est-à-dire trouver un bien avec un bon potentiel de rentabilité, qui s'autofinance et qui ne dépense pas trop de votre temps, nécessite rigueur et méthode. Afin de simplifier notre propos, nous nous focaliserons sur les biens d'habitation et commerciaux.

Pour chercher avec efficacité un bien immobilier, vous devez disposer d'un état d'esprit vous rendant attentif à tous les signaux faibles qui vous entourent.

Nous voulons vous sensibiliser ici à une idée dont le fond est absolument essentiel : vous devez faire l'effort de vous ouvrir aux autres et prendre conscience du monde qui vous entoure. Regardez toujours le monde avec curiosité.

En fait, vous devez faire preuve des mêmes qualités que lorsque vous partez cueillir des champignons, une fois que vous avez choisi la forêt où les ramasser:

• **Prenez votre temps**. Cherchez votre bien en circulant à pied pour être attentif à tous les détails et indices susceptibles de le dévaloriser. Faites également votre recherche en voiture si vous vous intéressez à un local commercial : cela permet d'en vérifier l'accessibilité.

**En pratique** – Par exemple, s'il s'agit d'un bien d'habitation, soyez vigilant sur:

- la proximité de nuisances, telles que lignes de chemin de fer, routes passantes, lignes aériennes;
- les risques de catastrophes naturelles, telles qu'inondations, glissements de terrain;
- les projets d'évolution de l'environnement proche (n'hésitez pas à vous renseigner auprès de la mairie);
- les éventuels projets de la copropriété (ravalement, changement de chaudière, installation d'un portail automatique, installation d'un système d'alarme, mise aux normes de l'ascenseur, travaux de toiture...).
- Parcourez vos trajets dans les deux sens pour disposer de regards différents (un champignon ne se voit parfois qu'après plusieurs passages).
  - **En pratique** Par exemple, si vous recherchez un local commercial, accédez à ce local par l'un des côtés de la rue, puis faites de même par l'autre côté. Vous découvrirez peut-être que les murs du local convoité sont occupés par un locataire ayant plusieurs concurrents dans cette même rue.
- Allez dans le détail et faites le tour du bien pour mieux en appréhender l'environnement (comme on fait le tour du pied de l'arbre pour y trouver des champignons). Les bonnes affaires ne sont pas celles qui affichent « Bonne affaire », elles sont en général cachées et ne se dévoilent que lorsqu'on cherche avec curiosité et persévérance.
  - **Le bon conseil** En cas de volonté d'acquisition, n'hésitez pas à visiter à plusieurs reprises le bien, à des jours et des horaires différents.
- « Patience est mère de sûreté » comme dit le vieil adage. Ne vous précipitez
  pas sur le premier bien qu'on vous propose, au risque de regretter votre empressement. Certains champignons présentent de bien jolies couleurs, mais se
  révèlent être particulièrement dangereux; c'est exactement la même chose pour
  des biens qui peuvent être entachés de sérieux vices cachés.

#### Disposez d'une grille de cotation du bien

Bien évidemment, aucun bien immobilier ne ressemble à un autre. Il est donc important que vous disposiez de votre propre grille de cotation afin de lister les différents élé-

ments à aborder lors d'un premier contact téléphonique ou de votre visite à un agent immobilier ou un propriétaire.

Vous trouverez en annexe une grille de cotation complète que nous vous proposons d'utiliser, quel que soit l'investissement immobilier choisi – appartement, maison ou local commercial.

Vous disposez désormais de l'état d'esprit adéquat et d'une grille de cotation détaillée pour chercher efficacement un bien immobilier, ajoutons maintenant quelques techniques.

#### Une astuce qui vaut de l'or

Vous cherchez un bien commercial et une annonce vous semble intéressante, mais le prix du bien proposé est un peu élevé. Rassurez-vous: en réduire le prix d'environ 5 % est facile. Comment faire pour gagner plusieurs milliers d'euros en quelques minutes? L'objectif est de traiter en direct avec le propriétaire. Seul problème: vous ne le connaissez pas. Voici deux techniques à tester.

#### La technique du « Mentalist »

Vous appelez l'agent immobilier qui a fait paraître l'annonce pour prendre des informations sur le quartier, la rue, et le type d'activités exercées dans le local ciblé. Attention, les agents immobiliers ne sont pas naïfs. Aussi, prenez soin de paraître sérieux, crédible, et faites preuve d'un minimum de subtilité et de psychologie. Il est beaucoup plus simple d'accéder à ce type d'information si vous indiquez que vous ne recherchez des biens que dans une rue très commerçante. Une fois les informations obtenues, cherchez dans les *Pages jaunes* toutes les boutiques correspondant au type d'activités décrites dans la zone concernée que vous contacterez une à une. Vous tomberez probablement sur le locataire du bien convoité: tentez alors votre chance en lui indiquant que vous avez eu des informations sur une éventuelle vente des murs dans lesquels se trouve son local commercial et que vous souhaitez connaître le nom du propriétaire. Cette technique ne fonctionne pas à tous les coups, bien sûr, mais si elle fonctionne ne serait-ce qu'une seule fois sur l'un des biens que vous souhaitez acheter...

#### • La technique de «Columbo»

Certaines annonces publiées sur les sites présentent une photo de la devanture du local commercial avec son enseigne.

Faites sortir l'inspecteur Colombo qui est en vous et observez très attentivement cette photo. Vous y découvrirez peut-être le nom du magasin ou, s'il n'y est pas ou qu'il est flouté, le nom d'une boutique voisine. Cherchez également un numéro ou une plaque

.\_\_\_\_\_

de rue, tous les indices possibles sur les produits vendus dans les boutiques attenantes. Contactez l'agence pour tenter d'en savoir plus sur la localisation exacte. Utilisez, pour finir, GoogleStreetView pour vous assurer de la bonne localisation du bien et contactez, là aussi, le locataire afin d'obtenir les coordonnées du propriétaire.

#### Attention

Les vues issues de GoogleStreetView peuvent ne plus correspondre aux boutiques actuelles, car ces vues ne sont pas mises à jour en temps réel.

Un contrat d'exclusivité peut lier le vendeur des murs avec l'agence qui les commercialise, auquel cas votre démarche auprès du propriétaire restera vaine.

Si vous avez pu mettre en pratique l'une de ces deux techniques, vous aurez économisé les frais d'agence, soit en général les 5 % dont nous parlions au départ.

## 2 COMMENT GAGNER DU TEMPS ET PASSER DEVANT LES AUTRES?

Vous disposez déjà de quelques outils et techniques, mais le problème est que vous n'êtes pas le seul investisseur à partir en quête du bien idéal. Afin de ne pas revenir bredouille, vous allez maintenant adopter une méthode qui vous aidera à avoir un coup d'avance sur vos concurrents.

Bien évidemment, lorsqu'on s'intéresse à des biens d'habitation traditionnelle, les offres ne manquent pas, surtout en période de crise où la demande est moins forte. Malgré tout, il reste indispensable de savoir détecter les bonnes affaires dans cette offre abondante pour réagir le premier.

Si l'on jette son dévolu sur un investissement un peu moins conventionnel, tel qu'un immeuble de rapport ou un bien commercial par exemple, les concurrents sont, en général, des investisseurs professionnels. Il devient alors essentiel de ne pas perdre une minute. Vous devez être en permanence en état de vigilance, afin de ne rien manquer, surtout pas cet investissement idéal caché parmi tant d'autres.

Alors quelles pistes allez-vous suivre pour trouver ce bien? Nous allons vous révéler les mécanismes de l'ACCA, méthode qui vous permettra de multiplier vos chances de trouver les bons investissements avant les autres.

#### À retenir

Pour gagner du temps et passer devant les autres, appliquez la méthode ACCA:

- Être Attentif.
- Constituer son réseau et communiquer.
- Chercher partout.
- S'Abonner aux différents sites spécialisés.

#### Soyez attentif

La première piste, la plus simple, consiste à rester attentif à tout ce qui se présente dès que vous vous déplacez dans un centre-ville ou une banlieue, que ce soit près de chez vous ou non.

Il est essentiel, à partir de maintenant, de modifier votre regard et d'être en permanence vigilant quant aux signaux faibles d'une future vente.

#### Les bons conseils

- Si vous êtes en pleine recherche d'un local commercial, baladez-vous en centre-ville un samedi après-midi. Vous remarquerez alors d'éventuelles pancartes « à vendre », mais peut-être également une pancarte « liquidation », potentiellement annonciatrice d'une vente de murs commerciaux.
- Les divorces, mutations et décès sont aussi des faits annonçant parfois des ventes immobilières. Les divorces nécessitent en effet de vendre le bien pour payer une pension et refaire sa vie, les mutations, elles, pour trouver un autre logement, enfin les décès pour payer les droits de succession.

#### Constituez votre réseau et communiquez

La deuxième piste consiste à faire savoir à toutes les personnes susceptibles de vous apporter des informations que vous êtes à la recherche d'un bien. En effet, si vous vou-

opyright © 2016 Vuibert.

lez prendre vos concurrents de vitesse, il est essentiel d'abord d'avoir constitué votre réseau d'informateurs et que celui-ci soit au courant de vos intentions.

Souvenez-vous que les meilleures affaires se concluent très souvent sans intermédiaire et sans qu'aucune annonce n'ait été passée. Si certaines passent par des réseaux de professionnels (agents immobiliers, notaires), d'autres vous seront communiquées par des personnes n'ayant rien à voir avec l'immobilier: concierges dans des copropriétés, commerçants pour des locaux commerciaux, service urbanisme des mairies pour des terrains.

#### Histoire vraie

Il y a quelques années, conscients que nous n'étions pas les seuls sur le créneau des murs commerciaux, nous avions pris contact avec plusieurs commerçants pour obtenir des informations sur une rue commerçante d'une ville de province que nous avions visée et savoir s'ils avaient connaissance de murs à louer et à vendre.

Nous avions déjà des murs commerciaux dans cette même rue que nous voulions vendre pour acquérir d'autres murs dont la surface serait plus importante (vous vous apercevrez, en pratiquant l'investissement immobilier comme nous, que celui-ci peut vite devenir une addiction ou un virus qui s'attrape en fréquentant d'autres personnes « contaminées »!)

L'un des commerçants nous a informés d'un projet de vente de murs faisant suite à un décès: en très peu de temps, nous avons trouvé un acquéreur avec lequel nous sommes tombés d'accord sur le prix du local que nous vendions et avons acheté les autres murs qui nous intéressaient.

Donc, retenez que vous devez toujours communiquer sur vos intentions auprès des personnes susceptibles de vous apporter des opportunités de biens.

N'oubliez pas, non plus, que vous pouvez provoquer le hasard.

#### Cherchez, partout

Faire sa recherche sur les sites de petites annonces constitue la troisième piste.

Il existe aujourd'hui un incontournable dans le domaine de la recherche immobilière que l'on ne peut ignorer, le site **www.leboncoin.fr**, qui est devenu la référence dans le domaine des petites annonces, y compris celui des annonces immobilières. Qu'il s'agisse de vendre une moto, une voiture, un meuble ou un bien immobilier, on y trouve des annonces de particuliers..., mais aussi de professionnels. Le fait que des professionnels diffusent leurs annonces sur cette plate-forme traduit bien l'importance qu'ils donnent à l'audience de ce site.

Ce site, relativement basique, présente toutefois un inconvénient majeur: il est impossible de s'abonner en y précisant certains critères – tels que « F2 loué », « murs commerciaux loués » ou « murs commerciaux occupés » – qui permettraient un gain de temps dans la recherche. Alors comment faire?

Le secret ne relève pas du miracle: il faut passer quotidiennement du temps à parcourir l'ensemble des annonces du jour. Avec l'habitude, cela ne prend pas plus de temps que de regarder une émission de télévision de 30 minutes sans intérêt.

Nous étudierons plus loin la recette infaillible qui vous permettra de détecter les biens à problèmes, mais surtout les meilleurs biens destinés à compléter avantageusement votre patrimoine. En attendant, comment organiser au mieux votre recherche sur le site du Boncoin?

Voici la méthodologie que nous employons et que nous vous conseillons :

- Créez un raccourci directement sur votre ordinateur ou votre tablette pour une recherche en France sur le site www.leboncoin.fr, avec des mots clés tels que «F2 loué», «Appartement à rénover», «Murs commerciaux loués». Rajoutez une fourchette de prix.
- Parcourez l'ensemble des annonces des dernières 24 heures.
- Relevez les annonces très intéressantes et potentiellement intéressantes.
   Avis d'expert Une annonce est considérée « intéressante » si elle respecte vos critères de sélection: un taux de rentabilité minimal, un bon emplacement, un état correct du bien, etc.
- Demandez par téléphone ou, à défaut, par mail les informations complémentaires à l'annonce. Vous récupérerez en premier lieu les éléments suivants: prix, loyer annuel, ville, emplacement, rue (voire numéro dans la rue), charges diverses, état du bien, type d'activités exercées s'il s'agit d'un bien commercial, bail (envoyé par scan), raison de la vente.

#### À savoir

N'hésitez pas à parcourir également le site www.vivastreet.com avec les mêmes modes de filtrage.

#### Abonnez-vous

S'abonner à des sites offrant des annonces est la quatrième piste.

\_\_\_\_\_

Dans le domaine des biens d'habitation, il existe pléthore de sites professionnels. L'un des plus connus est **www.seloger.com**. L'offre y est très abondante (près d'1,5 million de biens). Il est donc essentiel de vous y abonner, en sélectionnant le type de biens que vous recherchez. Vous recevrez ainsi les alertes en temps réel sur votre smartphone.

Vous trouver aussi des annonces sur :

- www.logic-immo.com;
- www.explorimmo.com;
- www.century21.fr;
- www.pap.fr (annonces de particuliers).

Au même titre que les agents immobiliers, les notaires peuvent proposer des biens à la vente. Sauf situation particulière, les frais et commissions seront sensiblement identiques. On trouvera les annonces des notaires sur ces sites:

- www.immobilier.notaires.fr:
- www.immonot.com;
- www.annonces-immobilier-notaires.com.

Enfin, vous pouvez vous abonner aux enchères de biens immobiliers où il est possible d'acquérir un bien à un prix inférieur au marché (ce n'est toutefois pas une règle). Il existe trois types d'enchères:

- les ventes de notaires:
- les ventes judiciaires dans les tribunaux de grande instance (TGI);
- les ventes des domaines.

#### **Attention**

Acheter un bien immobilier aux enchères n'est pas sans risque. Vous devrez prendre vos précautions avant d'enchérir. En effet, toute offre est considérée comme ferme et toute enchère remportée comme définitive. Il n'y a aucun délai de réflexion, ni de rétractation.

Voici quelques sites dédiés de ventes aux enchères :

- www.encheres-publiques.com;
- www.notaires.paris-idf.fr;
- www.vlimmo.fr;
- www.info-encheres.com;
- www.immobilier.notaires.fr.

\_\_\_\_\_

Dans le domaine des biens commerciaux, existe un monde parallèle, bien moins connu que celui des sites de biens immobiliers d'habitation, dont voici les principaux sites:

- www.agorabiz.com;
- www.murscommerciaux.net;
- www.transactioncommerce.com;
- www.cessionpme.com;
- www.procomm.fr;
- www.capifrance.fr;
- www.guyhoguetcommerce.com;
- www.century21.fr/commerce\_entreprises;
- www.logic-immo.com.

La plupart de ces sites proposent une formule d'abonnement. Utilisez-la avec les filtres adaptés à votre recherche, vous gagnerez beaucoup de temps.

#### Le bon conseil

Disciplinez-vous et parcourez ces sites quotidiennement, c'est essentiel. Vous devez être rigoureux en inscrivant cette discipline dans vos rituels journaliers. La bonne affaire n'attend pas: vous devez donc vous tenir prêt à basculer dans le montage d'une affaire très rapidement (nous reviendrons sur ce point plus tard). Et persévérez, car vous n'êtes pas seul à rechercher le bien de vos rêves et cette phase n'est que temporaire.

## B LES 3 RÈGLES D'OR À RESPECTER POUR FAIRE LE MEILLEUR CHOIX

Investir dans l'immobilier, c'est se fixer des objectifs, visiter des biens et faire des choix. Pour séparer le bon grain de l'ivraie, vous devez respecter trois règles d'or que voici.

## 1<sup>re</sup> règle: sachez ce que vous voulez et ce que vous pouvez

Vous souhaitez investir dans l'immobilier, mais encore faut-il que vous ayez défini précisément vos objectifs et que vous sachiez répondre à ces questions:

 Votre objectif est-il de vous constituer un patrimoine ou d'obtenir une rente mensuelle?

- Quel temps êtes-vous prêt à consacrer à cet investissement, à l'achat et à la gestion?
- Quel niveau de risque êtes-vous prêt à prendre?
- Quels types d'investissement vous intéressent (voir chapitre 2)?

Vous devez également connaître le montant que vous pouvez investir. Le financement est traité au chapitre 7, mais il faut que vous ayez d'ores et déjà un ordre d'idée de la somme à laquelle vous pouvez prétendre.

#### **Attention**

Ce n'est pas parce que vous avez trouvé un bien avec une rentabilité de 25 % que vous pourrez boucler un financement d'1 million d'euros avec un revenu mensuel de 2500 €. En effet, vous devez toujours vous préparer au pire en ayant une trésorerie ou des revenus susceptibles de pallier les potentielles vacances locatives.

## 2<sup>e</sup> règle: connaissez le prix du marché pour mieux évaluer la rentabilité du bien

La pertinence d'un investissement locatif repose avant tout sur l'évaluation de sa rentabilité, notion essentielle quand il s'agit d'aboutir à un autofinancement.

L'autofinancement permet de financer un investissement immobilier dont les mensualités locatives couvrent l'ensemble des coûts liés au bien: mensualités de remboursement de prêt, frais d'exploitation et fiscalité. Le prêt intégrera le prix d'achat du bien, les frais de notaire et les coûts de garantie du prêt. Les frais d'exploitation intégreront les charges annuelles et la taxe foncière. Il faut également tenir compte de la fiscalité propre à chacun, qui vient amputer la rentabilité.

On distingue différents types de rentabilité. En première approche, pour trier les biens, on va se limiter à calculer **la rentabilité brute**.

#### Le bon conseil

Afin de trier rapidement les annonces, nous vous conseillons de ne retenir que les biens dont la rentabilité brute est supérieure à 10 %.

Comme vous le constatez, l'une des variables fondamentales de cette équation est le prix d'achat du bien. Pour vous faire une idée juste de son estimation, il vous faut connaître le prix du marché environnant.

Évaluer le prix du marché nécessite de vous appuyer sur un faisceau d'informations issues de différentes sources :

- les agences immobilières;
- les annonces de sites tels que www.seloger.com;
- les annonces de biens similaires si l'on vise un appartement dans la même résidence.

#### Le bon conseil

Attention! Les prix indiqués dans les annonces issues de particuliers ou de professionnels ne sont pas les prix «définitifs» de vente. Il est indispensable de les nuancer avec la marge de négociation que va subir le bien. N'oubliez pas ce qui peut paraître évident: le prix d'un bien est celui auquel il se vend.

Même s'il s'appuie sur des données issues des sites d'annonces, le site www. castorus.com donne une évolution en temps réel du prix de tous les biens en vente. Ce prix sera nécessairement corrigé de la marge de négociation, mais il permet déjà d'avoir des éléments très précieux, qui vous seront utiles lors de votre négociation avec le vendeur.

Une base beaucoup plus fiable provient du montant réel des transactions, accessible depuis les données fournies par les notaires sur:

- www.paris.notaires.fr pour les biens situés en région parisienne;
- www.immoprix.com pour les biens situés en province;
- www.meilleursagents.com;
- www.efficity.com.

Notons que le site **www.meilleursagents.com** propose une estimation relativement personnalisée en corrigeant éventuellement les données issues de la base des notaires.

La rentabilité nette, quant à elle, s'appuie sur la rentabilité brute de laquelle est retranché l'ensemble des charges et taxes, frais de gestion et éventuelles vacances locatives que nous nommerons « frais annuels ».

\_\_\_\_\_

#### Le bon conseil

Le site www.rendementlocatif.com propose un véritable outil d'aide à la décision sur la pertinence d'un investissement immobilier, qui s'appuie sur l'examen en temps réel de toutes les annonces parues pour la France corrigées de leur marge de négociation.

Il permet de déterminer le meilleur régime fiscal en optimisant la durée de l'emprunt, en offrant une série de services, dont un dossier bancaire rempli des données de votre projet par exemple. Cet outil, particulièrement puissant, donne un calcul précis de la rentabilité du bien après impôts. Il est proposé en version de base gratuite et en version payante avec des fonctions les plus avancées.

#### 3º règle: soyez réactif et organisé

Cette règle d'or consiste à faire preuve de réactivité et d'organisation.

Mettons-nous en situation grâce à un cas pratique. Imaginons que vous avez trouvé un bien commercial présentant tous les symptômes de la bonne affaire. Il va falloir que vous vous décidiez très vite car, nous l'avons dit, les bonnes affaires partent rapidement. Or vous habitez Paris et le bien est situé à Toulouse. Comme nous le verrons plus loin, il est inconcevable que vous achetiez ce bien sans vous déplacer car il vous faut « sentir » le quartier et l'environnement.

Vous devez donc prendre rapidement une décision, qui va peut-être changer votre vie. Allez-vous vous déplacer à Toulouse? Oui, mais vous devez organiser votre voyage très rapidement, voyage qui va occasionner des frais sans aucune garantie de retour sur investissement. Vous vous dites que c'est un peu fou, mais en même temps cette folie est raisonnée puisque vous avez déjà complété votre grille de cotation dont la majorité des indicateurs sont au vert et que vous avez vérifié, sur GoogleStreetView, que la localisation était attrayante.

Une fois votre déplacement décidé, vous devez rentabiliser au maximum la journée consacrée à cette recherche. Pour ce faire, voici comment procéder:

- Faites une recherche Internet très attentive pour trouver tous les murs commerciaux similaires présentant un intérêt et se situant dans les environs du bien convoité (maximum 100 km en voiture). Persévérez, vous trouverez.
- Organisez votre déplacement un jour de semaine, hors le lundi: le week-end n'est pas représentatif du niveau de commercialité d'un centre-ville et bon nombre d'agences immobilières et de commerces sont fermés le lundi. Entre outre, les billets de train ou d'avion coûtent moins cher en semaine.

- Appelez des agences de la région pour les informer de votre passage le jour donné et demandez-leur de vous présenter d'autres biens. Faites-vous connaître!
- Prenez vos billets de train ou d'avion (en privilégiant bien sûr les compagnies low-cost).
- Réservez votre véhicule de location en optimisant les prix via une recherche sur Internet.
- Planifiez tous vos rendez-vous avant de vous déplacer et validez ces rendez-vous en adressant un mail à vos contacts.
- Demandez à ces mêmes contacts de s'engager à ne pas vendre le bien avant votre venue.
- Revalidez toutes vos visites en rappelant vos contacts la veille.
- Notez dans un petit carnet absolument toutes les informations utiles: les coordonnées de vos contacts, les adresses de visite, mais aussi tous les renseignements donnés par vos contacts. Si vos interlocuteurs voient que vous notez toutes les informations importantes, ils sont moins tentés de vous donner de fausses informations.
- Préparez méticuleusement votre déplacement en utilisant Googlemaps et Googlestreetview.
- Prévoyez un GPS, de quoi boire et vous nourrir rapidement sur place.
- Pensez à recharger votre téléphone.
- Mémorisez toutes les caractéristiques du bien afin de démontrer votre sérieux à vos interlocuteurs et de pouvoir réagir à bon escient lors de vos rendez-vous.

#### À savoir

Le processus de préparation est identique si vous avez décidé de vous déplacer pour un investissement relatif à un bien d'habitation ou à un immeuble de rapport.

## L'ÉLÉMENT INCONTOURNABLE AVANT TOUTE PRISE DE DÉCISION

Lors de la plupart de vos achats, vous êtes conditionné par des réflexes et respectez certains fondamentaux. Quand vous achetez une paire de chaussures, par exemple,

.....



vous essayez toujours les chaussures dans le magasin, vous marchez un moment avec et regardez la forme qu'elles donnent à vos pieds et à votre allure générale.

Si l'utilisation d'Internet rend obsolètes certains de ces rituels, ils sont malgré tout suffisamment ancrés en chacun de nous pour que nous les mobilisions quand la raison en est essentielle. C'est le cas quand il s'agit de choisir un bien immobilier (dont le montant est tout de même bien plus élevé que celui d'une paire de chaussures): il serait déraisonnable de se précipiter et de négliger un point absolument fondamental qui est l'emplacement.

Nous l'avons déjà dit: que vous décidiez d'acheter une maison, un appartement, un terrain, un local commercial ou un immeuble de rapport, l'élément incontournable avant de signer est **le triple E: l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement**. Même si cela semble évident, il n'en reste pas moins qu'il s'agit d'une condition essentielle à la réussite d'un investissement. Il suffit de regarder la disparité des prix de l'immobilier dans une ville comme Paris pour s'en convaincre: un simple changement de rue peut conduire à un écart de prix très important.

#### Avis d'expert

Dans un contexte où les prix de l'immobilier sont à la baisse, il est plus important encore de disposer de biens dans des emplacements recherchés: ils seront moins soumis à une décote et vous trouverez plus facilement un acquéreur au moment de leur revente. Et quand l'immobilier aura de nouveau le vent en poupe, ils dégageront une plus-value plus intéressante à la revente.

On peut toutefois se demander comment définir un « bon emplacement », plus précisément ce triple emplacement, c'est-à-dire les trois niveaux qui définissent la qualité d'un emplacement.

#### Exemple d'un appartement destiné à la location

**Premier niveau**: un bon emplacement va correspondre à une agglomération recherchée. Son dynamisme économique, son accès facile par les réseaux routiers ou ferroviaires et ses écoles renommées constitueront des attraits importants pour bon nombre d'actifs.

**Deuxième niveau**: un bon emplacement signifiera un quartier ou une rue agréable, calme, pratique, où l'on se sent en sécurité. La proximité des commerces, des transports, des écoles, des crèches et des infrastructures sportives ou culturelles en augmentera la pression immobilière.

.....

#### Le bon conseil

Le site www.kelquartier.com donne des informations précises très intéressantes sur les villes et leurs quartiers.

Grâce à Googlemaps et Streetview, vous vous ferez aussi une idée plus précise de l'emplacement du bien convoité avant d'effectuer un déplacement pour le visiter.

**Troisième niveau**: un bon emplacement correspondra à un logement lumineux, avec une exposition sud et bénéficiant d'une belle vue dégagée.

Au final, pour choisir un bon emplacement, il suffit de se mettre à la place de la personne qui va occuper le bien et de se demander si l'on aurait soi-même envie d'y vivre.

#### **Attention**

Il est important de ne pas mettre d'affectif dans un investissement immobilier. Restez pragmatique et ne déviez pas de votre objectif, appuyezvous uniquement sur des critères factuels.

#### Exemple d'un local commercial

**En premier niveau**, un bon emplacement se situera dans un bassin économique attractif, en croissance et dynamique. Vous étudierez, par exemple, les données démographiques et le taux de chômage de la région (à comparer aux moyennes nationales) pour forger votre opinion.

**En deuxième niveau**, un bon emplacement sera localisé dans une zone qui génère du passage, pour que le nombre de clients potentiels soit élevé. Il correspondra donc à une zone de chalandise bien établie. Rappelons que pour les meilleures d'entre elles on parle d'emplacement n° 1, et que nous vous conseillons de ne choisir que ce type d'emplacement. Il faut toujours essayer de se mettre à la place de celui que l'on ne verra jamais (ni lors de la transaction immobilière, ni lors de la location du bien): le consommateur. Rien de mieux que les endroits passants pour s'assurer une clientèle. La sortie d'un métro, l'arrêt d'un autobus constituent déjà un point positif. La présence d'un supermarché, d'une banque, d'une enseigne nationale très attractive de type FNAC, celles d'un service public comme La Poste et du cabinet d'une profession libérale sont d'autres points attractifs très intéressants, car ils génèrent automatiquement du passage.

.....

#### Le bon conseil

Dans les villes de province à taille humaine, il est assez aisé, une fois sur place, de repérer les bonnes rues : c'est là où l'activité commerciale est la plus intense, où il y a le plus de monde dans les commerces.

Soucieuses de rendre leur centre-ville attractif, de nombreuses municipalités réalisent des aménagements destinés à créer un environnement propice à la consommation. Renseignez-vous donc sur les projets en cours : création de zones piétonnes, construction d'équipements (sociaux, sportifs, culturels...), rénovation de bâtiments, arrivée d'enseignes nationales.

**Le troisième niveau** sera une belle vitrine, du côté ensoleillé de la rue, dont l'environnement proche est agréable et propice à la consommation.

#### **Attention**

Veillez à ce que l'activité commerciale du local que vous convoitez réponde à un réel besoin de la zone de chalandise dans laquelle il se trouve. Deux boulangeries trop proches l'une de l'autre n'est pas une situation pertinente. En revanche, en ce qui concerne les restaurants, la donne est un peu différente: posséder un restaurant dans un environnement où il y en a déjà quelques-uns crée une saine émulation et une concurrence positive.

Quoi qu'il en soit, retenez qu'il est impératif, avant tout investissement, de se rendre sur place pour juger de l'environnement et pour se faire une idée exacte du potentiel du bien immobilier dans lequel vous souhaitez investir.

Voici maintenant deux histoires vraies que nous avons vécues lors de nos nombreuses recherches.

#### Histoire vraie n° 1

Nous avions vu une annonce intéressante sur le site d'une agence immobilière. La photo montrait un restaurant dont une partie du nom était visible lorsqu'on agrandissait l'image. Disposant du nom de la ville et cette partie de nom, nous avons finalement trouvé le nom complet du restaurant et son adresse. Nous avons alors appelé le numéro indiqué sur le site des *Pages Jaunes*.

Notre idée était de sonder le locataire sur son affaire et d'obtenir le nom et les coordonnées du propriétaire. Le locataire était manifestement très occupé (c'est toujours bon signe!) et, malgré un accueil un peu rugueux, nous avons finalement obtenu les coordonnées du propriétaire. À cette étape, nous venions de gagner les frais d'agence, soit... 15 000 €!

Nous avons ensuite vérifié les éléments de notre check-list habituelle :

- une rentabilité de 10,2 % nets de frais de notaire;
- un bail classique 3-6-9 datant d'un an, qui plus est notarié;
- un restaurant présentant un bénéfice correct et disposant de bonnes critiques;
- une localisation intéressante dans une petite ville très agréable de la Drôme.

Les indicateurs étaient au vert : nous étions optimistes quant à l'issue de la visite que nous avions prévue à près de 600 km de notre lieu d'habitation. D'ailleurs, était-il bien nécessaire de nous déplacer?... Oui, bien sûr, toujours!

Nous avons donc organisé notre déplacement et pris rendez-vous dans ce restaurant un lundi à 11 h 30 (pour des raisons logistiques, nous n'avions pu éviter ce jour). Après quelques heures de TGV puis quelques kilomètres en voiture, nous sommes arrivés dans cette petite ville. La première impression que l'on a d'une ville est toujours importante (c'est un peu comme lorsqu'on fait passer un entretien d'embauche à un potentiel collaborateur: on sait très vite si l'on a envie de travailler ou pas avec lui). En l'occurrence, notre première impression fut mitigée: la ville avait bien du charme, mais elle semblait endormie, voire morte. Pourtant, nous avions consulté Googlestreetview, mais l'atmosphère ambiante ne passe pas sur Google!

Tout en nous rendant à notre lieu de destination, nous avons remarqué quelques boutiques fermées (définitivement, pas uniquement parce que c'était un lundi), ce qui corroborait notre sentiment. Une fois passé le quartier historique, nous avons pris la petite ruelle menant à notre fameux restaurant.

1<sup>re</sup> constatation: le quartier était parfaitement désert, pourtant il faisait beau.

2° constatation: la terrasse devant le restaurant offrait une vue magnifique... sur les étais du mur d'une bâtisse avoisinante menaçant de s'effondrer.

3° constatation: située à l'emplacement d'un ancien couvent, la salle du restaurant souffrait cruellement d'un manque de lumière et, surtout, des traces d'humidité dues à l'ancienneté du bâtiment impliquaient une rénovation difficile, d'où de gros travaux à envisager et une rentabilité dégradée.

4<sup>e</sup> constatation : en faisant connaissance avec le locataire, nous avons vite compris que la situation financière de la société était finalement assez précaire.

.\_\_\_\_\_

Nous sommes sortis du restaurant, convaincus que le risque lié à cet investissement était trop important. En descendant la ruelle qui mène à la place de la ville, elle aussi déserte, nous avons débriefé et sommes tombés d'accord sur la nécessité absolue de toujours nous déplacer pour éviter toute erreur d'investissement.

#### Avis d'expert

Ne pensez jamais qu'un déplacement est inutile. Même dans le cas où tout semble acquis, il permet de ne pas faire d'erreur. Mieux encore, en discutant avec des personnes sur place, on arrive à obtenir des renseignements, sur un projet immobilier local par exemple, qui peuvent servir plus tard.

Il y a toujours quelque chose de positif à tirer d'une «mauvaise» expérience, donc ne négligez rien et prenez des notes sur votre petit carnet. Certaines informations vous seront utiles dans le futur. Faites apparaître

l'inspecteur Columbo qui est en vous!

#### Histoire vraie n° 2

12,8 %! Vous avez bien lu: 12,8 % de rentabilité nette sur ce lot de deux biens situés en plein centre-ville d'une sous-préfecture d'un département du nord de la France.

Voici le détail:

- 2 locaux commerciaux donnant chacun sur une rue différente.
- Les locaux venaient d'être rénovés.
- L'un était loué en bail 3-6-9 classique, l'autre en bail précaire avec une forte probabilité de renouvellement.
- Ils se situaient en plein centre-ville.
- L'investissement de 100 000 € n'avait pas été négocié.

Fidèles à notre méthode, nous avons trouvé le propriétaire en exploitant quelques indices sur les photos présentées sur le site de l'agence immobilière. Nous sommes ainsi parvenus à réduire le prix de manière très significative. Nous avons reçu les baux pour les analyser et tout semblait correct. S'agissant d'une zone piétonne, Googlestreetview ne présentait aucune des deux rues où se situaient les biens, mais comme il s'agissait d'un hypercentre, dit emplacement n° 1, les risques paraissaient faibles.

Nous avons quand même préféré nous déplacer pour valider tout cela de visu. Nous voici donc en route pour cette sympathique ville chargée d'histoire, notre boussole

pointant vers le nord-est. Nous étions vraiment confiants car l'affaire ne présentait pas de problèmes apparents.

Quelques heures de route plus tard, nous rentrions dans la ville. Première impression très positive : la ville avait du cachet, c'était de bon augure !

Nous nous sommes garés à proximité de l'hypercentre, avant de nous diriger vers les biens mis en vente. En chemin, nous avons emprunté une rue qui avait dû être très animée autrefois, mais dont une boutique sur deux était définitivement fermée au moment de notre visite. Nous éprouvions la (très) désagréable impression de parcourir une ville fantôme. Petite précision qui a son importance: nous étions un samedi et au printemps...

Nous avons poursuivi notre chemin pour parvenir au premier bien. La rue était bien située en hypercentre, mais la boutique en face était en liquidation et une autre boutique adjacente était fermée. Il y avait du passage, mais aussi beaucoup de boutiques en liquidation. Nous nous sommes rendus dans l'autre rue et avons immédiatement compris pourquoi le loyer du second bien était si bas: il s'agissait du seul commerce d'une rue sombre et peu engageante. La messe était dite: nous ne ferions pas affaire ici!

Que s'était-il passé pour que nous n'ayons rien détecté avant notre déplacement?

Nous avons été victimes de photos bien cadrées, ne montrant pas les boutiques avoisinantes fermées qui auraient pu éveiller nos doutes quant à la viabilité financière des affaires proposées. Nous avons appris plus tard que la ville était en cours de désertification et que le centre-ville subissait une vive concurrence de la part du centre commercial en périphérie de la ville.

La rentabilité paye un risque, nous l'avons dit. En voici la preuve: une rentabilité élevée avec un risque très élevé car, une fois que le locataire du bien dans la ruelle sombre aurait donné son congé, il était évident que nous ne lui aurions pas trouvé de remplaçant.

Aussi, répétons-le: déplacez-vous pour juger par vous-même et rappelez-vous qu'un bien affichant un taux de rentabilité très élevé cache souvent quelque chose.

#### Le bon conseil

Si vous avez réellement un doute sur la pertinence de votre investissement, passez une petite annonce sur leboncoin, puis comptabilisez le nombre d'appels reçus. L'idée est d'utiliser ce «baromètre» immobilier pour évaluer l'intensité de la demande client.

\_\_\_\_\_

## LES ASTUCES POUR TRANSFORMER UNE BONNE AFFAIRE EN PÉPITE

Vous avez trouvé un bien intéressant? Allez plus loin en portant, lors de vos visites, des lunettes qui vous aident à détecter les pépites que les autres ne verront pas.

#### La règle d'or

Il faut toujours penser à la revente au moment de l'achat.

Si vous voulez dégager une plus-value pour chaque opération, vous devez apporter à chacune une valeur ajoutée. Le secret est d'imaginer ce que pourrait être le bien en le transformant pour, ainsi, le valoriser.

#### Prenons quelques exemples:

- Une place de parking à la forme peu conventionnelle est en vente. Imaginez de le transformer en trois places de parking pour motos.
- Une maison avec combles non aménagés vous offre d'étendre la surface habitable (si le coefficient d'occupation des sols le permet et si vous avez la possibilité de négocier).
- Une maison avec un grand jardin est en vente. Faites une offre pour l'ensemble avant de découper la parcelle de terrain pour disposer d'une maison avec jardin et d'un terrain à vendre. Attention à vérifier la faisabilité de cette opération auprès de la mairie.
- Un local commercial mal situé est en vente depuis plusieurs mois. Évaluez la possibilité auprès de la copropriété et de la mairie de le transformer en surface habitable. Vous aurez ainsi acheté une surface commerciale à un prix dérisoire que vous aurez su valoriser grâce à des travaux et quelques démarches administratives.
- Un studio de 35 m² ne trouve pas preneur, car son prix est trop élevé pour ce type de surface. Étudiez la possibilité de le transformer en T2, évaluez le coût associé et faites une offre *ad hoc*.
- L'appartement avec grenier du dernier étage d'une petite résidence ne trouve pas preneur. Renseignez-vous sur la possibilité d'aménager le grenier pour transformer l'appartement en duplex.

- Un appartement très bien situé mais à la limite de l'insalubrité ne trouve pas preneur. Faites chiffrer les travaux de réhabilitation et proposez une offre adaptée.
- Vous avez eu vent qu'une nouvelle ligne de tramway sera mise en service d'ici quelques années dans un quartier. Surveillez les biens à proximité des différents arrêts, car cette nouvelle est un élément de valorisation très important.

Bien d'autres possibilités existent, seule votre imagination constitue une limite.

## 3

#### À retenir

- Ouvrez toujours plus grand votre regard pour estimer le potentiel du bien en ne vous attachant pas qu'à son état.
- Préparez-vous à quelques péripéties techniques et administratives, elles font partie du jeu.
- Tenez-vous au courant des évolutions du quartier dans les années à venir.

## 6. LES TYPES DE BIENS À CONSERVER, CEUX À ÉVITER

La réponse à cette problématique vous a été donnée tout au long de ce chapitre. En résumé, on retiendra que :

- La rentabilité brute sera de 10 % minimum pour pallier les imprévus et envisager un bien qui s'autofinance.
- Les critères sont propres à chacun. En ce qui vous concerne, quelle est votre tolérance au risque?
- Il est essentiel de conserver son « bon sens paysan ». Un investissement immobilier doit répondre à une demande. Si ce n'est pas le cas, évitez d'aller plus loin.
- Les biens situés dans des zones en décroissance démographique et économique sont à éviter.
- Les biens récents sans travaux ne doivent pas être privilégiés, car leur prix est plus difficilement négociable.
- Les biens qui présentent un potentiel particulier dégageant une rentabilité importante doivent être conservés.

- Un bien loué par un locataire qui ne pose aucun problème particulier et dont le bail ne contient pas de clauses rédhibitoires, doit retenir votre attention.
- Les biens présentant un mauvais DPE (Diagnostic et Performance énergétique) ne sont pas nécessairement à éviter, mais il faut penser aux travaux de rénovation et intégrer leur coût pour négocier à la baisse l'achat du bien.

#### En pratique

Pour un local commercial, on privilégiera:

- un emplacement n° 1 en plein centre-ville;
- un local occupé;
- un bail 3-6-9;
- une activité de commerce de tradition (par exemple: boulangerie, brasserie, boucherie, traiteur...) qui s'inscrit dans la pérennité, ou une activité commerciale réglementée (pharmacie, banque, agence d'assurances...). L'idée sous-jacente à ce type d'acquisition est d'acheter un commerce où l'exploitant a investi dans l'aménagement de son local et dans son stock. Son fonds de commerce, alors valorisé, est un gage de pérennité et d'engagement dans l'activité;
- la solvabilité et la bonne situation financière du locataire.

Pour un bien d'habitation, on privilégiera:

- un emplacement proche des commerces, transports et écoles;
- un bien ayant un potentiel de valorisation (transformation d'un grand studio en T2, par exemple);
- un extérieur valorisant;
- un environnement proche agréable et calme.

# FRANCHIR LE PAS POUR RÉALISER SON INVESTISSEMENT

4

Dans ce chapitre, nous allons abandonner la technique pour aborder un thème essentiel: celui du passage à l'action, c'est-à-dire le moment où il faut franchir le pas pour réaliser son investissement immobilier.

Il faut d'abord se placer dans de bonnes conditions. C'est un peu comme lorsqu'on apprend à nager: on peut étudier la technique dans des livres ou s'aider de brassards, mais il arrive un moment où il faut trouver le courage de sauter dans l'eau et se débrouiller pour rejoindre l'autre rive, confiant en soi.

Il en est de même pour l'investissement immobilier: nous pouvons vous donner quantité de conseils et astuces qui vous serviront de piliers et de fondamentaux, mais au final vous devrez construire seul votre expérience et votre projet.

## LES COMPORTEMENTS À ÉVITER POUR PASSER À L'ACTION

Force est de constater que ce sont souvent les mêmes comportements « négatifs » qui surgissent au moment de passer à l'action ou qui justifient de ne pas passer à l'action. Nous allons donc passer en revue les cinq comportements les plus classiques que vous devrez éviter si voulez avoir une chance de passer un jour à l'action.

#### Le manque de temps

«Je n'ai pas le temps… » est la réponse la plus courante lorsque l'on interroge une personne qui n'est pas encore passée à l'action pour investir.

Généralement, nous avons tendance à lui répondre qu'il s'agit d'un mensonge. Pour nous, le temps est créateur et, comme le disait Sénèque: «Le temps est ce que nous en faisons ». Nous avons tous des vies bien remplies et des emplois du temps chargés, mais il faut apprendre à gérer ses priorités.

Plutôt que de dire « je n'ai pas le temps! », il est plus raisonnable de dire « ce n'est pas ma priorité ». Ainsi, il s'agit moins d'une excuse que d'un choix délibéré. Dans ce dernier cas, nous préférons faire prendre conscience à la personne des conséquences de son absence d'action aujourd'hui sur son avenir. Pour le moment, vous n'avez pas le temps ou ce n'est pas votre priorité, mais demain qu'en sera-t-il? Et surtout, essayez de vous projeter: que se passera-t-il si vous ne faites rien?

Les perspectives macroéconomiques, comme nous l'avons vu au chapitre 1, ne sont pas très prometteuses. L'avenir de notre retraite n'est pas idyllique, et certains d'entre nous seront peut-être même pénalisés bien avant d'arriver à l'âge de cette retraite.

#### Le bon conseil

Vous pouvez bien prendre l'excuse du manque de temps pour ne pas passer à l'action, mais que vaudra cette excuse quand vous serez face à une réalité future peu réjouissante et que vous vous serez réveillé trop tard?

Bannissez ce comportement consistant à dire que vous n'avez pas le temps de passer à l'action, donc d'investir dans un bien immobilier. Organisez-vous et disciplinez-vous pour consacrer quelques minutes par jour à ce sujet de l'investissement.

Vous verrez qu'avec un minimum d'organisation et de la volonté, vous vous surprendrez: vous arriverez à dégager du temps et à acquérir une hygiène financière, deux éléments qui vous permettront finalement de passer à l'action, donc de réaliser votre investissement immobilier.

## Le manque de confiance en soi, la peur de passer à l'action

De nombreuses personnes sont restées sur le schéma qu'il suffit d'attendre puisque l'État providence subvient à tous nos besoins. « De toute façon, toutes les autres solutions proposées sont trop compliquées, ce n'est pas pour moi tout ça ». Là encore, il s'agit d'une excuse pour ne pas passer à l'action. Généralement, quand l'on n'a jamais investi, on se cache derrière de fausses informations ou plutôt des informations qui vont dans le sens du confort, à savoir l'immobilisme.

Il faut sortir de cette spirale et prendre conscience de la réalité. Si l'on s'y prend bien, on est tout à fait capable d'accomplir seul de grandes choses.

#### En pratique

De nos jours, une voiture est montée en une journée environ, alors qu'il s'agit pourtant d'un objet technologique complexe qui regorge de systèmes électroniques. Cela veut dire que, si l'on apprend à décomposer les problèmes de manière pragmatique, à se renseigner correctement, à se former suffisamment en se laissant une chance d'apprendre à son rythme, on parvient toujours à affronter des problèmes que l'on ne connaissait ou ne maîtrisait jusqu'alors pas.

Il ne faut pas avoir peur de se tromper. Tout est question de gestion du risque. Si vous progressez de manière logique sans sauter aucune étape, vous n'aurez pas de trop grands sauts à faire et vous réduirez ainsi les conséquences d'un échec sur l'une des étapes.

Ne croyez pas que nous n'avons pas connu d'échecs ou de difficultés: c'est le lot de tous dès lors qu'on décide d'entreprendre ou d'investir. Et comme le disait Confucius: « La plus grande gloire n'est pas de ne jamais tomber, mais de se relever à chaque chute. »

#### À savoir

Le philosophe Charles Pépin observe qu'outre-Atlantique l'échec est quasiment un brevet de compétence tant il forge l'expérience, alors qu'en France il rend suspect, ferme les portes et interdit souvent une seconde chance. Aux États-Unis, ne pas avoir connu d'échec suscite la suspicion, car « le succès n'apprend pas grand-chose ».

En France, quelqu'un qui a échoué est seulement considéré comme une personne qui a échoué, alors que dans de nombreux pays anglo-saxons et scandinaves, quelqu'un qui a échoué est d'abord une personne qui a de l'expérience car elle a tenté de réaliser quelque chose. Nous devons tous progresser vers cette philosophie de vie pour casser la spirale actuelle qui ne fait que mener à une peur viscérale de l'échec.

#### Le pessimisme

«Ça ne marchera jamais!» Cette expression, très souvent utilisée par les personnes «négatives», a été rendue célèbre par une publicité de la marque Renault. Ne pas tomber dans le travers du pessimisme était l'idée développée dans cette publicité: les

\_\_\_\_\_

povright © 2016 Vuibert.

choix non conventionnels de la marque en termes de produits étaient mis en évidence au moyen de personnes négatives affirmant que ça ne marcherait jamais. Chacun de ces choix s'est en réalité avéré un succès commercial sur le moyen terme ou, en tout cas, un choix stratégique judicieux. Si la marque Renault était restée sous l'influence de ces personnes négatives et avait fait des choix plus conventionnels, elle n'aurait probablement pas connu tous ses succès futurs.

#### Le bon conseil

Pour contrebalancer l'attitude négative d'une personne, il faut que celle-ci puisse exprimer cette attitude. S'il s'agit de vous, interrogez-vous et notez vos réflexions sur une feuille en utilisant l'approche suivante: « D'accord, ça ne marchera pas, mais on ne peut pas en rester là, quelle est ma proposition? J'ai sans doute une solution? »

Il faut vous approprier le problème afin d'être en phase avec les solutions qui vous seront proposées ou, mieux encore, que vous aurez dégagées vous-même.

Invitez-vous à vous projeter plus loin que le problème : Que vais-je faire? Quel est le prix à payer si je ne fais rien? Vais-je assumer les conséquences de ma non-action?

Grâce à toutes ces questions, vous ferez jaillir les points de blocage qui vous donnent une attitude négative et pourrez travailler ces points.

Encore une fois, l'appropriation passe par la prise de conscience des conséquences futures d'un non-passage à l'action aujourd'hui.

#### La procrastination

Mais de quoi parle-t-on? Que signifie ce nom barbare? Il s'agit d'une tendance à remettre systématiquement au lendemain ce que l'on pourrait faire immédiatement.

Dans le cas qui nous occupe ici, il s'agit de remettre à plus tard les actions qui devraient nous inciter à réaliser un investissement immobilier, qu'il s'agisse d'améliorer notre retraite ou de bénéficier d'un complément de revenu nous menant progressivement à l'indépendance financière.

Très souvent, cette attitude résulte d'un manque de confiance en soi et de la peur de l'échec. On reste dans ce qu'on sait faire, dans ce que l'on maîtrise, on ne cherche pas à entreprendre des actions qui pourraient nous emmener sur des sentiers inconnus. Les

personnes sujettes à la procrastination n'aiment généralement pas sortir de leur zone de confort, car elles préfèrent ne pas se sentir dévaluées en cas d'échec.

Là aussi, pliez-vous à l'exercice d'un bilan qui va dresser les avantages et les inconvénients pour vous de ne rien faire pour votre avenir et qui déclenchera votre prise de conscience.

## 4

#### À retenir

Si vous prenez conscience que les conséquences de votre immobilisme seront bien plus importantes que les quelques risques à prendre pour passer à l'action, alors le pari est gagné: vous n'hésiterez plus à vous engager dans les actions devant vous mener à l'investissement immobilier.

Si vous êtes sujet à la procrastination, sachez d'abord que vous n'êtes pas seul, cette attitude est assez répandue, ensuite qu'il existe des méthodes relativement simples pour s'en sortir:

- Soit seul, avec un peu de courage. Internet regorge de méthodes sur le sujet, par exemple: **fr.wikihow.com/arrêter-la-procrastination**.
- Soit avec l'aide de coaches qui donnent astuces et exercices concrets permettant d'être mieux guidé, par exemple : **stop-procrastination.com**.

#### Le perfectionnisme

Cette fois, il s'agit de ne se lancer dans l'action et dans un projet qu'une fois l'ensemble des éléments réuni et en étant sûr de maîtriser 100 % du processus de A à Z. Bien entendu, le perfectionnisme a des aspects positifs lorsqu'il est contrôlé: par exemple, le perfectionnisme d'un scientifique va l'amener à ne rien négliger, à se dépasser et à faire ainsi des découvertes majeures. De même, les sportifs qui s'entraînent jusqu'à la perfection vont décrocher des médailles ou remporter des compétitions, ou les compositeurs dont le perfectionnisme va révéler l'écriture d'une œuvre musicale magistrale.

Ce qui nous intéresse ici concerne plutôt les aspects négatifs qu'induit le perfectionnisme lorsqu'il n'est pas maîtrisé. Finalement, le perfectionnisme découle assez souvent de la procrastination: en effet, on n'entreprend souvent pas un projet tant qu'on ne maîtrise pas parfaitement la manière de l'aborder. Dans ce cas, quitte à paraître un peu provocateurs, voici notre secret: «La solution partielle est la meilleure solution possible! ». En effet, la perfection est une chimère; aussi vaut-il mieux s'engager avec

seulement 60 % à 80 % d'éléments positifs et maîtrisés, plutôt que ne jamais s'engager. En outre, il est préférable de passer à l'action, même si tout n'est pas parfait, pour mieux viser l'excellence ensuite. Aborder le projet ainsi permet de se lancer dans l'action, lui donne du sens et une motivation qui va devenir naturelle pour les perfectionnistes.

Répétons-le: il faut prendre conscience des conséquences induites par sa non-action pour se forcer à avancer. Concernant les problématiques de la retraite, la solution la plus simple consiste à en discuter avec des personnes âgées de 60-70 ans qui se retrouvent souvent dans des situations financièrement précaires, et à constater les regrets qu'elles peuvent nourrir vis-à-vis de ce qu'elles auraient pu mettre en œuvre plus tôt pour avoir aujourd'hui une vie meilleure. Et ne croyez pas qu'il s'agit de cas isolés, nombre de personnes à la retraite – et elles sont de plus en plus nombreuses – sont obligées de continuer à travailler pour subvenir à leurs besoins.

En prenant conscience de cet état de fait, vous pouvez vous autoriser à passer outre votre comportement de perfectionniste et passer à l'action.

#### À retenir

Les 5 comportements majeurs à éviter qui bloquent le passage à l'action sont:

- le manque de temps;
- le manque de confiance en soi, la peur de passer à l'action;
  - le pessimisme;
  - la procrastination;
  - le perfectionnisme.

## 2 GARDER UN BON ÉTAT D'ESPRIT DURANT TOUT LE PROCESSUS D'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

Vous le savez maintenant: réaliser un investissement immobilier est un projet sérieux. On n'achète pas un bien immobilier comme on achète une paire de chaussures sur Internet. Il faut suivre un certain mode opératoire, que nous avons commencé à voir ensemble et que nous poursuivrons avec d'autres techniques. Mais avant, nous allons aborder l'état d'esprit que doit avoir l'investisseur immobilier grâce au socle qu'est la **pensée positive**. Si vous connaissez autour de vous des personnes ayant réussi

de bons investissements immobiliers sans pour autant être nées avec une cuillère en argent dans la bouche, c'est qu'elles ont certainement suivi ce précepte.

Avant tout, il est impératif d'avoir confiance en soi. Et, pour avoir confiance en soi, il faut devenir et rester positif. À l'image de cette publicité bien connue de la Française des jeux, « 100 % des gagnants ont tenté leur chance », l'investissement immobilier s'appuie sur les mêmes ressorts. Cette lapalissade n'est pas neutre, elle signifie tout simplement: pour gagner, il faut jouer. Autrement dit, pour investir, il faut passer à l'acte.

Vous vous dites que c'est une évidence mais, croyez-nous, vous l'apprendrez vite quand vous vous retrouverez face à un dilemme à l'issue de vos visites: vous êtes convaincu de l'intérêt et de la rentabilité du bien que vous avez sélectionné, mais votre subconscient vous met en relief tous les risques de l'opération, jusqu'à semer le doute dans votre esprit... Or, vous n'avez que peu de temps et devez vous décider très vite. Alors, que faire? Le secret réside dans la pensée positive, clé de voûte de votre passage à l'acte.

En fait, il existe deux catégories de personnes:

#### Les personnes négatives ou pessimistes.

Vous vous retrouverez certainement dans cette rubrique si vous vous entendez souvent dire: «Je suis un loser! Je suis un incompris! Tout va mal! De toute manière, ce n'est même pas la peine d'essayer! Le sort s'acharne sur moi! Ça ne marchera jamais!»...

Pire encore, vous vous surprenez à penser que les gens positifs sont de doux rêveurs, quelque peu inconscients face à la rudesse de la vie.

Nous avons une bonne nouvelle: vous pouvez devenir membre de la 2<sup>e</sup> catégorie!

#### Les personnes positives ou optimistes.

Vous faites partie de ces gens qui pensent qu'en adoptant un comportement plus optimiste et une attitude positive dans la vie, vous réussirez.

#### À savoir

Que se cache-t-il derrière l'expression « être positif »?

C'est un état d'esprit qui vous offre de voir, quelles que soient les circonstances, le «verre à moitié plein » plutôt que « le verre à moitié vide ». C'est un mode de fonctionnement utile pour sortir de toutes les situations inextricables en vous appuyant sur tout ce qu'il vous est possible d'envisager pour trouver des solutions.

Pourquoi penser positivement? Parce que la pensée négative détériore votre moral, vous donne une vision morose de la vie et réduit votre dynamisme. En clair, vous traînez les pieds en regardant le sol au lieu de sourire en regardant devant vous. Si vous ne pensez pas positivement, vous placez immanquablement votre cerveau dans une situation d'échec et vous n'êtes pas dans une disposition favorable pour réussir ce que vous entreprenez.

Plus facile à dire qu'à faire, direz-vous! La vie réserve des moments difficiles, voire très difficiles, où il est quasiment impossible de rester positif. Pourtant, les pensées positives sont « débloquantes » et constituent le véritable moteur de la réussite.

#### À retenir

Faut-il rappeler que, dans l'évolution de graves maladies telles que certains cancers, il a été démontré un lien entre la force du psychisme et l'évolution de la maladie: un bon moral freine souvent l'avancée de la maladie.

Gardons en tête cette célèbre phrase de Winston Churchill: «Si tu traverses l'enfer, ne t'arrêtes pas.»

Voici maintenant une méthode simple qui vous aidera à devenir positif en focalisant votre pensée sur des éléments fondamentaux.

## 5 FOCALISER SON ÉNERGIE SUR DES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX POUR CONFORTER SA DÉCISION

Comment devenir positif? Comment chasser ces idées noires qui empoisonnent notre vie et nous empêchent d'avancer? Nous allons vous livrer une méthode simple qui vous aidera à vous constituer un nouvel état d'esprit indispensable à tout investisseur immobilier! Elle est synthétisée sous l'acronyme TVER (comme vous le savez, le thé vert est excellent pour la santé) et résumée dans l'encadré p. 106.

#### Transformez-vous

Acceptez de faire des efforts pour vous mettre en condition de changer votre manière d'être. C'est un exercice à adopter quotidiennement. Pour y parvenir, nous vous suggérons de vous fixer des objectifs atteignables, car il ne peut y avoir d'attitude positive si l'échec est répétitif.

#### Voyez le verre à moitié plein

Autrement dit, listez tous les aspects positifs d'une situation négative, comme nous l'avons vu dans « Garder un bon état d'esprit durant tout le processus d'investissement immobilier », p. 102. Par exemple, vous avez pris une journée de congé pour effectuer un déplacement éloigné dans le but de visiter des biens immobiliers. À l'issue de la journée, rien ne s'est fait : malgré l'intérêt que présentaient les biens sur les annonces, les visites sur place n'ont pas été concluantes. Vous avez donc perdu votre temps et l'argent lié au déplacement.

Oui mais... non, car vous avez visité les biens et avez compris les raisons vous ayant conduit à vous déplacer. Vous en avez donc retiré un retour d'expérience intéressant qui vous évitera de vous retrouver dans la même situation. Vous avez discuté avec des agents immobiliers, commerçants ou particuliers vendeurs, et ces discussions ont été riches d'enseignements. Vous avez pu développer votre capacité à analyser des biens immobiliers. Vous avez appris et continuerez d'apprendre.

#### Estimez-vous

Travailler sur l'estime de soi s'avère toujours payant.

Apprenez à vous aimer, à avoir confiance en vous. Soyez confiant dans l'avenir, même s'il est incertain et même si votre projet du moment ne fonctionne pas comme vous le voulez. À long terme, vos efforts paieront et c'est cela qui est important. Ayez un mental de vainqueur et gardez toujours en tête vos réussites. Vivez chaque pas en avant dans la vie comme une grande victoire.

L'accumulation de moments de joie permet de mieux surmonter les périodes difficiles.

#### Rapprochez-vous des personnes positives

Vous avez très certainement, dans votre entourage, des personnes enthousiastes et curieuses de tout. Observez-les et inspirez-vous de leur façon de prendre du recul face à certaines situations difficiles. Les personnes qui réussissent – entrepreneurs, investisseurs, sportifs... – ont tous un état d'esprit positif.

Comprenez que, si vous voulez agir positivement sur votre vie, il faut d'abord porter un regard positif sur celle-ci. Et n'oubliez pas de sourire: ne négligez jamais le capital sympathie que vous vaudra un sourire.

Par déduction, vous vous éloignerez des personnes négatives et essaierez de ne pas leur accorder trop d'importance. Fuyez les râleurs et les grincheux qui peuvent infecter votre esprit, de même que les taciturnes!

.\_\_\_\_\_

#### À retenir

Nous avons présenté la pensée positive pour vous insuffler l'état d'esprit indispensable à tout investisseur immobilier. Vous rencontrerez des tracas lors de vos recherches immobilières, bien sûr, mais ce qui compte c'est la manière dont vous allez les traiter et les parades que vous allez engager pour éviter que ces tracas ne se transforment en catastrophe.

Pour ce faire, restez positif en appliquant la méthode TVER:

- T comme Transformez-vous, acceptez de changer votre manière d'être et de faire des efforts.
- V comme Voyez le verre à moitié plein.
- E comme Estimez-vous.
- R comme Rapprochez-vous des personnes positives.

Être positif vous permet de vous sentir mieux pour prendre les bonnes décisions, celle nécessaires pour réussir votre investissement immobilier.

Vous l'avez compris: un bon état d'esprit est une composante essentielle de la réussite quand on décide d'investir dans un bien immobilier. Vous devez faire l'effort de réaliser un travail sur vous-même afin de savoir comment vous vous situez par rapport aux comportements à éviter, mais également par rapport à la pensée positive.

Ne perdez jamais de vue que ce travail vous sera utile pour votre projet d'investissement, mais pas uniquement. Un bon état d'esprit d'investisseur et d'entrepreneur est un plus dans bon nombre de situations de la vie. Voyez le temps passé à réaliser ce travail comme un investissement pour l'avenir, qui portera immanquablement ses fruits.

#### À savoir

Nous avons appliqué cette méthode que nous venons de vous proposer et elle nous a réussis. Ce n'est ni de la PNL (programmation neurolinguistique), ni de la CNV (communication non violente) et elle n'est pas issue d'hypnose ericksonienne, elle participe simplement du bon sens. Cela étant, si vous souhaitez engager de profonds changements en vous, peutêtre aurez-vous besoin de recourir à ces autres méthodes. Dans ce cas, nous ne saurions trop vous conseiller de vous adresser à des professionnels expérimentés afin de bénéficier d'un bon suivi.

# COMMENT RÉUSSIR SA NÉGOCIATION AVEC TOUS SES INTERLOCUTEURS?

5

Nous allons maintenant aborder une étape cruciale pour rentabiliser au mieux votre opération: la négociation. Rappelons que vous parviendrez à vous créer un complément de revenu d'autant plus élevé que vous aurez su négocier avec chacun des intermédiaires intervenant dans le processus d'achat:

- le vendeur ou l'agent immobilier;
- le banquier;
- l'assureur du prêt;
- le notaire;
- le locataire.

Pour réaliser une plus-value ou dégager une rente intéressante, il faut s'assurer :

- de bien vendre ou bien louer;
- et, surtout, de bien acheter!

Il est donc essentiel que vous maîtrisiez les mécanismes de la négociation afin d'optimiser votre projet: n'oubliez pas que l'on ne naît pas négociateur, on le devient!

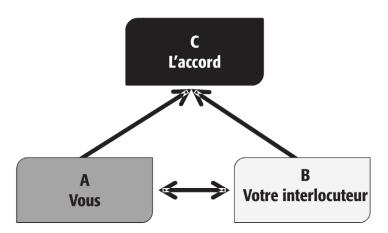
### ON NE NAÎT PAS NÉGOCIATEUR, ON LE DEVIENT!

Comme le sous-entend ce titre, vous réussirez vos négociations si vous êtes prêt à en acquérir les techniques. Avant tout, une négociation ne peut se faire que si les parties prenantes sont d'accord pour négocier. En d'autres termes, cela signifie que les interlocuteurs se placent dans un registre constructif où des compromis seront faits de part et d'autre afin d'aboutir à un accord.

Restez toujours dans ce registre et écartez tout refus de négocier. En effet, si vous persistez à ne voir que votre objectif sans tenir compte de celui de votre interlocuteur, et vice-versa, vous vous dirigerez tous les deux vers une impasse, et ce sera l'échec pour les deux parties.

Voici maintenant un concept simple, que l'on utilise souvent dès qu'il faut théoriser la négociation: **le triangle de la négociation**. Pour avancer, les négociateurs vont devoir communiquer. On constate, dans le schéma qui suit, que la négociation passe par trois éléments qui forment ce triangle de la négociation:

- vous (A)
- votre interlocuteur (B)
- l'accord auquel il faut parvenir (C)



Et voici ce que traduisent les flèches:

- Le lien entre A et B précise la relation qui passe entre les deux parties, vous et votre interlocuteur.
- Le lien entre A et C concrétise vos propositions.
- Le lien entre B et C représente les propositions de votre interlocuteur.

Pendant la discussion, A et B se déplacent dans la zone en gardant en point de mire l'accord.

Ce concept permet de souligner la différence entre le contenu – l'objectif de la négociation (l'accord) – et la forme – les problèmes relationnels (la manière de parvenir à l'accord). Le seul chemin menant à un accord consiste à traiter au fur et à mesure (et parfois avec beaucoup de patience) les points posant problème en faisant des propositions pour leur trouver une solution.

Ainsi, pour devenir un bon négociateur, vous devrez d'abord maîtriser ce concept, puis les quatre piliers de la négociation que nous vous présentons maintenant.

# 2. LES 4 PILIERS D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE

Avant de vous confronter à vos interlocuteurs pour négocier, **quatre piliers** nécessitent d'être bien maîtrisés pour que l'accord trouvé satisfasse les deux parties : la **préparation**, la **fixation d'un objectif**, l'aptitude à se mettre à la place de son interlocuteur, le sourire.

# 5

# Préparez-vous

Même si l'on a parfois l'impression que la négociation participe plus de l'improvisation, il n'en est rien: la négociation nécessite une sérieuse préparation.

Il faut d'abord imaginer différents scénarios, trois en général, plus un scénario de sortie supplémentaire en cas d'échec de la négociation.

# La règle d'or

N'entamez jamais une négociation sans avoir prévu une alternative en cas de blocage. Ne pas avoir préparé sérieusement ce point démontre que vous sous-estimez vos interlocuteurs, ce qui risque de vous conduire à une situation délicate.

Préparer une négociation, c'est aussi réunir des chiffres, des éléments factuels, des arguments, des objections et..., des contre-objections.

# Le bon conseil

Pensez à imprimer les documents qui valident et confirment vos arguments. Leur poids n'en est que plus fort car le factuel n'est pas contestable.

En fait, un bon négociateur, c'est souvent quelqu'un qui a bien anticipé le déroulement et l'issue d'une négociation. Celle-ci n'est jamais une partie de plaisir, mais elle peut le devenir si l'on connaît bien son sujet et que son interlocuteur veut lui aussi réaliser une bonne négociation.

À l'image d'un humoriste de talent qui sait provoquer naturellement les fous rires d'une salle, le négociateur de talent parviendra à son objectif avec habileté. Dans les deux cas, la réussite cache un travail important réalisé en amont où chaque mot est pesé et chaque réplique ciselée. En pratique, il n'y a plus qu'à dérouler le sketch..., avec parfois une petite part d'improvisation.

# Fixez-vous un objectif

# En pratique

Illustrons ce conseil au travers d'un achat immobilier, celui d'une maison en très bon état proposée à la vente à 300 000 €. Ses vendeurs, en instance de divorce, sont pressés.

On va préparer 3 objectifs, classés par ordre de préférence et assortis de contreparties, puis un scénario de sortie.

Objectif haut: il correspond à un objectif réaliste mais ambitieux, avec une contrepartie importante.

On se fixe comme objectif une offre à 250 000 € payée cash (sans emprunt) et sans conditions suspensives auprès des vendeurs. Cette offre s'appuie sur le fait qu'un bien cache toujours des défauts, même s'il semble en bon état. Notez tous les problèmes et points faibles concernant les travaux, les équipements et l'environnement. À vous de les mettre en avant ensuite.

# Objectif moyen: il correspond à un objectif courant.

On propose un prix d'achat à 270 000 € avec des garanties apportées sur le plan du financement. Quelques remarques seront faites sur l'état du bien, ses équipements et son environnement pour justifier cette proposition.

# Objectif bas: il correspond à une proposition restant acceptable.

On propose 295 000 € comprenant la cession des meubles de la cuisine et de la salle de bains, avec des conditions suspensives et une vente finalisée à une date fixée par l'acquéreur.

#### Scénario de sortie

Dans ce cas précis, le scénario est de tout simplement refuser d'acheter au prix demandé. Vous vous fixez donc un prix plafond dans le cas d'une vente et un prix plancher dans le cas d'un achat. Précisons que ce scénario de sortie ne s'entend que sur un marché immobilier ouvert, c'est-à-dire où l'offre est plus forte que la demande.

La négociation est seulement un moyen de parvenir à un objectif, une tactique pour concrétiser une stratégie. Elle n'est pas une fin en soi: pas d'objectif, pas besoin de négocier.

Ne pas se fixer d'objectifs est le meilleur moyen de ne pas les atteindre. Il est donc fondamental de définir d'abord une stratégie pour déterminer ensuite la meilleure tactique pour y aboutir.

# Mettez-vous à la place de votre interlocuteur

Se projeter dans le cadre de référence de votre interlocuteur est indispensable. Vous devez donc le laisser parler pour comprendre:

- son mode de fonctionnement;
- ses attentes majeures et mineures, autrement dit celles sur lesquelles vous pourrez négocier;
- ses motivations: sur un bien immobilier, s'agit-il d'une mutation, d'une succession, d'un divorce, d'une revente spéculative?

Grâce aux informations obtenues et en fonction de sa sensibilité, vous pourrez ajuster vos arguments et faire ainsi preuve d'une intelligence de situation.

# Souriez

Avez-vous envie d'être agréable avec quelqu'un dont l'attitude est manifestement hostile? Non, pas vraiment! Toutefois, surtout si l'enjeu est important, jouez le bon rôle, soyez agréable et sympathique; ce qui ne vous dispense pas de faire preuve de fermeté si le besoin s'en fait sentir.

Offrez à votre interlocuteur:

- une poignée de main ferme et décidée;
- un sourire sympathique;
- un regard confiant et direct.

Ces éléments constituent l'huile nécessaire au bon fonctionnement des rouages de la négociation pour éviter qu'ils ne se grippent et vous mènent à l'échec.

# La mise en pratique

L'important désormais est de pratiquer. En effet, vous ne progresserez dans l'art de la négociation, à l'instar de toute discipline, qu'en pratiquant le plus souvent possible.

### Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

Un bon négociateur expérimente, tel un maître des arts martiaux, de nouveaux coups, de nouvelles esquives et de nouvelles techniques..., et les met en pratique dès qu'une occasion se présente.

Une bonne manière de s'entraîner consiste à pratiquer les échecs. Ce jeu permet de progresser dans la manière d'appréhender la négociation puisqu'il repose sur une succession d'attaques, de contre-attaques, de défenses et d'intimidations. Il développe l'aptitude à réfléchir, à prendre des précautions (donc à éviter les terrains minés ou, tout au moins, à s'y aventurer en toute connaissance de cause), à anticiper, à attaquer, à rester calme en toutes circonstances et à appréhender la notion de concession.

Avant de jouer une pièce de son jeu, le joueur d'échecs expérimenté évalue les menaces auxquelles il devra faire face. Sa réponse se construira sur la base de ce qui pourrait se produire. Il quantifie ce qu'il peut perdre au regard de ce qu'il peut gagner. Un joueur habile imagine les tactiques et stratégies de son adversaire et essaie d'avoir au moins trois coups d'avance: la réponse de son adversaire, un deuxième coup, et ce que pourrait être la réponse de son adversaire à ce deuxième coup.

On retrouve cette gymnastique intellectuelle dans la négociation, car il arrive qu'on ait à répondre aux arguments pertinents de l'autre partie. Faut-il choisir alors une contreargumentation ou une attaque? Quelle que soit la réponse, elle doit être réfléchie et cohérente par rapport à ce qui s'est dit au début de la négociation.

D'autre part, souvenez-vous que vous ne devez jamais accepter de faire une concession sans obtenir une contrepartie: il en va de votre crédibilité et de votre légitimité de négociateur. Aux échecs, une pièce n'est jamais sacrifiée sans une contrepartie équivalente, voire supérieure.

Sur la forme, avez-vous remarqué le calme des joueurs d'échecs lorsqu'ils sont en pleine action? La situation est analysée sereinement avant que ne soit joué le coup correspondant au meilleur compromis bénéfices/perturbations de l'adversaire.

Si vous êtes un habile et redoutable joueur d'échecs, vous serez un habile et redoutable négociateur.

# 3 TECHNIQUES ET ASTUCES À MAÎTRISER AVANT TOUTE NÉGOCIATION

Maintenant que vous connaissez les principales clés pour devenir un bon négociateur, nous allons vous donner quelques outils simples à connaître car vos interlocuteurs les pratiquent probablement, surtout si vous avez affaire à des négociateurs immobiliers.

Comment réussir sa négociation avec tous ses interlocuteurs?

Comme nous l'avons vu, il est essentiel de conserver la maîtrise de la discussion afin de parvenir à votre objectif. Pour ce faire, vous devez apprendre à poser des questions afin d'en savoir plus sur votre interlocuteur et sur ses intentions. Voici six techniques pour y parvenir.

# 6 techniques pour communiquer avec son interlocuteur

# • Technique 1: faire parler son interlocuteur

Pour débuter la discussion, posez à votre interlocuteur une question ouverte, générale, pour l'inciter à livrer ses sentiments sur le bien, sa situation, son environnement, son prix, ses éventuels problèmes. Par exemple pour un bien commercial, demandez: «Comment se portent les affaires?» Cette question est importante, car elle va vous permettre d'engager la discussion et vous fournir la matière première de votre négociation.

# Technique 2: obtenir une réponse précise

C'est très simple, il vous suffit de poser une question directe et précise. On peut utiliser les « classiques »: qui, quand, quoi, où, comment, combien, pourquoi. Par exemple, demandez à combien s'élève le loyer annuel.

Ce type de guestion limite les possibilités de fuite de votre interlocuteur. S'il montre la moindre gêne ou qu'il répond de manière évasive, n'hésitez pas à lui dire que vous ne comprenez pas la réponse ou que celle-ci est insuffisamment précise. S'il n'a pas la réponse, demandez-lui qui est en mesure de vous la donner.

# Technique 3: démasquer la mauvaise foi, la tromperie et la manipulation

L'achat d'un bien immobilier est un enjeu important pour l'acheteur, mais aussi pour le vendeur. Ce dernier peut être tenté de masquer certains problèmes afin que la vente se concrétise à tout prix. Aussi, au moindre doute, pour détecter ces éventuels mensonges, posez à votre interlocuteur une question piège, qui doit toujours commencer par «pourquoi» ou «pourquoi ne pas».

Si votre interlocuteur est de mauvaise foi, cette guestion l'oblige à se découvrir : il commettra certainement, à un moment donné, une erreur ou avancera une incohérence. À cette étape, n'hésitez pas à jouer le naïf pour le forcer à expliciter et détailler ses réponses avec du concret, des éléments factuels qui appuient ses dires. Cette technique, vrai filet à mailles fines, augmente vos chances de démasquer les menteurs.



Par exemple, s'il s'agit de l'achat de murs commerciaux, demandez au vendeur pourquoi le locataire du fonds de commerce n'en achète pas les murs? Pour l'achat d'un appartement, étonnez-vous que le locataire ne l'achète pas s'il s'y plaît beaucoup (le locataire peut toutefois avoir de bonnes raisons comme ne pas avoir les moyens ou vouloir rester locataire).

# Le bon conseil

Si vous détectez chez votre interlocuteur un comportement « manipulateur », attention à bien exprimer votre autorité. S'il vous juge ou vous critique, ripostez immédiatement par le même type d'arguments. C'est important, car votre « agresseur » comprend ainsi qu'il peut lui aussi être agressé.

# • Technique 4: éviter tout malentendu

Encore une fois, les enjeux liés à un achat immobilier sont importants. Il est fondamental que vous et votre interlocuteur soyez bien sur la même longueur d'onde. Pour vous en assurer, reformulez les arguments de votre interlocuteur avec vos propres mots et à votre manière. Par exemple, dites: « Donc, si je comprends bien, le propriétaire souhaite vendre car il a un autre projet d'investissement dans une autre région et que, pour le concrétiser, il a besoin de cash. C'est bien ça? ».

# • Technique 5: détourner l'attention d'un point délicat

Votre interlocuteur fait observer un point délicat ou gênant. Afin que la négociation ne se focalise pas sur ce point – ce qui fragiliserait votre position –, vous devez faire preuve d'aplomb. Pour ce faire, vous pouvez soit soutenir une position de façade, soit renvoyer la question à plus tard, soit, tout simplement, faire l'impasse dessus si votre interlocuteur vous a posé deux questions. Cette technique classique est utilisée par bon nombre d'hommes politiques.

Par exemple, lors de l'achat d'un bien immobilier, le vendeur ou l'intermédiaire va chercher à savoir si vous allez payer comptant ou si votre financement nécessite un prêt. Il est évident que, si vous êtes dans le 2e cas (et nous verrons au chapitre 7 qu'il vaut mieux emprunter que payer cash dans le cadre d'un investissement locatif), vous avez tout intérêt à démontrer que vous n'avez absolument aucun doute quant au fait que votre financement sera accordé et que, si vous empruntez, c'est uniquement pour des raisons fiscales. Votre argument prouve que vous avez du recul sur la façon d'aborder ce type de montage.

# • Technique 6: surprendre et troubler son interlocuteur

Il suffit ici de faire basculer l'argument à votre avantage.

Par exemple, dans le cadre de l'achat de murs commerciaux, le vendeur vous précise que le locataire y est présent depuis 8 ans sous un bail 3-6-9 classique, ce qui lui permet d'insister sur la fidélité et la stabilité du locataire. C'est vrai. Toutefois, présentez-lui les choses différemment en lui rétorquant qu'il ne reste plus qu'un an avant la fin du bail et qu'il n'est pas garanti que ce locataire reste.

Comme nous venons de le voir, la négociation ne répond pas à un processus menant directement à la réussite. Ce serait trop simple! Un peu comme au jeu d'échecs, il n'existe aucune recette infaillible pour gagner à tous les coups. Vous avez déjà les quatre piliers et les six techniques nécessaires à une bonne négociation, voici maintenant douze astuces pour vous aider à mieux affronter encore votre interlocuteur.

# 12 astuces pour parfaire sa négociation

### Astuce 1: avoir la bonne attitude pendant une négociation

Ne rentrez jamais dans une négociation débordant d'enthousiasme. Restez juste sympathique et conservez le sourire.

# Astuce 2: réagir à l'annonce d'un prix

L'annonce d'un prix ou d'une proposition doit toujours susciter une réaction de rejet de votre part. Vous devez être « sous le choc ». Votre interlocuteur doit alors trouver une solution ou, s'il n'en trouve pas, aidez-le!

# • Astuce 3: ne pas se précipiter

Prenez le temps de réfléchir durant vos échanges et laissez toujours parler votre interlocuteur en premier. Il vous sera alors bien plus facile de vous appuyer sur ses arguments pour les contrer. Il ne sert à rien d'abattre toutes vos cartes dès le début de la partie, utilisez-les au moment opportun, leur effet en sera amplifié.

# • Astuce 4: être imaginatif

Soyez créatif, voire même déroutant, en faisant une contre-proposition. Plutôt que de répondre oui ou non, proposez quelque chose que votre interlocuteur ne pourra jamais anticiper.

\_\_\_\_\_

# En pratique

Vous souhaitez offrir avec un cadeau souvenir à trois de vos proches. Vous commencez par demander au vendeur le prix d'un seul objet et lui faites observer que vous trouvez ce prix exorbitant. Vous proposez alors un prix 20 % moins cher. Il refuse. Vous lui posez alors la question «Et si je vous en prends 3?». Le vendeur n'ayant pas préparé sa réponse, il y a de fortes chances qu'il accepte le rabais demandé.

#### Astuce 5: tenter

Un classique de la négociation : n'ayez peur de rien et tentez même l'impossible. Tout ce que vous risquez, finalement, c'est d'obtenir l'impossible ou de vous en approcher.

### Astuce 6: ne pas oublier que l'union fait la force

Essayez d'être accompagné d'un ami lors de la négociation. L'un de vous montre qu'il n'est pas vraiment convaincu par le bien proposé. Le vendeur est alors plus disposé à faire un effort s'il sent que celui-ci peut déclencher plus rapidement l'acte d'achat.

#### Astuce 7: être malin

Soyez intelligent: faites l'idiot! L'objectif est de faire baisser la garde à votre interlocuteur pour qu'il en dévoile plus que prévu et soit obligé d'expliquer en détail ce que vous n'avez (soi-disant) pas compris. À partir de cet instant, il risque d'être un peu trop bavard et commettre des erreurs.

Il peut aussi arriver qu'il ait tellement pitié de vous qu'il soit plus enclin à faire des concessions.

# • Astuce 8: être ouvert et s'adapter

Pour qu'un accord soit gagnant-gagnant, il faut avoir négocié, donc avoir fait des concessions en utilisant la tactique du donnant-donnant.

L'idéal est d'obtenir des contreparties sans concession ou, du moins, en échange de pseudo-concessions. Pour parvenir à ce résultat, faites preuve d'ouverture quant à vos positions et sachez les adapter aux propositions de votre interlocuteur.

# • Astuce 9: comprendre son interlocuteur

Chacun a des défauts et des qualités, dont la gentillesse. N'oubliez pas que certaines concessions seront plus facilement obtenues de la part des gentils. À vous de comprendre leur sensibilité pour adapter votre proposition.

# 5

# Astuce 10: rester vigilant

Soyez toujours sur le qui-vive pour éviter de vous laisser enfermer dans une impasse de laquelle vous aurez du mal à sortir.

# • Astuce 11: rester ferme sur sa position de sortie

Vous avez préparé votre négociation et, notamment, votre scénario de sortie. Soyez maintenant prêt à stopper les discussions et n'hésitez pas à le faire savoir. Vous inversez ainsi la pression en la mettant sur votre interlocuteur.

Attention cependant à n'utiliser cette attitude qu'en dernier recours et avec parcimonie, car il s'avère parfois difficile de relancer la négociation ensuite.

# Astuce 12: être prêt pour le final

Appliquez la règle du 80/20 ou « principe de Pareto ». 80 % des concessions se font durant les 20 % du temps de négociation restant. Il est vrai que la plupart des négociations commerciales destinées à finaliser un contrat se concluent juste avant une échéance calendaire: une fin de mois, un vendredi soir, etc. Les demandes les plus importantes doivent donc être formulées durant cette phase finale.

# 4. CONNAÎTRE SES INTERLOCUTEURS

Voyons maintenant quels seront vos futurs camarades de jeu et les arguments à utiliser avec chacun lors de la négociation. Ne négligez aucune étape.

# Le vendeur en direct

Acheter en direct à un particulier participe du « quitte ou double ». En effet, vous risquez de vous retrouver face à un « gentil » qui n'est pas un aussi habile négociateur que vous, ou devant un « méchant » qui a une pratique éprouvée des négociations commerciales, ne serait-ce que par sa profession.

\_\_\_\_\_

## Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

Vous pouvez également vous retrouver face à une personne bloquée sur le prix de vente, qui refuse d'entrer dans le concept du triangle de la négociation. Comme il n'a pas d'intermédiaire immobilier pour le conseiller, il est difficile sur l'instant de le raisonner.

Le problème avec le vendeur en direct est qu'il fonctionne plus à l'affectif qu'à la raison. Le propriétaire a souvent une idée bien plus élevée de la valeur de son bien que la réalité du marché ne le montre.

Voici les arguments à faire valoir à ce type d'interlocuteur :

- Jouez sur l'affectif si vous sentez qu'il a un attachement particulier pour son bien. Montrez-lui que vous trouvez que certains des points qu'il vous a présentés sont très positifs.
- Listez-lui les éléments nécessitant des travaux et les points faibles du bien: emplacement, manque de lumière...
- S'il s'agit d'un bien commercial, faites-lui remarquer les éventuelles faiblesses du bilan du locataire ou exprimez des doutes sur la pertinence de l'activité.
- Rassurez-le sur l'obtention de votre prêt en démontrant votre sérieux quant à votre capacité de financement. Pour cela, rien ne vaut la présentation de la simulation de prêt remise par votre banquier.
- Faites une proposition rapide si vous sentez qu'il est pressé de vendre pour une raison personnelle (mutation, divorce, succession...).
- Appuyez-vous sur les estimateurs de cotes immobilières. Par exemple, lorsque vous achetez une voiture, vous avez sûrement le réflexe de consulter l'Argus de l'automobile. Ce journal qui donne la cote des véhicules n'est pas plus officiel qu'un autre, mais il a la caractéristique de proposer des tarifs généralement plus bas que les autres cotes: l'acheteur en fait donc sa référence. Il en va de même pour les biens immobiliers!

Voici quelques sites vous permettant d'estimer un bien :

- www.meilleursagents.com/;
- www.drimki.fr/:
- www.lacoteimmo.com/.

# L'agent immobilier

Tout en tenant compte des éléments précédents, voici quelques arguments supplémentaires propres à l'agent immobilier:

• Cherchez à savoir si le bien est en vente depuis longtemps. Vous obtiendrez cette information plus facilement d'un agent immobilier que d'un propriétaire.

- Prouvez-lui votre motivation en restant ferme sur votre offre. Intéressé à la vente, un agent immobilier va tout essayer pour convaincre son vendeur que l'offre que vous avez faite est intéressante.
- Si votre agent immobilier assure aussi la gestion locative des biens, faites-lui miroiter que vous lui confierez la location du bien que vous achetez. C'est un levier de négociation supplémentaire. Et même si la commission de location a un coût (de l'ordre de 7 %), il sera toujours possible de la négocier ensuite.

# 5

# À retenir

Passer par un agent immobilier n'est pas nécessairement synonyme de surcoût. En effet, il est fort probable que sa commission sera absorbée par la capacité de ce professionnel de l'immobilier à convaincre son vendeur d'accepter une offre plus basse que prévu.

# Le banquier

Tout est négociable et les conditions d'octroi de votre prêt constituent une part non négligeable de votre potentielle plus-value.

# **Attention**

N'oubliez pas que l'essentiel est pour vous d'obtenir un prêt. La négociation n'a d'intérêt que si vous avez plusieurs offres!

Ne perdez pas de vue que le plus important est de comparer, non les taux, mais les coûts globaux du crédit envisagé. Un crédit est constitué:

- Des intérêts.
- Des frais de dossier.
- Des frais de garantie. Il s'agit en général d'une caution bancaire souscrite auprès d'une autre société telle que le Crédit Logement. Le montant de ces frais se compose de frais de dossier et d'une somme qui vous sera partiellement remboursée à l'échéance du prêt (dans le cas de Crédit Logement). Nous développerons ce point au chapitre 7.

## Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

- Des conditions générales et particulières du prêt parmi lesquelles :
  - les coûts de remboursement anticipé;
  - les modulations de remboursement au cours de l'année;
  - la possibilité d'avoir créé, non une seule ligne de crédit, mais deux lignes avec des taux différents.

# En pratique

Par exemple, vous devez emprunter 100 000 € sur 20 ans.

Plutôt que d'emprunter avec une ligne de crédit à 4 %, il est plus avantageux d'avoir un prêt de 50 000 € sur 12 ans avec un taux de 3,5 % et un autre de 50 000 € avec un taux à 4 % sur 20 ans, les deux emprunts ayant une mensualité fixe.

N'oubliez pas qu'un banquier est avant tout un commerçant. Soyez souple et proposez-lui d'ouvrir un compte chez lui sur lequel sera versé votre salaire, ou d'ouvrir un livret, ou encore de lui acheter une assurance habitation, etc. Ces éléments intéresseront votre banquier, car il est commissionné sur tous ces produits dérivés.

Enfin, suivez bien les préconisations du chapitre 7 consacré au financement, notamment celles qui vous précisent comment acquérir la confiance d'un banquier.

# L'assureur du prêt immobilier

Depuis 2010, la loi Lagarde offre à l'emprunteur de rechercher l'assurance de crédit disposant des meilleures garanties au taux le plus juste avant de contracter son emprunt. La banque auprès de laquelle vous empruntez acceptera une assurance de crédit « extérieure » dès lors qu'elle présente un niveau de garantie équivalent au contrat d'assurance qu'elle peut proposer elle-même.

Si vous vous adressez à votre assureur habituel (habitation ou véhicule) pour obtenir une assurance de crédit pour votre prêt immobilier, vous avez tout intérêt à mettre en avant votre fidélité pour solliciter un taux d'assurance intéressant, sachant que les taux des assureurs sont en général plus compétitifs que ceux pratiqués par les banques.

\_\_\_\_\_

# Le notaire

Les frais de notaire, c'est bien connu, ne sont pas négociables... Et puis un notaire, c'est un notable, pas un marchand de tapis! C'est en partie vrai. Par déontologie, le coût doit être le même pour tous pour un dossier identique. Les frais notariaux sont d'ailleurs soumis à un barème. Voilà pour la théorie. Cependant, vous l'avez compris, tout est négociable, y compris les frais de notaire! Pour vous en convaincre, si vous êtes réticent à négocier, essayez ceci: demandez, pour votre achat, une estimation des coûts à différentes études notariales. Vous constaterez qu'ils sont différents!

Schématiquement, les frais de notaire représentent environ 7 % du prix d'un bien ancien et 2 à 3 % du prix d'un bien neuf. Avant d'aller plus loin, il est important de comprendre de quoi sont composés ces frais de notaire:

- impôts et taxes divers;
- débours (frais payés au cadastre, au bureau des hypothèques, timbres, photocopies...);
- rémunération du notaire (une part fixe et une part proportionnelle).

Pour réduire les frais relatifs aux impôts et aux débours, il existe deux possibilités :

- 1. Si vous passez par l'intermédiaire d'un agent immobilier, il faut dissocier le prix du bien des frais d'agence, ces derniers étant réglés directement à l'agent immobilier. Vous ne payez ainsi des frais notariés que sur la valeur nette du bien.
- 2. Si le bien acheté inclut l'achat de meubles (cuisine, salle de bains, dressing), il est possible de déduire leur coût d'achat de la valeur du bien, ce qui diminue ainsi les frais notariés.

Voyons maintenant un 3° point, la rémunération (ou les émoluments) du notaire. S'il s'agit de la première affaire traitée avec ce notaire, il sera difficile de négocier. En revanche, si vous récidivez et devenez un apporteur d'affaires auprès de votre notaire, il est dans votre intérêt de ranger votre timidité au placard et de mettre en avant votre fidélité. Votre notaire ne devrait pas rester insensible à cet argument et fera alors un « geste » significatif.

# Le locataire

Voici enfin le dernier maillon de la chaîne de la négociation: le locataire. Il est évident qu'un locataire cherche à obtenir le loyer le moins élevé possible alors que votre intérêt est d'obtenir le contraire. C'est le point de départ de la négociation entre vous deux. N'oubliez cependant pas que votre intérêt, si votre locataire est bon payeur, est de le conserver le plus longtemps possible.

.....

# Copyright © 2016 Vuibert.

# En pratique

Voici quelques variables pour entamer votre négociation avec le locataire d'un bien commercial. Sur ce type de bien, la négociation avec le locataire potentiel, qui comporte beaucoup plus de variables que lors de la location d'un bien d'habitation, est déterminante pour la rentabilité de votre investissement:

- Essayez d'obtenir le prix du marché auprès d'autres commerces s'il s'agit de murs commerciaux.
- Veillez à ce que votre premier loyer annuel multiplié par 10 soit supérieur au coût d'acquisition additionné des frais de notaire.
- Soyez souple et imaginatif si l'activité de votre locataire démarre. Essayez d'envisager un loyer évolutif.
- Faites en sorte que la taxe foncière soit à la charge de votre locataire (c'est l'usage).
- Soyez ouvert à la discussion pour certaines charges de copropriété (chaudière, ravalement...), qui sont en principe à la charge du locataire.
- Acceptez que loyer soit trimestriel au lieu d'être mensuel.

# ÉVITER LES PIÈGES AVANT LA SIGNATURE DU COMPROMIS ET DE L'ACTE DE VENTE

6

Nous avons vu au chapitre 4 tout l'intérêt d'un état d'esprit positif et convaincu avant de passer à l'action, ce qui permet de prendre confiance en soi et de déployer un maximum d'énergie dans la négociation avec ses interlocuteurs.

Jusque-là, vous n'avez toujours aucun réel engagement. Vous avez bien négocié, en suivant nos conseils, et vous avez convenu d'une offre qui a été acceptée par l'autre partie. Toutefois, cette offre étant informelle, chacune des parties peut encore se retirer sans conséquences majeures.

# Le bon conseil

Vous avez trouvé le bien que vous cherchiez et êtes maintenant prêt à faire une offre au vendeur. Plusieurs possibilités s'offrent à vous. Choisissez la bonne et, surtout, prenez conscience de ce qu'elle implique:

- Vous souhaitez encore négocier et garder des traces écrites de cette action : dans ce cas, écrivez votre offre de négociation.
- Vous êtes prêt à faire une offre ferme, mais à un prix inférieur à celui indiqué: dans ce cas, faites votre offre d'achat à un prix inférieur au prix annoncé.
- Vous êtes prêt à faire une offre ferme au prix annoncé: dans ce cas, validez l'offre de vente. Dans ce dernier cas, vous vous engagez plus que dans les deux précédents: les deux parties étant d'accord, il en résulte la signature d'un compromis ou d'une promesse de vente.

Vous trouverez, en annexe, un modèle de lettre d'offre de négociation (p. 184).

# L'ÉTAPE DU COMPROMIS DE VENTE

À présent, vous êtes prêt à entrer dans la cour des « grands », ceux qui, muni d'un état d'esprit positif, passent à l'action et vont jusqu'au bout de leur projet. Votre offre a été acceptée et vous vous apprêtez à signer un compromis de vente. Ce document officiel va fixer les différents détails du processus d'acquisition du bien, c'est-à-dire:

- son prix;
- le type de financement auquel vous allez recourir;
- la date prévisionnelle de signature de l'acte officiel.

# À savoir

Nous vous conseillons vivement de recourir à un notaire pour la signature du compromis de vente plutôt qu'à un agent immobilier: d'une part, parce que l'agent immobilier a des intérêts commerciaux dans la transaction, d'autre part, parce que cela vous fera gagner en temps de réflexion.

En effet, décrocher un rendez-vous chez un notaire pour signer un compromis est toujours plus long que dans une agence immobilière: le délai supplémentaire vous sera utile, soit à approfondir votre réflexion, soit à anticiper les actions à entreprendre auprès des banquiers pour décrocher votre prêt immobilier.

À partir de cet instant, il vous faut être réactif (surtout pour obtenir votre prêt, comme nous le verrons au chapitre 7), et attentif au contenu du document que vous allez signer, car celui-ci vous engage aux yeux de la loi. Si le compromis de vente est un document moins symbolique que l'acte authentique que vous signerez à la fin de l'aventure, il n'en est pas moins important: c'est à partir de son contenu que sera rédigé l'acte authentique.

Pourquoi attirer autant votre attention sur ce document et lui consacrer un chapitre?

Le compromis de vente est ce que l'on appelle un « avant-contrat », il concrétise la promesse faite par le vendeur de vendre son bien à l'acheteur, mais aussi la promesse faite par l'acheteur d'acheter le bien du vendeur. Sa signature permet de fixer leur accord sur le prix du bien vendu, sur les conditions générales et particulières auxquelles se fait la vente, sur les conditions suspensives, ainsi que sur la date butoir à laquelle l'acte de vente doit être signé.

Partant de ce constat, vous comprenez mieux pourquoi cette phase est importante et requiert toute votre attention. Afin de vous aider, nous allons vous donner quelques précieux conseils qui vous éviteront les écueils habituels et vous feront vivre cette phase de l'acquisition comme une bonne expérience.

# Avis d'expert

Lorsque vous arrivez à cette étape de l'acquisition, les deux parties ont le choix entre deux solutions : soit la promesse unilatérale de vente, soit le compromis de vente.

La promesse de vente porte bien son nom: c'est le vendeur qui promet de vendre un bien à quelqu'un. L'acheteur est le bénéficiaire de cette promesse de vente.

Le compromis de vente est ce que l'on appelle un acte synallagmatique : le vendeur promet de vendre et l'acheteur promet d'acheter. Pour résumer, la vente est ici quasiment validée.

Les caractéristiques de la promesse de vente sont celles-ci:

- La substitution est possible: elle est utile si vous souhaitiez acheter un bien et que, finalement, votre concubin souhaite l'acquérir avec vous, alors que ce n'était pas prévu au départ.
- Elle est assortie d'une indemnité d'immobilisation, généralement 10 % du prix du bien, dans le cas où l'acheteur se rétracte.
- En cas de rétractation de l'acheteur, le bien est immédiatement disponible à nouveau sur le marché de la vente.
- La durée est ferme (vis-à-vis de la date de l'acte authentique).
- Si le vendeur souhaite se rétracter, une procédure officielle assez complexe est mise en place par un notaire et des dédommagements parfois conséquents peuvent être versés à l'acheteur.

Et voici les caractéristiques du compromis de vente :

- Il est assorti d'un dépôt de garantie, généralement 10 % du prix du bien, dans le cas du désistement de l'acheteur; la même somme peut être demandée au vendeur s'il se rétracte.
- En cas de rétractation de l'une ou l'autre des parties, une procédure pénale est déclenchée. Le bien est bloqué et n'est donc plus disponible à la vente, ce qui peut être très pénalisant pour le vendeur.

La promesse de vente est l'acte le plus «souple» des deux. Dans le cas du compromis de vente, la vente étant quasiment cristallisée, il est impératif de rester vigilant quant au contenu de ce document. L'acte authentique est très souvent un «copier-coller» du compromis de vente

O

# Copyright © 2016 Vuibert.

# 2. LES 13 ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX À RETROUVER DANS UN COMPROMIS DE VENTE

D'une manière générale, le compromis de vente doit stipuler :

- 1. Les états civils de l'acquéreur et du vendeur.
- 2. L'adresse du bien, ainsi que les références cadastrales dans le cas d'une maison, d'un appartement, d'un immeuble, d'un local commercial ou d'un terrain.
- 3. L'origine de la propriété du bien (si le vendeur a reçu le bien en héritage ou par donation ou s'il a procédé lui-même à son acquisition), avec la date de l'acte de vente précédent, le nom du propriétaire précédent et le nom de l'étude notariale ayant authentifié l'acte.
- 4. La description du bien, de ses équipements et dépendances, sa destination et la superficie de la partie privative du lot vendu dès que celui-ci est situé dans un immeuble en copropriété.
- 5. Le prix et les conditions de son versement (en totalité ou non le jour de la vente).
- 6. Le mode de financement envisagé (nature de l'emprunt et date d'obtention limite pour une offre bancaire associée).
- 7. Le montant, la nature et le sort du dépôt de garantie versé par l'acquéreur.
- 8. La date limite de signature de l'acte authentique.
- 9. La date de prise de possession du bien.
- 10. Les servitudes privées éventuelles (par exemple, l'existence d'une servitude de passage).
- 11. Le montant de la commission de l'intermédiaire et le nom du débiteur (agent immobilier, notaire).
- 12. La liste des conditions suspensives prévues.
- 13. La remise de l'ensemble des diagnostics immobiliers regroupés au sein du dossier de diagnostic technique, établis par des professionnels certifiés (COFRAC) et en cours de validité.

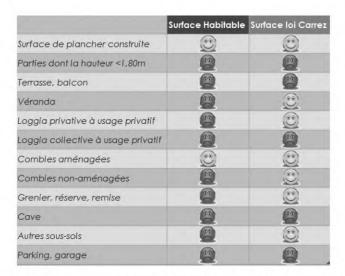
# 3. UN FOCUS SUR 4 ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX

# La superficie

La superficie du bien sera impérativement indiquée dans le compromis.

**Surface habitable** et **surface loi Carrez**: voilà deux termes que l'on entend lors des transactions immobilières, qui laissent à penser qu'il s'agit de la même chose. Eh bien non, des subtilités existent qui prennent toute leur importance depuis la loi ALUR (loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové). Précisons, par ailleurs, que le calcul de la surface habitable est régi par la loi Boutin.

Comme bien souvent, le diable se cache dans les détails. La différence fondamentale entre les deux calculs, c'est que, dans celui de la surface habitable, ne rentre pas la superficie des combles non aménagés, des sous-sols (y compris les caves), des remises (y compris les garages), des terrasses, loggias, balcons et vérandas, des locaux communs et autres dépendances.



Éléments pris en compte dans le calcul de la surface

La loi ALUR impose que chacune des deux surfaces soit précisée dans l'acte de vente.

# **Attention**

Le vendeur peut parfaitement mesurer cette surface lui-même. Dans la réalité, c'est assez rare: le vendeur engage en effet sa responsabilité personnelle, alors qu'un professionnel dispose toujours d'une assurance qui le couvrira en cas de litige. Par exemple, si la superficie indiquée dans le compromis de vente est supérieure de plus de 5 % à la superficie réelle, l'acquéreur peut tout à fait se retourner contre le vendeur durant le délai d'un an après la vente et lui demander le remboursement des mètres carrés manquants.



# Le dossier des diagnostics techniques (DDT)

Fournir les documents de diagnostic ne constitue qu'une obligation d'information. Quel que soit le résultat de chaque diagnostic, il n'oblige jamais le vendeur à effectuer des travaux, ni à en supporter le coût financier. L'information fournie prend la forme d'un dossier de diagnostics techniques (DDT), regroupant tous les diagnostics techniques, qui est annexé au compromis de vente. Il comporte :

- le contrat de risque d'exposition au plomb (CREP);
- l'état mentionnant la présence ou non de matériaux ou produits contenant de l'amiante;
- la présence ou non de termites dans le bâtiment;
- l'état de l'installation intérieure du gaz;
- l'état des risques naturels et technologiques (ERNT);
- le diagnostic de performance énergétique (DPE);
- l'état de l'installation intérieure de l'électricité;
- le document établi à l'issue du contrôle des installations d'assainissement non collectif.

Le nombre exact de diagnostics inclus dans un DDT dépend :

- de la nature du bien;
- de sa date de construction;
- de sa localisation.

La fourniture des diagnostics est essentielle pour l'acheteur puisqu'elle lui garantit une meilleure connaissance du bien. C'est également une formalité capitale pour le vendeur, car elle lui permet d'éviter nombre de litiges après la vente. Pour faire établir ces diagnostics, le vendeur s'adresse à un diagnostiqueur présentant les compétences et assurances requises et qui doit, en outre, être certifié (depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2007), c'est-à-dire avoir réussi des examens nationaux théoriques et pratiques.

# Le dépôt de garantie

L'acquéreur doit verser une somme d'argent – le dépôt de garantie – lors de la signature du compromis de vente. Ce dépôt, qui équivaut habituellement à 10 % du prix de vente du bien, est cependant négociable si les parties le souhaitent (surtout si l'acquéreur ne dispose pas de cette somme à cette étape du processus d'acquisition!).

La somme, qui doit être clairement indiquée dans le compromis de vente, est déposée sur un compte séquestre (détenu par le notaire) en attendant la signature de l'acte

## Éviter les pièges avant la signature du compromis et de l'acte de vente

authentique de vente. Elle ne peut, en aucun cas, être versée sur le compte bancaire du vendeur.

Le dépôt de garantie est restitué à l'acquéreur si celui-ci exerce son droit de rétractation dans les conditions prévues par la loi ou si l'une des conditions suspensives inscrites dans le compromis de vente (crédit immobilier, droits de préemption du locataire ou de la commune, etc.) ne se réalise pas.

6

Cette somme est déduite du montant total de la vente lors de la signature de l'acte définitif chez le notaire, ou restituée à l'acquéreur une fois la vente réalisée (dans ce cas, il est intéressant de faire figurer dans le compromis le délai de restitution).

# Les conditions suspensives

Un compromis de vente contient quasi systématiquement des conditions dites « suspensives ». La vente ne peut être validée que si ces conditions se réalisent. Parmi ces conditions, la plus importante concerne l'obtention du prêt par l'acquéreur.

# • La condition d'obtention de prêt par l'acquéreur

Cette condition suspensive est insérée dans le compromis dès lors que l'acheteur est un particulier achetant à crédit et que l'achat porte sur un logement. Cette protection s'applique également à l'acquéreur d'un local à usage mixte, d'habitation et professionnel, ou d'un terrain destiné à la construction d'immeubles d'habitation ou mixtes. Dans ces cas précis, l'acquéreur bénéficie automatiquement de la condition suspensive, qui lui permet de n'acheter que s'il obtient son crédit dans un certain délai. Dans les autres cas, l'acquéreur n'a pas, automatiquement, droit à cette protection. Cela étant, il peut négocier pour la faire quand même apparaître dans le compromis.

Cette condition fait peser une incertitude sur la réalisation de la vente; c'est donc pour cela qu'elle est souvent associée à un délai précis (1 mois minimum d'après la loi). En pratique, le délai généralement accordé à l'acquéreur pour effectuer toutes ses démarches auprès des organismes bancaires et obtenir au moins une offre de prêt, est de 45 jours.

Le montant du prêt que l'acheteur souhaite souscrire doit être précisé dans le compromis, ainsi que les conditions qui y sont associées: montant, durée, taux... Prenons un exemple, est précisé dans la condition suspensive que l'achat d'un bien ne se fera que si l'acquéreur a réussi à obtenir un prêt de 150000 €, sur 15 ans et au taux maximum de 3,5 %. Dès lors, l'acquéreur ne peut pas prétexter un refus de prêt sur 20 ans: la condition suspensive ne s'applique pas. En revanche, si on ne lui a proposé que des offres de prêt à 3,75 %, il peut refuser et faire appliquer la condition suspensive.

.\_\_\_\_\_



### Les autres conditions suspensives

Le compromis de vente comprend également, presque systématiquement, trois autres conditions suspensives:

- l'absence de servitude d'urbanisme ou d'utilité publique grevant le bien;
- la renonciation par une collectivité publique à son droit de préemption sur le bien;
- la situation hypothécaire du bien au moment de la vente.

D'autres conditions peuvent être rajoutées à la demande de l'acquéreur ou du vendeur pour tenir compte de situations particulières. Par exemple, un médecin achetant un appartement pour en faire son cabinet médical peut négocier avec le vendeur une condition lui permettant de n'acheter que s'il a préalablement obtenu l'accord de la mairie de changer l'usage privé du logement en local commercial.

D'une manière générale, les conditions suspensives constituent le point le plus épineux d'un compromis de vente. Si le vendeur ne peut s'opposer à la clause suspensive d'obtention de prêt, les autres clauses font souvent l'objet d'âpres négociations, d'autant que les conditions suspensives sont plutôt favorables à l'acheteur.

Cela étant, il faut apprendre à faire bon usage des conditions suspensives. Par exemple, peut être incluse une condition suspensive tenant compte du retard dans la délivrance des documents nécessaires à annexer à l'acte de vente. Cette condition permet de gagner du temps: pour le vendeur, c'est un moyen de ne pas laisser passer son acheteur et, pour l'acheteur, un procédé pour ne pas se faire « doubler » par un autre acheteur.

En pratique, il s'écoule au moins trois mois entre la signature du compromis de vente et celle de l'acte de vente authentique et définitif. Ce délai doit être mis à profit pour réunir les pièces nécessaires au dossier.

Comme vous l'avez compris, le compromis de vente est la pierre angulaire de votre aventure immobilière. Il conditionne de nombreuses choses et ne doit surtout pas être considéré à la légère, car il vous engage réellement. Il est le reflet de ce que sera, à peu de chose près, l'acte définitif.

Une fois ce document signé, vous avez un délai limité pour obtenir une offre de prêt officielle de la part d'une banque, cette offre devant correspondre au montage financier que vous avez prévu et qui a inscrit dans le compromis de vente.

En tant qu'acquéreur, vous disposez toutefois d'un délai de rétractation de 7 jours à partir de la date de signature du compromis ou de la date de réception du courrier (compromis envoyé en recommandé avec accusé de réception) si le compromis a été signé avec une agence immobilière.

# À savoir

À noter qu'une clause pénale destinée à forcer les parties prenantes à respecter leurs obligations est également insérée dans le compromis de vente.

Cette clause est un moyen de contrainte très utile. Elle permet de demander l'exécution judiciaire de la vente ou de faire constater en justice la résiliation de la vente, voire même de se faire indemniser à hauteur du paiement prévu dans cette clause si l'autre partie refuse d'exécuter sa part du contrat.

Toujours dans le cadre de la clause pénale, il est précisé que le dépôt de garantie est conservé par le vendeur (en dommages et intérêts) si l'acquéreur refuse de signer la vente. L'acquéreur a toujours néanmoins la possibilité de refuser la vente s'il accepte d'abandonner le dépôt de garantie qu'il a déposé.

# LES VÉRIFICATIONS QUE LE NOTAIRE DOIT EFFECTUER

Vous voici aux portes de la concrétisation de votre achat de bien immobilier. L'acte authentique ou acte de vente n'est pas à proprement parler une étape délicate, mais un certain nombre de formalités doivent être faites.

La signature de l'acte authentique est importante car elle concrétise la fin de votre parcours de recherche d'un bien, mais également le début de son exploitation.

Pour que l'opération se déroule correctement, elle doit nécessairement avoir lieu chez un notaire. En tant qu'acheteur, vous avez la possibilité de vous faire accompagner de votre propre notaire si ce n'est pas le même que celui du vendeur. En pratique, le notaire du vendeur rédige l'acte de vente et peut, éventuellement, se faire aider du notaire de l'acheteur.

En ce qui nous concerne, nous sollicitons toujours notre propre notaire: il a une plus grande rigueur pour étudier le contenu des actes de vente que nous lui soumettons et son intervention n'occasionne aucun frais supplémentaire puisque les deux notaires, le nôtre et celui du vendeur, se partagent les frais.

U

# À savoir

Dans la déontologie des notaires, votre seul interlocuteur est votre notaire; en aucun cas, ce n'est celui du vendeur.

Entre la signature du compromis de vente et celle du contrat, il peut s'écouler deux à trois mois. Durant cette période, le notaire doit :

- identifier les parties prenantes.
- authentifier l'acte.
- rechercher les informations hypothécaires.
- authentifier les titres de propriété.
- s'assurer que tous les diagnostics immobiliers ont été réalisés.
- réaliser la purge des droits de préemption.
- contrôler que le dossier est bien complet de tous les documents à produire.

# Le détail des frais de notaire

Le notaire va également encaisser les fameux frais de notaire! Détaillons rapidement ces frais:

• **Émoluments du notaire** – Il s'agit de la rémunération du notaire, qui est proportionnelle au montant de la valeur du bien et se calcule en fonction de différents seuils.

Seuils	En pourcentage de la valeur HT
De 0 jusqu'à 6 500 €	4
Au-delà de 6 500 € jusqu'à 17 000 €	1,65
Au-delà de 17 000 € jusqu'à 60 000 €	1,1
Au-delà de 60 000 €	0,825

Notons que ces émoluments sont négociables.

Frais de formalités, copies et débours – Il faut compter 1 000 €.
 Le montant de ces frais dépend des formalités à engager par le notaire: interrogation du cadastre, renseignements à prendre auprès du bureau des hypo-

# Éviter les pièges avant la signature du compromis et de l'acte de vente

thèques, demande de pièces au service de l'urbanisme, frais de copie, attestation de vente...

- Frais de publication Ils avoisinent 0,1 % du prix de vente. Ces frais rémunèrent le conservateur des hypothèques.
- Droits d'enregistrement Ils équivalent à 5,09 % du prix de vente.

  Notez que, pour les immeubles neufs vendus en VEFA ou les immeubles de moins de 5 ans vendus pour la première fois, ces droits sont de 0,715 % du prix de vente.

# Les 10 points de vigilance sur lesquels focaliser son attention lors de l'acte de vente

Avant de vous présenter à l'étude du notaire pour signer l'acte, vous devez :

- 1. Anticiper le paiement du bien. Dans notre cas, nous empruntons toujours. Vous allez demander au notaire du vendeur (par l'intermédiaire du vôtre) d'adresser à votre banque prêteuse une demande d'appel de fonds correspondant au montant de la transaction (prix du bien + frais de notaire + frais d'agence éventuels + caution + hypothèque ou privilège de prêteur de deniers). Cette demande doit être faite au moins une semaine avant la date de signature.
  - Si vous payez tout ou partie du bien avec un apport personnel, vous émettrez un chèque de banque à l'ordre du notaire.
- 2. **Prévoir une assurance pour le bien**. Par exemple, si vous achetez des murs commerciaux, souscrivez une assurance pour les murs en tant que « propriétaire non occupant » et transmettez-en l'attestation au notaire du vendeur.
- 3. **Informer le locataire** (s'il y en a un) du changement prochain de propriétaire.

Au moment de la signature de l'acte, vous devez :

- 4. Vous assurer que la rédaction du document est fidèle à réalité.
- 5. **Ne pas hésiter à poser des questions** pour éclaircir tout point le nécessitant.
- 6. Contrôler que les différents frais avancés (dépôt de garantie, provision pour frais en cas de refus de prêt) sont bien restitués (par virement, par exemple). Dans les faits, le notaire du vendeur effectue un virement à votre notaire, qui à son tour effectue un virement en votre faveur.
- 7. Vérifier que la taxe foncière est bien calculée sur la base d'un prorata temporis entre les deux parties.
- 8. Demander une attestation de propriété.





- 9. Demander une copie du courrier adressé au locataire l'informant officiellement du changement de propriétaire et du transfert de bail.
- 10. Récupérer les clés de votre nouveau bien.

Si vous ne pouvez pas vous déplacer, demandez à votre notaire une délégation pour la signature. Concrètement, le clerc de notaire de l'acheteur signe une procuration au clerc de notaire du vendeur qui va signer. Vous pouvez assister à la séance par téléphone selon le bon vouloir du notaire.

Après la signature de l'acte, il vous faut:

- Vérifier que le virement du reliquat (différence entre le montant réel de la vente et le montant payé à la signature, toujours légèrement supérieur pour prévoir les aléas financiers) et du dépôt de garantie vous a bien été reversé.
- Informer votre locataire de la signature du contrat, lui transmettre l'attestation et le transfert de bail.
- Recevoir l'acte définitif de vente, une fois cet acte publié au bureau des hypothèques (compter 6 mois environ après la signature).

Vous voici officiellement propriétaire d'un bien immobilier, outil d'investissement synonyme du début de votre enrichissement.

# COMMENT CONVAINCRE SON BANQUIER DE FINANCER L'OPÉRATION?

7

# 1 COMBIEN EMPRUNTER?

Notre propos s'adresse ici à ceux qui envisagent d'investir dans l'immobilier pour louer. Revenons au moment de la signature du compromis. Vous êtes désormais lancé dans une course contre la montre durant laquelle la quête du Graal va occuper une bonne partie de votre temps.

De quel Graal parle-t-on? Du prêt « intégral » nécessaire à l'achat du bien choisi et de ses à-côtés. Rappelons ici que l'objectif est de ne pas toucher à ses deniers personnels et de rembourser l'intégralité de l'opération grâce aux revenus tirés de son locataire. Il s'agit là d'un point essentiel pour bénéficier de l'effet de levier apporté par le crédit, l'un des mécanismes les plus pertinents pour s'enrichir.

# En pratique

Imaginons que vous ayez 100 K€ en liquidité et que vous souhaitez investir dans un bien immobilier coûtant 100 K€ tout compris. Devez-vous ou non emprunter?

Prenons les hypothèses suivantes:

- prêt sur 15 ans à 3 % assurance comprise;
- possibilité de placer son épargne en assurance vie avec des intérêts à 3 %, nets de frais de gestion;
- Valeur du bien 15 ans plus tard: 120 000 €;
- bien loué 800 €/mois, le loyer étant revalorisé 1 % par an;
- loyers nets après déduction de l'ensemble des frais, taxes, vacances des locataires et travaux: 80 %;

- régime microfoncier et taux d'imposition à 30 %.

Compte tenu de ces hypothèses, examinons le patrimoine 15 ans plus tard.

Cas sans emprunt: investissement des 100 K€ dans l'achat du bien immobilier

Les loyers ont généré 104 K€.

Le patrimoine total s'élève donc à 104 K€ et la valeur du bien est de 120 K€.

# Cas avec emprunt: placement des 100 K€ et emprunt de 100 K€ pour acheter le bien

Les 100 K€, placés sur une assurance vie à 3 %, donnent un capital de 142 K€ au bout de 15 ans.

Les mensualités de remboursement du prêt sont globalement payées par les loyers touchés pendant 15 ans. Rappelons que les intérêts d'emprunt permettent de limiter très sensiblement l'imposition puisqu'ils sont déductibles des revenus fonciers, de même ques les charges et les travaux.

Le patrimoine total au bout de 15 ans s'élève à environ 142 K€ et la valeur du bien est de 120 K€.

La différence est donc de 38 K€! On le voit, vous avez tout intérêt à emprunter si voulez faire un investissement locatif.

Imaginons maintenant que vous n'avez aucun apport:

- Dans le premier cas, vous avez au bout de 15 ans un patrimoine égal à 0 € puisque vous n'avez pas pu investir.
- Dans le second, vous disposez au bout de 15 ans d'un bien qui s'est autofinancé puisque les revenus tirés des loyers ont permis de rembourser vos mensualités d'emprunt et de payer les impôts et les charges. Vous êtes donc à la tête d'un patrimoine de 120 000 € si vous avez pu aller au terme du crédit.

Au travers de cet exemple, on constate l'intérêt de prendre un crédit pour financer son investissement immobilier.

Quand on emprunte, le montant visé doit englober le financement du bien en luimême, des frais de notaire, des garanties (caution Crédit Logement, par exemple), des frais de dossiers et de courtage éventuellement. Ce qui conduit à une demande de prêt équivalant à 111 % du prix d'achat du bien.

Selon la situation de chacun, cet objectif est plus ou moins facilement atteignable, car la banque prend un risque en finançant le futur bien 111 % alors qu'il n'en vaut que 100 %. Nous allons cependant voir comment maximiser les chances d'obtenir un prêt.

# L'avis d'expert

Et combien emprunter pour financer l'achat de sa résidence principale?

Notre avis est que ce type d'achat ne produit pas à proprement parler de revenus. Il permet tout au mieux de ne pas payer de loyer et contribue à disposer d'un patrimoine. Selon votre situation et vos envies, nous ne saurions trop vous conseiller de tout mettre en œuvre pour emprunter le moins possible et de ne pas dépasser une durée d'emprunt de 15 ans. Il ne faut pas non plus investir toutes vos économies dans l'apport de départ car, si vous envisagez un nouvel investissement plus tard, les économies gardées vous seront utiles, donc pensez à conserver une petite capacité d'endettement. Enfin, ne visez pas des mensualités de remboursement trop élevées qui ne vous permettront pas d'économiser: il faut que vous puissiez reconstituer votre épargne.

# 2. QUEL TYPE DE PRÊT CHOISIR?

# Avant tout, bien connaître sa situation

Nous avons vu que l'idéal est de financer l'opération à 111 %, mais que cette possibilité dépend très fortement de la situation de chacun. Un banquier préfère toujours financer une opération à 80 % plutôt qu'à 111 %, car le risque est moindre pour lui. Toutefois, si votre surface financière (patrimoine immobilier et mobilier) est confortable, votre banquier considérera le risque comme maîtrisé et le financement intégral envisageable.

# **Attention**

La demande d'un financement intégral ne signifie pas que vous ne disposez d'aucun patrimoine, apport ou liquidités. Il est dans votre intérêt de démontrer à votre banquier que vous avez une «hygiène» financière irréprochable, en lui prouvant notamment que vous épargnez régulièrement. Cette épargne va rassurer votre banquier dans le cas d'éventuelles vacances locatives de votre bien, par exemple.

\_\_\_\_\_

# **Attention**

Vous pouvez intégrer les primes et dividendes dans l'évaluation de vos ressources régulières. Dans ce cas, il faut pouvoir démontrer à votre banquier la régularité de ces primes sur plusieurs années. Pour ce faire, vous lui présenterez vos bulletins de salaire du mois de décembre ou les derniers avis d'imposition donnant le cumul net imposable.

Avant d'entamer vos démarches auprès des banques, récapitulez les données propres à votre situation financière et à celles de votre investissement:

#### Coût de l'opération à financer

Achat du bien

- Frais de notaire
- + Commission d'agence immobilière
- + Travaux
- + Taxes éventuelles

#### Patrimoine

Mobilier:

Livrets (A, PEL...)

- Assurance vie
- Actions, PEA

#### Immobilier:

Somme de l'évaluation des différents biens de laquelle on retranchera le capital restant dû des différents prêts en cours, s'il y en a.

#### Ressources

**Salaires** 

- Revenus locatifs
- Pensions

#### Dépenses

Taxes et impôts divers

- Charges diverses
- + Dépenses de la vie courante
- + Dépenses pour les loisirs
- + Provisions pour dépenses exceptionnelles

# • Capacité de remboursement

Le calcul de la capacité de remboursement est plutôt simple, puisqu'il s'agit de la différence entre les ressources annuelles et les dépenses annuelles que l'on rapporte au mois.

Capacité de remboursement = Ressources annuelles – Dépenses annuelles 12

# La règle d'or

Le fameux taux d'endettement maximal de 30 % à ne pas dépasser n'est pas une règle d'or pour tout le monde, en particulier si vous êtes un « pri-vilégié ». L'important est la somme qu'il vous reste après endettement pour vivre. Cette somme doit être calculée honnêtement pour démontrer à votre banquier que votre capacité de remboursement peut être supérieure à 30 %.

Voyons maintenant quels types de prêt vous pouvez solliciter pour concrétiser votre investissement.

# Le prêt à taux fixe

Ce prêt est de loin le plus répandu. Il satisfait tous ceux qui ont une aversion au risque :

- Taux fixe sur toute la durée du prêt, même s'il est possible, en cas de baisse des taux, de le renégocier à la baisse.
- Mensualités constantes, mais qui peuvent aussi être modulables.

En pratique, il est possible de réduire ses mensualités ou de les augmenter: par exemple, on augmente l'une de ses mensualités de 10 % une fois par an. Vous pouvez aussi réduire le montant de vos mensualités, mais cela va augmenter la durée de votre prêt. Or, l'allongement de la durée d'un prêt a un coût puisque vous payez des intérêts plus longtemps.

# À savoir

Chaque banque gère différemment le fonctionnement des mensualités modulées. Il est donc important de bien vous renseigner dès que vous commencez à négocier votre prêt avec votre banquier et de vérifier que cette modulation figure bien dans l'offre de prêt.

\_\_\_\_\_

En période de taux d'intérêt bas, le prêt à taux fixe s'avère une très bonne solution pour financer votre investissement.

# Le bon conseil

Pensez à négocier la suppression des pénalités en cas de remboursement anticipé de votre prêt, et veillez à ce que cette exonération soit bien précisée dans les conditions particulières de l'offre de prêt. Par contre, sachez que vous ne pourrez jamais être exonéré des pénalités dues en cas de rachat de votre crédit immobilier par une autre banque.

Le choix de la durée du prêt est un paramètre important. Plus la durée est longue, moins vous remboursez de capital rapidement, car ce sont d'abord de grosses parts d'intérêt que l'on rembourse les premières années. Concrètement, en cas de remboursement anticipé, vous pouvez avoir la désagréable surprise de constater que le capital restant dû est bien plus élevé que ce que vous ne l'imaginiez.

# L'avis du pro

Si vous avez la possibilité de choisir la durée de votre prêt, essayez de privilégier la durée la plus courte possible pour l'achat de votre résidence principale et une durée de l'ordre de 20 ans pour un investissement locatif, ce qui vous permet de maîtriser votre taux d'endettement (si vous avez d'autres prêts d'investissement locatif) et de gérer votre déficit foncier.

# Le prêt à taux révisable capé

Comme son nom l'indique, le taux du prêt est capé et variable, ce qui signifie qu'il peut fluctuer en fonction de limites (+/- 1 ou 2 % par rapport à un autre taux), qui sont prévues contractuellement. À noter que certaines banques ne mettent qu'un plafond à la hausse.

Le taux de ces prêts dépend en fait d'un indice monétaire (Euribor): lorsque l'indice baisse, le prêt revient moins cher. L'avantage est que le taux de ces prêts est généra-lement inférieur au taux des prêts à taux fixe. Cependant, la probabilité d'une baisse des taux lorsqu'ils sont déjà très bas – comme en ce moment – est relativement faible.

# À savoir

Le prêt à taux révisable capé n'est que l'une des catégories des prêts à taux révisables « classiques ». Les taux de ces prêts sont soumis aux fluctuations des indices monétaires, et ce, quasiment sans limites. Ces prêts à taux révisables peuvent s'avérer particulièrement risqués si les taux remontent fortement: il faut alors honorer des mensualités beaucoup plus élevées. Notez qu'il est toujours possible de repasser à un prêt à taux fixe, mais généralement à des conditions peu avantageuses.

# Le prêt relais

Le prêt relais permet d'acheter un bien en attendant qu'un autre soit vendu. Il est utile lors d'un changement de résidence principale, par exemple: il va couvrir le prêt correspondant à l'achat du nouvel appartement tant que l'appartement précédent n'est pas vendu.

# **Attention**

Le prêt relais n'est pas un prêt qui assure des nuits sereines.

Si vous n'êtes pas parvenu à vendre votre bien précédent à l'issue de l'échéance du prêt relais et que vous ne pouvez pas payer les deux mensualités (prêt relais + prêt pour le nouveau logement), vous n'aurez pas d'autre choix que:

- Mettre votre bien précédent en location.
- En réduire le prix de manière significative.
- Revendre le second bien acheté.

Son fonctionnement comporte quelques spécificités par rapport aux prêts classiques :

On ne rembourse pas le capital, on ne paye que des intérêts.
 Par exemple, pour un prêt relais de 100 K€ à 3 %, les intérêts mensuels s'élèvent à :

$$\frac{100\,000\times0,03}{12}$$
 = 250 € par mois

\_\_\_\_\_

## Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

- Le montant maximal du prêt finançable par la banque correspond à 60-70 % de la valeur du bien précédent, valeur qui est déterminée sur la base d'évaluations réalisées par trois professionnels de l'immobilier. Les conditions de fixation de cette valeur peuvent différer d'une banque à une autre.
- Ce prêt est d'une durée de 12 mois, renouvelable une fois.
- Est demandée soit une garantie de type caution mutuelle (Crédit Logement, par exemple), soit une hypothèque sur le bien. Notez que la solution de type caution s'avère moins onéreuse que les frais afférents à une mainlevée hypothécaire.

# Le prêt in fine

Si votre taux marginal d'imposition est supérieur à 30 % et que vos revenus sont confortables et réguliers, le prêt *in fine* peut s'avérer une solution très intéressante pour un investissement immobilier.

Le principe est simple: contrairement aux prêts précédents, dits amortissables, ici vous ne remboursez que les intérêts tout au long de la durée du prêt, et le capital dans sa totalité à la dernière mensualité.

L'intérêt de ce type de prêt est double :

- Alléger vos mensualités de remboursement.
- Bénéficier d'un avantage fiscal avantageux: vous limitez l'impact de la fiscalité sur vos revenus locatifs, dès que vous êtes à un taux marginal d'imposition de 30 % minimum, en déduisant vos intérêts d'emprunt de vos revenus fonciers.

# **Attention**

Dans le cadre d'un prêt amortissable, la part du capital remboursé augmente chaque mois alors que la part des intérêts diminue. Dans le cadre du prêt in fine, la part de capital remboursé est zéro et la part des intérêts constante (comme dans le prêt relais).

Le coût du prêt *in fine* est donc plus élevé, puisque l'on rembourse un montant d'intérêts pratiquement le double de celui d'un prêt amortissable. Il vous revient donc de bien évaluer ce coût au regard des avantages que procure un prêt *in fine*.

La question que vous vous posez certainement est: comment rembourser sa dernière mensualité, celle du capital? Pour éviter toute mauvaise surprise au moment de son

paiement, la banque prend ses précautions et vous demande généralement de souscrire un contrat d'assurance vie sur un fonds garanti. La somme que vous investissez, grâce à l'effet cliquet des intérêts composés durant l'année écoulée, permet d'obtenir le montant de la dernière mensualité à rembourser (les intérêts générés durant l'année sont définitivement acquis à l'épargnant).

Vous l'avez compris, ce prêt est avantageux pour les investisseurs aisés, mais risqué au regard des aléas de la vie.

# Les autres prêts

D'autres prêts rentrant dans le cadre d'un apport personnel peuvent constituer des solutions intéressantes. La plupart sont cependant soumis à des conditions d'application restreignant leur champ d'application (résidence principale uniquement, ressources plafonnées...). Citons le prêt à taux zéro, le prêt épargne logement (PEL), le compte épargne logement (CEL), le prêt à l'accession sociale (PAS), le prêt action logement, le prêt fonctionnaire.

Le site de l'Anil (Association nationale pour l'information sur le logement), **www.anil. org**, vous donnera toutes les informations nécessaires concernant vos droits à l'accès de ces prêts.

Vous pouvez aussi bénéficier d'un prêt familial ou d'un prêt entre particuliers. Cette dernière forme est aujourd'hui en plein essor au travers du crowdfunding immobilier.

# **3.** QUELLES SONT LES ATTENTES DU BANQUIER?

Le banquier essaie avant tout de prendre le moins de risques possible en vous prêtant de l'argent. Partant de ce constat, on pourrait dire qu'il ne prête qu'aux riches. Si cet adage n'est pas complètement faux, vous pourrez quand même décrocher un prêt immobilier dès que vous montrez « patte blanche ».

Voici les points sur lesquels faire preuve de vigilance afin de répondre aux attentes de votre banquier:

- Présenter trois derniers relevés de compte sans incident. Tout découvert peut s'avérer problématique sauf si vous avez une explication cohérente.
- Ne pas avoir de crédit à la consommation et démontrer une bonne santé financière.
- Avoir des revenus, remboursement du prêt déduit, suffisants pour vivre.
- Démontrer que vous pouvez épargner régulièrement.

\_\_\_\_\_

- Avoir une bonne stabilité professionnelle, une ancienneté de plus de 2 ans dans la même entreprise et un contrat à durée indéterminée (CDI). Être fonctionnaire constitue également un atout important.
- Ne pas être fiché au Fichier des incidents de crédit aux particuliers (FICP).
- Si vous êtes en instance de divorce, justifier d'une séparation de corps et avoir le maximum d'informations sur l'issue du jugement.
- Domicilier vos revenus dans la banque prêteuse. Si cette requête est une disposition légale pour l'achat d'une habitation principale, elle n'est en revanche pas une obligation pour un investissement locatif: une délégation de loyer peut alors être stipulée dans l'acte de prêt.
- Souscrire une assurance multirisque habitation, voire une assurance vie. Malgré la pression que votre banquier peut exercer pour vous vendre ce type de produit, résistez si le contrat qu'il vous propose ne vous semble pas compétitif.

# Histoire vraie

Olivier et son épouse Sophie, un couple de Lillois de 45 ans, ont récemment acheté une maison de ville constituée de quatre chambres. Ils comptent louer 350 € chacune de ces chambres à des étudiants. Le bien, situé dans une zone dynamique et bien desservie, leur a coûté 165 000 €. Les frais d'agence se montent à 5 000 €, les frais de notaire à 7 000 € et 5 000 € de travaux sont à prévoir.

Au total, le coût de leur investissement s'élève à 182000 €, que la banque a accepté de financer en totalité. Leurs revenus locatifs mensuels vont s'élever à 1400 €, somme supérieure à leur mensualité de remboursement qui, elle, est fixée à 1200 €. Comment ont-ils fait pour obtenir un financement intégral?

Ce couple disposait tout simplement d'un bon dossier : deux CDI, sachant qu'Olivier est en outre enseignant, aucun crédit en cours et des comptes bancaires sans incidents.

# 4. COMMENT PRÉPARER SON DOSSIER?

Votre dossier se doit d'être irréprochable. Cela signifie qu'il faut le préparer de façon à être synthétique, complet et rigoureux.

Voici la liste de tous les documents et éléments susceptibles de vous être demandés :

- le document de synthèse spécifiant les éléments du dossier;
- la description du projet avec éléments chiffrés à l'appui;
- le détail du financement demandé ;
- l'identité des investisseurs;
- le descriptif du patrimoine mobilier;
- le descriptif du patrimoine immobilier.

Ce dossier sera envoyé à votre banquier une semaine avant votre rendez-vous pour lui démontrer le sérieux de votre démarche et lui permettre d'étudier tous les éléments, dont ceux-ci:

- le compromis ou la promesse de vente du bien s'il s'agit d'un bien ancien;
- le contrat de réservation s'il s'agit d'un bien neuf;
- le descriptif de la situation du bien et l'argumentation sur l'environnement;
- le descriptif du bien et le plan métré;
- le bail commercial s'il s'agit de murs commerciaux.

Prévoyez également de tenir à sa disposition :

- les pièces d'identité des emprunteurs;
- la copie du (des) contrat(s) de travail;
- les 3 derniers relevés de compte de tous vos comptes;
- vos 3 derniers bulletins de salaire ;
- votre bulletin de salaire de décembre de l'année N-1;
- votre dernier avis d'imposition;
- l'avis de taxe foncière si vous êtes propriétaire;
- les titres attestant votre propriété d'autres biens immobiliers;
- les tableaux d'amortissement de vos prêts en cours;
- les justificatifs concernant votre patrimoine mobilier (livret A, assurance vie, PEE, PEA, PEL, portefeuille d'actions...).

## Le bon conseil

Si vous investissez dans l'immobilier régulièrement, il est fastidieux de collecter chaque fois tous ces documents pour les photocopier. Pour maximiser votre efficacité, nous vous suggérons de les scanner et de les stocker dans un espace informatique tel que Dropbox, afin de les récupérer quand vous en avez à nouveau besoin.

#### Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

La crédibilité de votre dossier dépend principalement de cette phase de préparation. Lors de l'entrevue avec votre banquier, montrez-lui que vous êtes organisé en évitant de fouiller dans vos papiers pour retrouver le bon.

Nous allons maintenant vous présenter un outil particulièrement intéressant. Outre vous donner des éléments objectifs sur la pertinence de votre investissement, il vous aide à donner du crédit à votre dossier lors de sa présentation à votre banquier.

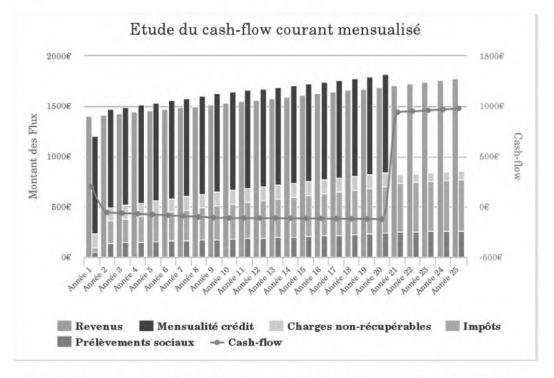
#### Cet outil offre de:

- calculer le rendement net d'un investissement locatif;
- recueillir automatiquement le prix moyen de biens comparables dans la ville où se situe le bien choisi, sur la base des annonces mises en ligne;
- évaluer la pertinence de votre investissement à l'aide d'un score allant jusqu'à 10;
- comparer votre investissement locatif à d'autres placements;
- optimiser la durée de votre placement;
- simuler les régimes fiscaux de déficit foncier, de loueur en meublé, Pinel, Duflot ou Borloo.

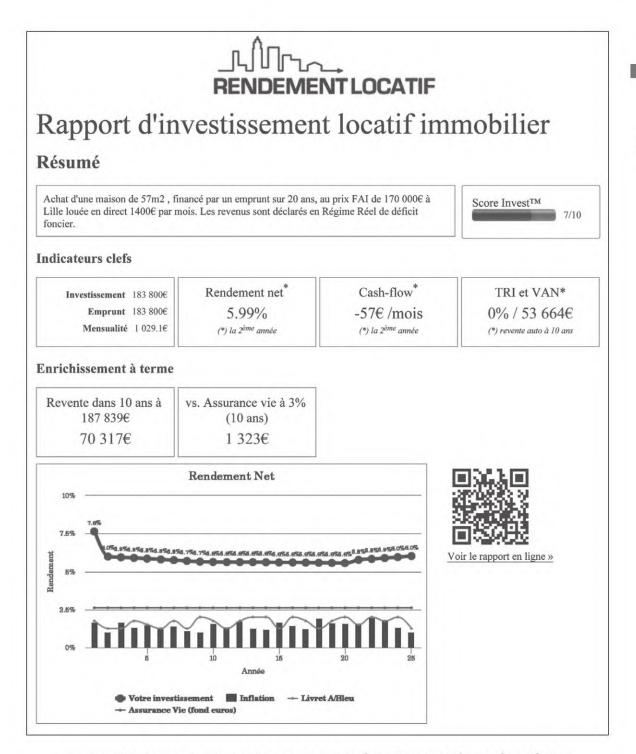


Cet outil se trouve sur le site **www.rendementlocatif.com**. Vous pourrez trouver ce site en scannant ce QR code.

À partir de données que vous aurez complétées, voici un exemple des éléments fournis par cet outil.



Extrait d'un rapport d'investissement du site http://www.rendementlocatif.com/



Extrait d'un rapport d'investissement du site http://www.rendementlocatif.com/

## 5. COMMENT BIEN PRÉSENTER SON PROJET?

# Connaître son projet d'investissement dans le moindre détail

Il s'agit tout simplement de maîtriser à la perfection chaque détail du projet: prix, loyer annuel, rentabilité nette, document d'investissement. Aucun détail ne doit être négligé ou sous-estimé: ce qui vous semble secondaire aujourd'hui deviendra peut-être décisif le jour de votre rencontre avec le banquier.

## Se comporter en gentleman investisseur

Imaginez que vous ayez à recruter un futur collaborateur. Lire le CV des candidats ne suffit pas, vous avez besoin de les rencontrer lors d'un entretien.

Pour votre demande de prêt à un banquier, c'est pareil. La décision du banquier de vous prêter (ou pas...) est prise sur des critères objectifs, comme les éléments chiffrés du projet et de votre situation personnelle, ainsi que nous l'avons vu. Mais le banquier s'appuie également sur des critères subjectifs. Par exemple, il sera attentif à votre manière d'être, votre conviction et votre présentation. Tous ces éléments non verbaux vont influencer sa décision finale. Rappelons que le non-verbal, qui représente plus de 80 % de la communication, se réfère à l'intonation de la voix, au regard, à la position du corps et à la gestuelle.

## Gagner « subtilement » la confiance de son banquier

Gardez à l'esprit qu'un banquier est avant tout un professionnel de la finance, qui préfère être confronté à un autre professionnel. Selon votre situation, gagner sa confiance n'est pas forcément une évidence.

Le secret consiste tout simplement à se mettre à la place de votre banquier: imaginez qu'une personne vous demande de lui prêter une partie de vos économies, nombre de questions de bon sens à poser à votre interlocuteur vous viendront très vite à l'esprit.

Un banquier est inquiet par nature, il faut donc le rassurer. Pour ce faire, maximisez l'information positive à votre disposition pour lui donner envie de soutenir votre projet. Cela ne signifie pas que vous travestirez les points faibles du projet (un projet n'est jamais parfait), au contraire, vous devez les avoir identifiés et procéder avec lui à une analyse des risques. Vous gagnerez ainsi son écoute et sa confiance.

## Avoir une confiance inaltérable en soi et son projet

Avoir foi en soi et en son projet est une condition essentielle, bien que totalement subjective, qui appuie l'acceptation de votre dossier, même si certains éléments financiers sont sujets à discussion ou constituent une faiblesse.

Exposez à votre banquier votre projet d'investissement de manière synthétique et percutante, soyez dynamique et donnez du rythme à votre présentation. De votre capacité à inspirer la confiance, dépend votre crédibilité. Montrez-lui votre enthousiasme avec assurance. Si vous croyez en vous et votre projet, votre banquier y croira également.

## Le bon conseil

Afin d'acquérir l'assurance nécessaire, n'hésitez pas à vous entraîner devant votre entourage ou devant un miroir pour corriger les défauts de votre présentation. Au final, vos réponses doivent venir le plus naturellement possible et être en cohérence avec votre réponse non verbale.

# 6 AFFRONTER SON BANQUIER SEUL OU SOUS-TRAITER CETTE PHASE À UN COURTIER?

Attention, la réponse à cette question vaut plusieurs dizaines de milliers d'euros.

Dès qu'on cherche un financement, le cahier des charges idéal est le même pour tous: bénéficier des meilleures conditions possibles en passant le moins de temps possible à leur recherche. Pour maximiser ces deux éléments, la solution la plus simple consiste à recourir à un courtier. Pour information, 30 % des emprunteurs immobiliers de la région parisienne font appel à des courtiers, contre 25 % en province. Le courtage en prêt immobilier est donc devenu un choix prisé.

Les courtiers sont, depuis quelques années, de véritables partenaires pour les banques de dépôt, ce qui n'a pas toujours été le cas. Les banques ont aujourd'hui compris qu'elles pouvaient gagner de nouveaux clients à moindre frais grâce aux courtiers, puisque ce sont eux qui se chargent du montage des dossiers. Rappelons que le crédit immobilier n'est qu'un produit d'appel pour les banques, qui cherchent surtout à vendre d'autres produits bancaires et dérivés (assurance habitation, alarme...).

Voyons maintenant les nombreux avantages à passer par un courtier.

150

Le temps nécessaire pour trouver un financement est fortement réduit, car vous n'avez que le courtier et la banque sélectionnée à rencontrer. Le courtier ne vous vend pas qu'un taux, il vous offre un service en prenant à sa charge le suivi de votre dossier, ce qui représente un gain de temps non négligeable.

Les conditions d'octroi du prêt sont plus intéressantes que celles que vous pourriez trouver tout seul. Supposez qu'un grossiste veuille acheter plusieurs centaines d'exemplaires d'un même produit, il va automatiquement en négocier le prix d'achat. Le courtier, en tant qu'apporteur d'affaires à la banque, va lui aussi demander les meilleures conditions de taux de crédit, tout comme un grossiste et au contraire du particulier qui ne peut rivaliser.

Au-delà du taux, le courtier peut aussi négocier plus facilement la suppression de la clause de remboursement anticipé, par exemple.

Contrairement à un particulier traitant avec son conseiller bancaire, le courtier traite directement avec le siège des banques. Habitué à répondre aux requêtes des analystes de chacune, le courtier obtient plus rapidement une réponse concernant ses demandes de prêts.

Le courtier est un spécialiste du crédit immobilier, donc il est rompu aux techniques liées à ce produit, bien plus que certains conseillers bancaires. Le courtier est en mesure de vous proposer des montages financiers très intéressants adaptés à votre situation personnelle, tel le montage à deux lignes de prêt.

Le courtier est en général beaucoup plus disponible qu'un conseiller bancaire, souvent 6 jours sur 7, mais aussi le soir.

Également courtier en assurance, il peut vous proposer une délégation d'assurance obligatoire (décès invalidité) bien meilleur marché, personnalisée en fonction de votre âge, par exemple.

Au final, en passant par ce type de professionnels, vous ferez de substantielles économies sur votre demande de prêt, jusqu'à quelques dizaines de milliers d'euros si votre projet est conséquent.

## Histoire vraie

Alexandre avait obtenu un prêt négocié en 2009 à 4,90 % sur 20 ans. Début 2015, il négocie avec sa banque et obtient d'elle un taux de 2,84 % sur les 150 000 € restants à rembourser. Il contacte aussi son courtier, et

celui-ci lui propose un taux de 1,83 %, taux qu'il a obtenu dans la même banque! La différence représente plus de 11000 €.

Le processus, lorsqu'on passe par un courtier, se décompose en 6 étapes :

- Signature d'un mandat qui donne au courtier l'autorisation d'utiliser vos informations personnelles, mais également de négocier en vos lieu et place un crédit immobilier et/ou une assurance auprès des banques et des compagnies d'assurance.
- 2. Constitution du dossier avec toutes les pièces nécessaires.
- 3. Analyse avec le courtier, quelques jours plus tard, des retours faits par les banques.
- 4. Rencontre de la banque sélectionnée.
- 5. Signature de l'offre de prêt quelques semaines plus tard.
- 6. Paiement du courtier au moment de l'acte notarié: environ 1 % du capital emprunté avec un plafond à 2 000 €. La moyenne des frais payés à un courtier est de l'ordre de 950 €.

## Le bon conseil

Pour éviter que votre dossier ne se trouve bloqué, évitez de solliciter deux courtiers en parallèle.

Les frais de courtage ne coûtent pas plus cher que les frais de dossier demandés par les banques. Même s'il est possible de négocier ces derniers, l'économie qu'apporte l'assistance d'un courtier représente une somme

bien plus importante.

Vous l'avez compris, notre expérience nous pousse à vous conseiller de passer par un courtier pour gagner de l'argent et du temps. Ceci dit, n'oubliez pas de mettre quand même en œuvre tous les conseils donnés pour préparer votre dossier et soigner votre présentation, car le courtier est lui aussi un professionnel de la finance. Il ne s'investira pas dans un dossier dont il a l'intuition qu'il ne passera pas.

Maintenant, si vous ne souhaitez pas passer par un courtier pour votre projet immobilier, peut-être le ferez-vous une autre fois. Vous souvenez-vous d'Olivier et Sophie (voir encadré p. 144)? Grâce à un dossier irréprochable, ils ont obtenu un prêt pour financer l'achat d'une maison avec quatre chambres à louer. Nous avons omis de vous donner un détail: ils ont d'abord essuyé trois refus des banques, et c'est finalement un courtier qui leur a trouvé le financement.

## Le bon conseil

Si vous avez essuyé un refus pour le financement de votre prêt, nous vous conseillons d'en demander les raisons. Cela vous permettra de comprendre les limites de votre projet et d'en corriger le financement. Et faites une nouvelle demande, car persévérer « paye » toujours.

# ET MAINTENANT, COMMENT RÉUSSIR LA LOCATION DE SON BIEN?

8

Vous avez obtenu votre prêt immobilier, vous avez signé un acte authentique chez le notaire et vous voilà l'heureux propriétaire de votre tout nouveau bien. Cependant, l'histoire n'est pas finie! Vous avez franchi une première grande étape, mais vous êtes maintenant au début d'une nouvelle aventure.

En effet, vous allez devoir trouver un locataire pour votre bien immobilier. N'oubliez pas que vous avez contracté un emprunt bancaire qu'il vous faut rembourser, et que c'est le locataire que vous allez trouver qui va vous y aider.

La question que vous vous posez est sans nul doute: comment faire pour trouver un bon locataire? Une fois encore, vous suivrez méthodiquement un certain nombre de prérequis pour mettre le maximum de chances de votre côté. Si le projet de chacun est différent, les objectifs et les situations différant, la rigueur est de mise pour tous. Pour réussir cette étape, appliquez systématiquement les astuces, techniques et méthodes que nous allons vous donner.

Afin de rentabiliser votre investissement immobilier et d'éviter les pertes induites par les périodes de vacance locative, votre principal objectif est de trouver un bon locataire rapidement. Il s'agit non seulement d'agir vite, mais surtout de choisir un candidat fiable qui investira le logement dans la durée et paiera son loyer régulièrement.

## LES 5 ASTUCES POUR TROUVER UN LOCATAIRE PLUS RAPIDEMENT

## Rendez votre bien le plus attirant du quartier

Même si votre bien se situe dans un quartier vivant et attrayant, il ne se démarquera qu'à la condition de constituer **la** bonne affaire du moment et du marché.

154

Une fois analysés les prix pratiqués dans l'environnement direct de votre bien pour des logements de même type, prenez le parti de fixer un loyer légèrement inférieur aux prix pratiqués. Cela fait ressortir votre offre parmi les dizaines d'autres et vous permet d'attirer de nombreux candidats enclins à rester plus longtemps pour profiter de ce bon plan.

Si vous louez le bien meublé, pensez à en soigner l'aménagement. Sans dépenser une fortune, il est assez facile de coller aux standards actuels attendus par les locataires. Raisonnez « fonctionnel et bon marché ».

Mieux vous répondez aux besoins des futurs locataires, plus facile est l'opportunité d'en trouver un. C'est un peu comme à la pêche: plus votre hameçon est attirant et votre appât adapté au poisson à attraper, meilleures sont vos chances de ne pas rentrer bredouille à la maison.

### Valorisez votre bien sur Internet

Dans le cadre d'une recherche de locataires, Internet est incontournable: il donne une bonne visibilité à votre offre de location.

Créez une fiche en ligne présentant votre bien immobilier, en prenant le temps d'en soigner la description, de remplir tous les champs et, surtout, d'y adjoindre plusieurs photos de qualité. Plus celles-ci sont lumineuses et de bonne résolution, plus les locataires peuvent s'y projeter et ont envie de visiter le logement.

Mettez toujours en avant les points positifs de votre bien, tant dans la description que par le biais des photos. Pensez aussi à en vanter l'environnement si vous sentez que cet élément peut avoir de l'importance pour la catégorie de locataires que vous recherchez. Par exemple, si votre locataire cible est une famille, précisez la proximité des établissements scolaires (s'il y en a).

Choisissez aussi de mettre vos annonces sur des sites ayant une bonne notoriété (www. **leboncoin.fr**, par exemple). Ne choisissez pas de sites trop confidentiels: ils vous demanderont autant de travail, mais leur retour sur investissement sera nettement inférieur.

## Utilisez les annonces inversées pour sélectionner le bon locataire

Les annonces inversées, nouveau concept Internet, vous feront gagner un temps significatif pour sélectionner des locataires pertinents.

Les sites d'annonces inversées (www.locatme.fr, par exemple) proposent, une fois l'annonce de votre bien immobilier mise en ligne, de vous présenter une sélection affinée

de candidats correspondant exactement à vos critères de loyer et de recherche. Vous n'avez alors plus qu'à contacter en toute confiance (et ce gratuitement) cette poignée de locataires ciblés et certifiés qui répond exactement à vos exigences.

Dérivé des algorithmes de matchmaking dont ont largement recours les sites de rencontres, ce concept a pour but de mettre en exergue le maximum d'affinités entre un propriétaire et des locataires en s'appuyant sur les caractéristiques du bien immobilier.

# 8

## Demandez un dossier locatif complet

Pour ne pas vous tromper dans le choix de votre locataire et apprécier sa fiabilité, vous devez **constituer un dossier locatif comprenant le plus d'éléments possible**. Réclamez ainsi aux candidats tous les documents autorisés par la loi.

## **Attention**

- Restez bien dans la légalité en ce qui concerne les pièces demandées, car la loi du 6 juillet 1989 (article 22-2) interdit de demander certains documents au locataire, par exemple:
  - une photographie d'identité, hors celle de sa pièce justificative d'identité;
  - sa carte Vitale;
  - une copie du relevé de son compte bancaire ou postal;
- une attestation de bonne tenue de son compte bancaire ou postal;
- une attestation d'absence de crédit en cours;
  - une autorisation de prélèvement automatique;
- l'attestation de son précédent bailleur indiquant qu'il est à jour de ses loyers et charges, dès lors qu'il a présenté d'autres justificatifs;
  - une attestation de son employeur, dès lors qu'il a fourni son contrat de travail et ses derniers bulletins de salaire;
  - un contrat de mariage ou un certificat de concubinage;
  - un chèque de réservation du logement;
  - son dossier médical personnel;
- un extrait de casier judiciaire.



Établissez au préalable la liste précise de ces éléments: bulletins de salaire, dernier avis d'imposition, contrat de travail et pièce d'identité. Les mêmes pièces peuvent être demandées à la personne qui va se porter caution du locataire.

Pour plus de sécurité, demandez aux candidats de venir avec les originaux de ces documents lors de leur visite du logement: photocopieuses et logiciels de retouche étant très performants aujourd'hui, il est essentiel que vous puissiez vérifier la cohérence et la véracité des informations fournies en comparant originaux et photocopies.

## Analysez la solvabilité des candidats

Pour que la relation entre votre locataire et vous soit un succès dans la durée, **privilé-giez les candidatures financièrement «stables»**. Ce que vous voulez, c'est un locataire qui paye son loyer, sans retard, et dont la situation générale vous incite à penser que la location connaîtra peu de bouleversements au cours du bail.

Prêtez une attention particulière à la situation professionnelle des candidats en vous assurant qu'ils, ou leur garant, gagnent au minimum trois fois le loyer demandé. Pour vous aider, vous trouverez en annexe un document précieux listant les 24 critères fondamentaux (p. 185) à vérifier lors de la sélection du dossier.

En conclusion, trouver un locataire n'est pas seulement une course contre la montre pour vite rentabiliser son investissement, la qualité des profils sélectionnés est tout aussi primordiale, surtout si vous souhaitez pérenniser votre relation locative qui consiste à conserver un locataire. Grâce aux astuces que nous vous donnons, vous pourrez éviter les coûteuses vacances locatives et rendrez votre investissement immobilier rentable rapidement.

Maintenant que vous connaissez les éléments vous permettant de juger la solvabilité des candidats, nous vous proposons d'être attentif au « sérieux » des candidats, ce qui passe par une observation fine du comportement des futurs locataires durant toutes les étapes du processus de sélection.

# 2. LES 10 ASTUCES REDOUTABLES POUR CHOISIR LE BON LOCATAIRE

Voici 10 astuces pour bien choisir son locataire.

#### L'observation démarre dès le premier contact:

- 1. Privilégiez les candidats qui téléphonent à ceux qui envoient un mail.
- 2. Prêtez attention à la manière dont s'expriment les candidats et à leur politesse :

## Et maintenant, comment réussir la location de son bien?

- respect de votre temps de parole;
- écoute de vos réponses;
- rappel rapide après un message laissé sur la boîte vocale (qui propose un message et/ou une musique neutre).
- 3. Prêtez attention aux éléments de leur motivation :
  - la fixation de la date du rendez-vous;
  - la pertinence de leurs questions (charges, environnement, DPE, taxe d'habitation...);
  - la durée prévisionnelle de location souhaitée (2 mois et 2 ans, ce n'est pas la même chose!).

#### L'observation se poursuit lors de la rencontre durant la visite du bien :

- 4. Accordez de l'importance à la ponctualité des candidats et au fait qu'ils préviennent en cas de retard.
- 5. Soyez attentif à leur tenue vestimentaire (l'habit ne fait pas le moine, mais quand même!).
- 6. Pour les candidats jeunes, privilégiez ceux qui sont accompagnés de leurs parents.
- 7. Prenez en compte le temps passé à visiter le bien. Une visite trop pressée n'est pas bon signe, car synonyme de locataire prêt à prendre n'importe quel bien.
- 8. Abordez le sujet de l'activité professionnelle pour en tenir compte dans le choix des dossiers (régularité des revenus, ancienneté dans le poste, CDD, CDI...).
- 9. Accordez un crédit favorable aux candidats présentant un dossier complet.
- 10. Privilégiez les candidats recommandés par l'une de vos connaissances.

Quoi qu'il en soit, **ne pratiquez aucune discrimination** quant à la religion, la race, l'opinion politique, les mœurs ou le sexe du candidat. Même si vous êtes libre de votre choix, celui-ci ne doit pas être motivé par ces critères, officiellement, sous peine de poursuites pénales. Le locataire devra toutefois prouver qu'il a été victime d'une telle discrimination. Sachez que la loi de modernisation sociale du 17 janvier 2002 a renforcé les droits du locataire de locaux d'habitation ou à usage mixte. Le propriétaire ne peut refuser la location à une personne en raison de son origine, son patronyme, son apparence physique, son sexe, sa situation de famille, son état de santé, son handicap, ses mœurs, son orientation sexuelle, ses opinions politiques, ses activités syndicales, son appartenance – vraie ou supposée – à une ethnie, une nation, une race ou une religion déterminée.

Pour fiabiliser la qualité du dossier de vos candidats locataires, vous avez encore la possibilité de le **sécuriser en exigeant une caution dite «solidaire»**. Il s'agit de l'engagement pris par un membre de la famille du locataire, par exemple, de payer le

loyer en cas de défaillance du locataire. Vous récupérez ainsi l'intégralité de la dette

La caution solidaire n'est pas une obligation, mais demander un engagement de caution dès la première visite, avec toutes les pièces justificatives démontrant la solvabilité de la personne qui s'engage, s'avère souvent pertinent.

auprès de cette caution qui vous payera directement à la place du locataire.

## À savoir

158

Si vous avez souscrit une assurance garantie contre les loyers impayés (GLI), vous ne pourrez pas demander de caution solidaire.

Si vous n'avez pas de GLI, l'alternative consiste à souscrire une assurance garantie des risques locatifs (GRL), qui vous permet d'obtenir:

- une assurance sur les loyers impayés pour des locataires présentant des garanties insuffisantes;
- le remboursement des frais consécutifs aux dégradations occasionnées par le locataire dans le logement;
- la prise en charge des frais de justice pour recouvrer les loyers.

Attention, pour bénéficier de la GLI, le logement doit remplir certaines conditions qui sont :

- loué vide ou meublé dans le parc privé;
- situé sur le territoire français;
- occupé à titre de résidence principale par son locataire;
- dont le loyer mensuel est inférieur ou égal à 2000 € à la date de la souscription initiale du contrat.

Par ailleurs, la GRL ne couvre pas:

- un logement qui n'appartient ni à une personne physique, ni à une société civile immobilière familiale faisant l'objet d'une convention APL, sauf si cette convention a été signée avec l'Agence nationale de l'habitat (Anah) ou à l'occasion de l'octroi d'une aide de l'Anah;
- une sous-location;
- un bail commercial, rural ou professionnel (sauf en cas de bail mixte pour la seule partie destinée à l'habitation et ses annexes).

Il existe également des conditions relatives au locataire. Pour savoir si vous pouvez prétendre à cette GRL, nous vous conseillons de vous rapprocher des compagnies d'assurance qui ont adhéré à ce dispositif.

Maintenant que vous avez choisi votre locataire, il est important d'établir avec lui de bonnes relations.

# UNE MÉTHODE EFFICACE POUR PÉRENNISER LES RELATIONS AVEC SON LOCATAIRE

Il est essentiel de faire connaissance avec votre locataire et d'instaurer avec lui de bonnes relations. Pourquoi faire, direz-vous, tant que le loyer est payé? Eh bien justement, c'est là tout l'enjeu: faire en sorte que ce qui est dû soit payé en temps et en heure. Il est donc essentiel de fixer les règles du jeu très clairement dès le départ.

Pour ce faire, appliquez la **méthode RAP**: Rassurer, s'Affirmer, Performer.

#### Rassurez

Il est fondamental que votre locataire (ou son représentant dans le cas d'un local commercial) voit en vous un propriétaire sérieux, présent et disponible si le besoin s'en fait sentir, et qui est à l'écoute. Il faut humaniser votre relation et instaurer un climat de confiance. Le locataire ne doit pas vous considérer comme un simple investisseur dont l'unique objectif est de se constituer un patrimoine, et ce, à tout prix et sans état d'âme. Si vous réussissez à établir cette relation de confiance, celle-ci facilitera la gestion locative de votre bien. Il est en outre toujours plus facile d'aborder certains sujets (mêmes conflictuels), si vous avez confiance en votre interlocuteur, et vice-versa.

## Affirmez-vous

Cela étant dit, ne tombez pas dans l'excès inverse en devenant trop «souple» avec votre locataire. Il est tout aussi important de vous faire respecter dès le début de la relation avec votre locataire, qu'il s'agisse d'un particulier ou d'une société: par exemple, s'il est convenu dans le bail que le loyer doit être payé le 15 de chaque mois, cela signifie que ce n'est pas le 16, encore moins le 17. «Les bons comptes font les bons amis », cet adage vaut aussi dans les affaires. Il est aussi utile de rappeler à votre locataire les événements importants de l'année: appels de fonds, régularisation des charges, etc. De votre côté, ayez toujours un comportement irréprochable.

## **Performez**

Astreignez-vous à une gestion rigoureuse, ce qui renforce votre crédibilité et renforce votre position en cas de négociation. Si vous n'avez rien à vous reprocher, vous arriverez toujours en position de force lors d'une négociation. Pour ce faire, nous vous conseillons d'envoyer régulièrement les avis d'échéance et les quittances de loyer: cela montre votre sérieux d'abord et facilite la gestion de votre comptabilité ensuite. Si vous





envoyez régulièrement ces documents officiels – de même que les appels de fonds, quand il y en a –, vous n'aurez aucun mal à tenir une comptabilité efficace.

Maintenant que vous connaissez notre méthode, charge à vous rôder en l'appliquant. Au-delà de cette méthode, il vous reste encore quelques éléments à connaître concernant la gestion locative, que nous allons maintenant aborder.

# 4. LA GESTION LOCATIVE, DE QUOI S'AGIT-IL?

## En tant que propriétaire d'un bien immobilier mis en location, vous avez un certain nombre de devoirs.

Le propriétaire doit s'occuper du bail, fournir les quittances de loyer à son locataire et tenir ses comptes, notamment pour le calcul des revenus locatifs et leur déclaration. Il a parfois à gérer certains litiges avec son locataire ou avec d'autres propriétaires dans le cadre d'une copropriété (dégât des eaux, par exemple).

Le propriétaire a également en charge l'entretien du logement et la réalisation de certains travaux (en fonction du type de logement mis en location). Dans le cas d'une copropriété, le périmètre s'élargit aux parties communes (de la cage d'escalier jusqu'à la clôture et la toiture). Si le bien se trouve dans une résidence, un immeuble ou un lotissement, sa présence est nécessaire aux assemblées générales qui se tiennent souvent en soirée. En outre, l'une de ses missions consiste à étudier les devis et à négocier avec les prestataires s'il doit réaliser des travaux de rénovation.

Que se passe-t-il si le ballon d'eau chaude rend l'âme alors que vous êtes en vacances à l'étranger? Écourterez-vous votre séjour? Demanderez-vous à vos enfants ou vos amis de prendre le relais d'urgence? Dans tous les cas, vous serez bien ennuyé...

À ce stade, deux solutions s'offrent à vous :

- 1. Vous déléguez la gestion locative de votre bien immobilier.
- 2. Vous réalisez vous-même la gestion locative de votre bien immobilier.

## Vous déléguez la gestion locative de votre bien

Pour vous aider à gérer votre bien locatif, vous pouvez faire appel à un professionnel qui va se charger de tout. Il faut néanmoins d'abord trouver le bon professionnel auguel confier cette mission. Il peut s'agir:

d'un agent immobilier indépendant ou appartenant à une franchise, telle la FNAIM;

#### Et maintenant, comment réussir la location de son bien?

- d'un gestionnaire de biens généraliste ou spécialisé dans un domaine;
- d'un notaire.

Les deux premiers professionnels présentent l'avantage d'avoir un réseau de prestataires étendu; ils sont donc susceptibles de négocier des tarifs intéressants lors de la réalisation de gros ou petits travaux.

Pour trouver l'expert adéquat, n'hésitez pas à mettre ces professionnels en concurrence en demandant plusieurs devis, de façon à obtenir une baisse de tarif. La gestion locative immobilière étant un service et ces professionnels n'étant pas des philanthropes, elle a un coût – environ 7 % des revenus locatifs –, ce qui peut être un frein. Si vous êtes un fin négociateur (ce que vous êtes puisque vous avez lu et bien compris le chapitre 5 sur la négociation), vous intégrerez tout ou partie de ce coût dans le loyer pour ainsi le faire subir au locataire. Cette commission, si vous la prenez à votre charge, grève vos revenus locatifs, donc la rentabilité de votre bien.

Avant de signer un mandat de gestion locative, assurez-vous qu'y sont bien inscrits tous les actes de gestion décidés pour le tarif négocié. En effet, il n'est pas rare que certains actes soient facturés en plus, ne serait-ce que la rédaction du bail, les quelques centaines d'euros supplémentaires changeant la donne pour un propriétaire qui doit rembourser son crédit avec juste le loyer perçu.

En choisissant de déléguer la gestion locative de votre bien, vous transférez votre autorité à un spécialiste de l'immobilier et vous gagnez:

- du temps;
- en tranquillité d'esprit;
- un bon locataire;
- des revenus locatifs potentiellement supérieurs s'ils sont bien négociés dès le début;
- la défense de vos intérêts auprès des tiers par une personne de confiance.

Si l'investissement locatif consiste pour vous à vivre sereinement, et que vous n'êtes pas réfractaire à ce qu'un pourcentage raisonnable de vos revenus locatifs soit utilisé pour accéder à cette tranquillité d'esprit, la gestion locative déléguée à un professionnel est la solution adéquate.

## Vous réalisez vous-même la gestion locative de votre bien

La seconde solution consiste à réaliser vous-même la gestion locative de votre bien, ce qui va vous demander un investissement personnel plus conséquent, mais aussi alléger le coût de la gestion locative, sauf à considérer que votre temps est très précieux.

#### Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

Comme toujours aujourd'hui, Internet peut vous faciliter la tâche. En effet, bon nombre de logiciels ou de sites en ligne proposent des solutions assez simples d'utilisation destinées à simplifier cette gestion. Par exemple, citons **www.logeva.com** et **www.rentila.com**.

Une fois que vous y avez renseigné les données concernant votre bien immobilier, ces sites vous envoient des alertes automatiques mensuelles pour vous rappeler de réaliser les avis d'échéance et les quittances de loyer. Mieux, certains sont même capables de générer automatiquement ces avis et quittances.

Quoi qu'il en soit, la gestion locative de votre bien immobilier n'est pas si difficile dès lors que vous êtes organisé et que vous utilisez l'aide des sites précédemment cités.

## À savoir

Pensez à demander à votre locataire une attestation d'assurance du bien que vous lui avez confié, afin de vous couvrir votre responsabilité en cas de problème.

Si vous disposez d'un bien commercial, votre locataire a certainement signé un bail commercial 3-6-9, ce qui vous dédouane de recherches incessantes de locataire, alors que c'est le cas pour une location saisonnière par exemple. La gestion locative est donc ici plus complexe.

## • Les 4 incontournables d'une bonne gestion des biens en location

#### Ce sont:

- 1. L'édition et l'envoi mensuel des avis d'échéance.
- 2. L'édition et l'envoi mensuel des quittances (après avoir vérifié que vous avez bel et bien été payé).
- 3. La gestion des charges locatives.
- 4. La revalorisation annuelle du loyer.

## Les charges locatives

Dans le cadre d'un contrat de location, le propriétaire (bailleur) doit payer les charges, soit auprès de la copropriété, soit directement aux créanciers s'il n'y a pas de copropriété. La répercussion des charges sur le locataire se fait dans la majorité des cas sous la forme d'une provision sur charges (= avance sur charges), qui est ensuite régularisée en fonction de ce que le propriétaire a réellement payé.

Les **charges** peuvent être facturées au locataire sous plusieurs formes, au choix:

- **Provision sur charges ou avance sur charges**: les charges seront régularisées au moins une fois par an sur présentation d'un justificatif du bailleur.
- **Charges forfaitaires**: le montant est défini à la signature et ne peut être ajusté, ni dans un sens ni dans l'autre.
- **Loyers tout compris**: les charges n'apparaissent pas.

Les charges à imputer au locataire sont les **charges récupérables** (le décret n° 87-713 du 26 août 1987, accessible sur le site Légifrance, en donne la liste exhaustive). Voici les huit charges récupérables les plus importantes:

- 1. Ascenseurs et monte-charge (électricité, entretien courant...).
- 2. Eau froide, eau chaude et chauffage collectif des locaux privatifs et des parties communes (consommation, entretien courant, menues réparations...).
- 3. Installations individuelles (chauffage et production d'eau chaude, distribution d'eau dans les parties privatives).
- 4. Parties communes intérieures au bâtiment ou à l'ensemble des bâtiments d'habitation (entretien, tapis...).
- 5. Espaces extérieurs au bâtiment ou à l'ensemble des bâtiments d'habitation (voies de circulation, aires de stationnement, abords et espaces verts, aires et équipements de jeu).
- 6. Hygiène (produits d'entretien, élimination des rejets).
- 7. Équipements divers du bâtiment ou de l'ensemble des bâtiments d'habitation (interphones, codes...).
- 8. Impositions et redevances (droit au bail, taxe d'enlèvement des ordures ménagères, taxe de balayage).

## • La revalorisation du montant du loyer

Durant la vie de votre bien, vous pouvez modifier le montant du loyer. Attention cependant, cette action est encadrée et tout n'est pas permis. Il existe plusieurs indices calculés et publiés par l'Insee, qui vous serviront de base pour le calcul de la revalorisation du loyer. Citons, par exemple:

- l'IRL, indice de référence des loyers, qui concerne les locations d'habitation nues ou meublées;
- l'ILC, indice des loyers commerciaux;
- l'ILAT, indice des loyers des activités tertiaires.

-----

8

## Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

La révision d'un loyer est une décision qui vous incombe en tant que propriétaire, à condition que le bail signé avec votre locataire le prévoie. Cette révision se fait à la date précisée dans le contrat de location ou, à défaut, à sa date anniversaire. Vous devez envoyer un courrier en avertissant votre locataire avant d'appliquer la hausse, et il est de bon ton que vous la spécifiez aussi, explicitement, dans l'avis d'échéance concerné.

Pour résumer, disons que la gestion locative n'est pas la partie la plus complexe de votre aventure immobilière. Elle requiert toutefois, comme pour chacune des étapes que nous avons franchies, une grande rigueur, gage de professionnalisme et de tranquillité financière, ainsi que l'acquisition de quelques notions fondamentales.

Nous allons maintenant aborder un point bien moins réjouissant de votre aventure d'investisseur immobilier, puisqu'il s'agit de la fiscalité.

# APPRÉHENDER LA FISCALITÉ DES BIENS IMMOBILIERS

9

L'objet de ce chapitre est de livrer les clés de compréhension de la fiscalité des biens immobiliers, et ce dans le cas le plus général, celui des biens d'habitation nue ou meublée. Certains investissements traités au chapitre 3 disposent d'une fiscalité propre, pour lesquels il est important d'être accompagné d'un professionnel si l'on veut optimiser la rentabilité de son opération.

## LES SUBTILITÉS LIÉES À LA NOTION DE RENTABILITÉ

Avant d'aller plus loin, il est nécessaire de bien comprendre les différentes définitions de la rentabilité. Nous en distinguons trois types : la rentabilité brute, la rentabilité nette et la rentabilité nette-nette.

## La rentabilité brute

Elle s'obtient par la formule suivante :

Rentabilité nette = 
$$\frac{\text{Loyer annuel - Frais annuels}}{\text{Prix d'achat du bien + Frais d'agence + Frais de notaire}} \times 100$$

## En pratique

Dans le cas d'un studio dont le coût d'achat est 150 000 €, qui dégage un loyer de 1 000 €/mois, en prenant en compte des frais d'agence de 4 % et des frais de notaire de 7 %, la rentabilité brute s'élève à :

$$\frac{12 \times 1000}{150\,000 + 6\,000 + 10\,500} \times 100 = 7,2 \%$$

### La rentabilité nette

La rentabilité nette s'appuie sur la rentabilité brute à laquelle on retranche toutes les charges et taxes (dont la taxe foncière), les frais de gestion et les éventuelles vacances locatives que nous nommerons « frais annuels ».

Rentabilité nette = 
$$\frac{\text{Loyer annuel-Frais annuels}}{\text{Prix d'achat du bien + Frais d'agence + Frais de notaire}} \times 100$$

## En pratique

Dans le cas du studio de l'exemple précédent, la rentabilité nette sera au mieux de 6,3 %, sachant que l'on suppose qu'il n'y a pas de frais de gestion, ni vacances locatives, et que nous avons estimé la taxe foncière et les charges à 1 500 €:

$$\frac{\left(12\times1000\right)-1500}{150000+6000+10500}\times100=6,2~\%$$

## La rentabilité nette-nette

La rentabilité nette-nette est la rentabilité qu'il faut absolument évaluer avant tout investissement car, en plus d'intégrer les frais évoqués précédemment, elle tient compte de la fiscalité propre à l'investisseur.

Rentabilité nette nette =

Loyer annuel – Frais annuels – Impôt sur les revenus locatifs – Prélévements sociaux Prix d'achat du bien + Frais d'agence + Frais de notaire

## À retenir

Pour évaluer la rentabilité d'un bien immobilier, retenons qu'il faut s'attacher à bien évaluer la rentabilité nette-nette. Pour calculer celle-ci, l'investisseur doit tenir compte de sa situation fiscale.

L'évaluation de l'impôt sur les revenus locatifs dépend du régime choisi par l'investisseur et de son taux marginal d'imposition. Nous allons donc voir les clés vous permettant de comprendre quelles conséquences aura votre fiscalité personnelle sur votre investissement immobilier.

# 9

# 2. QUELLE FISCALITÉ POUR LES LOCATIONS NUES?

## Le régime des revenus fonciers

Les revenus tirés des locations nues constituent des revenus fonciers dont une partie est soumise à l'impôt sur le revenu.

Vous avez le choix entre deux régimes :

- le régime microfoncier;
- le régime réel.

### • Le régime microfoncier

Ce régime est accessible de plein droit aux contribuables percevant des revenus immobiliers. Ces revenus fonciers ne doivent pas excéder 15 000 €. Un abattement de 30 %, représentant un forfait de frais et charges, est automatiquement appliqué.

Une fois l'abattement appliqué, l'administration fiscale intègre les 70 % de revenus locatifs restants à l'ensemble des autres revenus (salaires, par exemple). L'imposition se calcule alors sur l'ensemble de ces revenus.

## En pratique

- Vous n'aurez pas de déclaration particulière à effectuer. Il vous suffit de reporter le montant brut des loyers sur la déclaration des revenus n° 2042.
- Si vous choisissez ce régime, votre résultat foncier est nécessairement bénéficiaire. Il est intéressant que vous optiez pour ce régime, dès que le montant de l'abattement est supérieur aux charges et frais afférents à votre bien.

### • Le régime réel

Dans ce régime, aucun abattement forfaitaire n'est appliqué, mais de nombreux frais peuvent être déductibles, parmi lesquels:

- les intérêts d'emprunt;
- les assurances du prêt immobilier;
- les frais de dossier bancaire pour le prêt immobilier;
- les frais hypothécaires ou frais de cautionnement;
- les frais de gestion locative;
- les dépenses d'entretien;
- les travaux d'amélioration;
- les travaux de réparation;
- la prime d'assurance propriétaire non occupant;
- la taxe foncière, etc.

## **Attention**

Vous ne pourrez pas déduire :

- Les frais se rapportant à un logement vacant ou à un logement dont vous vous réservez la disposition (résidence principale ou secondaire).
- Les travaux de construction ou d'agrandissement.
- Les travaux d'amélioration des locaux commerciaux ou professionnels.

Si, après déduction de tous les frais, le résultat foncier est positif, vous l'ajouterez à vos revenus annuels. Il sera ainsi soumis à l'impôt sur le revenu.

Si le résultat est négatif, celui-ci s'imputera sur votre revenu global et vous permettra de diminuer votre impôt sur le revenu. On parle alors de déficit foncier.

## En pratique

Vous serez tenu de remplir une déclaration de revenus fonciers (imprimé 2 044 ou 2 044 spécialement dédié aux régimes de type Pinel ou Borloo), qui fera état de vos divers revenus et charges foncières.

## Concrètement, comment procéder?

Vous procéderez en deux étapes.

• 1<sup>re</sup> étape: calcul de la part de déficit dû exclusivement aux charges financières, reportable sur les revenus fonciers des 10 années suivantes

Techniquement, vous retirez en premier lieu des revenus fonciers (les loyers) les charges financières. Par charges financières, il faut comprendre les intérêts d'emprunt et tous les frais accessoires associés à ces emprunts pour l'acquisition du bien (frais de dossier, assurance décès invalidité, assurance chômage...), mais aussi les intérêts des emprunts contractés pour la réparation ou l'amélioration du bien.

- Si le résultat est positif, vous passez à l'étape 2.
- Si le résultat est négatif, ce déficit dû aux charges financières s'impute sur le revenu foncier des 10 années suivantes. Vous pouvez ensuite passer à l'étape 2.
- 2° étape: calcul de la part de déficit dû aux charges non financières imputable sur le revenu global, plafonné à 10700 € par an

Plusieurs possibilités:

- Si le résultat était positif à l'étape 1, vous soustrayez de ce résultat le montant des charges non financières (charges d'exploitation et travaux):
  - si le résultat est positif, alors il n'y a pas de déficit foncier.
  - si le résultat est négatif, alors le déficit foncier créé est imputable sur le revenu global annuel plafonné à 10700 € par an, le solde de ce déficit étant imputable sur les revenus fonciers des 10 années suivantes.
- Si le résultat était négatif à l'étape 1, la somme de toutes les charges non financières constitue un déficit non financier imputable sur le revenu global annuel plafonné à 10700 € par an, le solde étant imputable sur les revenus fonciers des 10 années suivantes.

## **Attention**

Le déficit foncier (égal à la somme du déficit dû aux charges financières et aux charges non financières) est égal à la différence entre les revenus fonciers (les loyers) et l'intégralité des charges (financières et non financières).

Voici une application sur un cas concret en fonction des différentes configurations.

Ligne	Туре	Calcul	EXEMPLE 1	EXEMPLE 2	EXEMPLE 3	EXEMPLE 4	EXEMPLE 5
L1	Loyers		10000	10000	10000	10000	10000
12	Charges financières		7000	7000	11000	11000	7000
.3	Charges d'exploitation (agence, taxe,)		2000	2000	2000	2000	2000
4	Travaux de rénovation et amélioration		0	1500	6000	12000	12000
L5	Déficit foncier financier	= L1-L2	3000 pas de déficit	3000 pas de déficit	-1000 reportable sur le déficit foncier	-1000 reportable sur le déficit foncier	3000 pas de déficit
L6	Déficit foncier non financier	=L5-L3-L4 ou 0-L3-L4 si L5 est négatif	1000 pas de déficit	-500 reportable sur le revenu global	-8000 reportable sur le revenu global	-14000 10700 € reportable sur le revenu global	-11000 10700 € reportable sur le revenu global
	Déficit foncier total	=L1-L2-L3-L4	1000	-500	-9000	-15000	-11000

Ce mécanisme de déficit foncier est d'autant plus puissant que votre tranche d'imposition est élevée. En effet, si vous êtes dans la tranche marginale d'imposition de 41 %, le montant des revenus fonciers est alors taxé à 41 % (majorés des prélèvements sociaux de 15,5 %). Pour un déficit foncier de 10 700 €, l'économie d'impôt est donc de 4 387 €.

**Attention!** Lorsqu'un déficit a été déduit du revenu, le bien doit continuer à être loué, de manière effective et permanente pendant une durée de 3 ans, plus précisément jusqu'au 31 décembre de la troisième année qui suit l'année d'imputation du déficit sur les revenus.

## Le bon conseil

L'optimisation de la fiscalité de vos opérations est liée à votre situation personnelle et constitue un enjeu que tout particulier n'est pas forcément capable de maîtriser. Nous ne saurions trop vous conseiller de vous appuyer sur les conseils de votre notaire ou d'un expert-comptable pour trouver la stratégie la mieux adaptée à votre cas et vous aider à cerner toutes les charges financières et non financières.

# 3. QUELLE FISCALITÉ POUR LES LOCATIONS MEUBLÉES?

## Le régime des bénéfices industriels et commerciaux (BIC)

Contrairement aux locations nues, où les recettes locatives sont déclarées en tant que revenus fonciers, les locations meublées font l'objet d'une fiscalité particulière. Les revenus locatifs doivent être déclarés dans la catégorie des bénéfices industriels et

commerciaux (BIC). L'une des conséquences est que vous serez considéré comme une entreprise et que vous allez devoir satisfaire à des obligations comptables, entre autres.

Selon votre situation, vous serez:

- soit LMNP, loueur en meublé non professionnel;
- soit LMP, loueur en meublé professionnel.

Dans certains cas, vous pourrez être exonéré d'impôt sur les loyers perçus.

## **Attention**

- Pour être considéré comme « meublé », un bien immobilier doit être équipé de tout l'ameublement et l'équipement nécessaire (cf. chapitre 3).
- À défaut, le locataire peut intenter une action judiciaire et demander à
- bénéficier de la loi sur les locations nues.

### Le statut de LMNP

Avec ce statut, vous disposez de deux options:

- le régime du micro-BIC;
- le régime réel.

## • Le régime du micro-BIC

Cette option est la plus simple, car il s'agit de prendre en compte un simple montant. Dans le détail, le montant des loyers et des charges perçus par an ne doit pas dépasser 32 900 €. Notons que toutes ces sommes provenant du locataire sont, ce que l'on appelle, des recettes.

Il vous suffit d'indiquer ce montant dans votre déclaration générale de revenus (n° 2042) à la rubrique « Bénéfices industriels et commerciaux ». L'administration fiscale applique ensuite un abattement forfaitaire de 50 %. Vous n'êtes donc imposé que sur la moitié de vos recettes, mais cette imposition dépend aussi de votre taux marginal d'imposition, donc du montant total de vos revenus.

En choisissant ce régime, soyez conscient que vous ne pourrez déduire aucune charge, tels les travaux, les intérêts d'emprunt, les réparations, etc. L'intérêt de ce régime ne tient donc que si les charges déductibles sont inférieures aux 50 % de l'abattement forfaitaire, au-delà il est préférable de s'orienter vers le régime réel.

## À savoir

Vous pouvez passer au régime réel pour l'année pour laquelle vous souhaitez en bénéficier, si vous en faites la demande avant le 1<sup>er</sup> février de l'année concernée (avant le 1<sup>er</sup> février 2016 pour les loyers 2016). Cette option, valable 2 ans, est reconduite 2 ans si vous ne la dénoncez pas avant le 1<sup>er</sup> février de l'année où vous souhaitez changer de régime.

### • Le régime réel

Dès que vos recettes dépassent 32 900 € par an, vous pouvez choisir cette option. Le fonctionnement du régime réel est plus complexe que celui du micro-BIC puisque vous devez déclarer les montants réels des loyers et des charges, non un montant forfaitaire.

En pratique, vous déduisez une partie du prix du bien (y compris les meubles) de vos recettes locatives par un système d'amortissements. Votre imposition est donc allégée puisque vos recettes diminuent. Les charges déductibles des loyers perçus sont:

- les frais de notaire;
- les frais de constitution de société;
- les frais de gestion locative;
- les frais d'assurance;
- les impôts locaux;
- les frais d'entretien et de réparation;
- les intérêts d'emprunt;
- l'amortissement des locaux;
- l'amortissement du mobilier.

## Pour aller plus loin

Il n'est pas possible de déduire le prix d'achat du bien en tant que charge déductible, mais il est amorti en fonction de sa durée de vie. Si celle-ci est estimée à 50 ans, alors vous déduirez chaque année, pendant 50 ans, 2 % du prix du bien.

Le mobilier, quant à lui, se voit appliquer un amortissement allant de 5 à 10 ans, dont le taux est compris entre 10 et 20 % par an.

Ce régime, de par son mécanisme d'amortissements notamment, nécessite de tenir une comptabilité détaillée et rigoureuse. L'ensemble de votre bien est décomposé en différents éléments – terrain, gros œuvre, toiture, menuiseries, plomberie, électricité, meubles... –, chacun ayant chacun sa propre règle d'amortissement (taux et durée).

Lorsque vous remplissez votre déclaration d'impôts n° 2033, celle-ci va comporter:

- un bilan;
- un tableau des immobilisations;
- un tableau des amortissements;
- un relevé des provisions.

## Le bon conseil

Faites-vous assister par un expert-comptable pour éviter tout risque d'erreur ou d'oubli vis-à-vis de l'administration fiscale.

### • Le cas particulier des locations saisonnières

Dès qu'un logement est mis en location saisonnière (votre résidence secondaire, par exemple), ne serait-ce que quelques semaines par an, les loyers perçus doivent être déclarés pour être soumis à l'impôt sur le revenu.

On distingue deux types de locations saisonnières:

- les locations saisonnières classiques;
- les locations saisonnières de type gîtes ruraux, locations classées « meublés de tourisme » ou chambres d'hôtes, en général des locations de courte durée.

## À savoir

Vous serez exonéré d'impôt si ces deux conditions suivantes sont remplies :

- Vous louez une ou plusieurs chambres d'hôtes.
- L'ensemble des loyers encaissés ne dépasse pas 760 € par an (seuil pour l'année 2015).

Comme pour les meublés classiques de longue durée, les loyers perçus doivent être déclarés dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). En fonction

174

du montant des loyers et charges, vous pouvez opter, soit pour le régime forfaitaire, soit pour celui du réel.

Dans le cas du régime forfaitaire, les revenus locatifs sont déclarés sur le formulaire 2 042 C PRO, case « 5ND » pour les locations saisonnières classiques, case « 5NG » pour les locations saisonnières classées.

Pour une location saisonnière classique, vous bénéficiez automatiquement, sans formalité particulière:

- du régime forfaitaire si vos recettes ne dépassent pas 32 900 € par an (en 2015);
- d'un abattement forfaitaire de 50 % sur les recettes, ce qui signifie que seuls 50 % de vos loyers et charges sont réintégrés à vos autres revenus annuels, puis imposés selon votre taux marginal d'imposition.

Si vous louez des gîtes ruraux, des locations classées « meublés de tourisme » ou des chambres d'hôtes, vous bénéficiez d'un régime fiscal plus avantageux:

- vous relevez du régime forfaitaire si vos recettes ne dépassent pas 82 200 € par an (en 2015);
- vous bénéficiez d'un abattement forfaitaire de 71 % sur les recettes, ce qui signifie que seuls 29 % de vos loyers et charges sont réintégrés à vos autres revenus annuels, puis imposés selon votre taux marginal d'imposition.

## En pratique

Vous louez votre résidence secondaire sur la Côte d'Azur et percevez, pour l'année, 8 000 € de loyers et charges. Vous serez imposé:

- sur (8000 x 50 %) = 4000 € à réintégrer dans vos revenus annuels s'il s'agit d'une location saisonnière « classique »;
- sur (8000 x 29 %) = 2320 € à réintégrer dans vos revenus annuels s'il s'agit d'une location saisonnière classée « meublé de tourisme ».

### Le statut de LMP

Ce statut offre de nombreux avantages, mais nécessite de remplir certaines conditions.

#### Les conditions

Trois conditions doivent être remplies pour bénéficier du statut de loueur meublé professionnel:

- 1. Un membre au moins du foyer fiscal doit être inscrit au registre du commerce et des sociétés (RCS) en qualité de loueur meublé professionnel.
- Les recettes annuelles (loyers et charges) doivent dépasser 23 000 € TTC par an. Notez que, dans le cas d'une location commencée en cours d'année, le plancher des recettes est réduit au prorata temporis.
- 3. Ces recettes doivent être supérieures au montant total des autres revenus d'activité du foyer fiscal (salaires, BIC, etc.). Autrement dit, elles doivent représenter au moins la moitié des recettes.

# 9

## Le bon conseil

Au même titre que pour le statut de LMNP, l'assistance d'un expertcomptable ou d'un centre de gestion agréé est quasiment indispensable pour satisfaire à vos obligations comptables.

#### Les avantages du statut de LMP

Ce statut bénéficie d'avantages fiscaux importants à plusieurs niveaux:

- La réduction du revenu imposable. Au même titre que le statut de LMNP, il est possible de déduire des charges en montant réel (dépenses réelles, grosses réparations...). Les droits de mutation sont également déductibles, soit immédiatement, soit étalées sur les cinq premières années de la location. L'amortissement du bien permet de déduire de 2 à 3 % de la valeur du bien (hors terrain) chaque année.
- La diminution du revenu global. Comme on l'a vu précédemment, le bailleur « classique » d'une location nue ne peut imputer un déficit foncier qu'à hauteur de 10700 € à l'exception des intérêts d'emprunt. Le LMP peut, lui, imputer l'ensemble de son déficit éventuel (intérêts d'emprunt compris) sur son revenu global.
- L'exonération des plus-values. Le LMP est soumis au régime des plus-values professionnelles. L'exonération est totale en cas de vente du bien s'il a été loué durant au moins 5 ans et si les recettes sont inférieures à 90 000 € HT. De 90 000 à 126 000 € HT, l'exonération est dégressive.
- L'exonération sur l'impôt sur la fortune. Ce bien étant loué à titre professionnel, il est considéré comme un outil de travail et n'est donc pas soumis à l'ISF.

• **Des allégements de droits de succession**. Les héritiers d'un LMP bénéficient d'avantages lors de la transmission du bien. En particulier, les droits de succession ne sont pas immédiatement exigibles.

## À savoir

Si les héritiers souhaitent et parviennent à conserver le statut de LMP, ils pourront déduire les droits de succession de leur bénéfice imposable, ces droits étant considérés comme des coûts d'acquisition de leur outil de travail.

#### Les inconvénients du statut de LMP

Avant d'opter ou de devenir LMP, il est important de savoir que ce statut comporte quelques inconvénients:

- Outre la taxe foncière, le bailleur doit également supporter d'autres charges, telles la contribution économique territoriale (CET) et les charges sociales RSI des commerçants (déductibles du bénéfice imposable).
- Ce statut entraîne des formalités comptables et fiscales lourdes.
- Le plancher de recettes de 23000 € TTC reste difficile à atteindre. En cas de vacances locatives répétitives, le loueur risque de passer sous ce seuil. Aussi, pour limiter ce risque, il est quasiment indispensable qu'il investisse des sommes importantes pour être sûr de percevoir des loyers annuels largement supérieurs à ces 23000 €.

# 4. LE CAS PARTICULIER DE L'IMPÔT SUR LA FORTUNE (ISF)

## Quand s'applique l'ISF?

Dès que vous aurez appliqué tous les conseils de cet ouvrage, il se peut que vous deveniez assujetti à l'ISF!

Vous serez soumis à cet impôt dès que la valeur nette de votre patrimoine (après déduction des dettes) de votre foyer fiscal sera supérieure à 1,3 million d'euros (valeur 2015). L'ensemble des biens détenus par toutes les personnes composant le foyer fiscal est

pris en compte, y compris les biens des enfants mineurs. La déclaration d'ISF est une photographie du patrimoine du redevable au 1er janvier de l'année de paiement de l'ISF (et non au 31 décembre de l'année précédente).

## A savoir

Les revenus issus des salaires et des loyers sont exclus de l'ISF.

- Le calcul de l'ISF porte sur l'ensemble des biens détenus en France et à l'étranger par les personnes composant le foyer. La résidence principale
- fait l'objet d'un abattement de 30 % sur sa valeur au 1er janvier 2015

L'ISF concerne, entre autres, tous les biens (meubles et immeubles) composant le patrimoine. Concernant les biens immobiliers, entrent dans la constitution du patrimoine :

- les immeubles bâtis, à usage personnel ou mis en location, tels les maisons, les appartements et leurs dépendances (garage, parking, cave...);
- les bâtiments classés « monuments historiques »;
- les immeubles en cours de construction au 1er janvier 2015;
- les immeubles non bâtis (terrains à bâtir, terres agricoles).

Le montant de cet impôt s'appuie sur le barème suivant.

Fraction de la valeur nette taxable du patrimoine	Taux applicable
Jusqu'à 800 000 €	0 %
De 800 000 € à 1,3 million € (inclus)	0,5 %
De 1,3 million € à 2,57 millions € (inclus)	0,70 %
De 2,57 millions € à 5 millions € (inclus)	1 %
De 5 millions € à 10 millions € (inclus)	1,25 %
Supérieure à 10 millions €	1,5 %

## Le bon conseil

Il est possible d'estimer la valeur d'un bien immobilier en utilisant le service en ligne Patrim, accessible sur l'espace personnel du télédéclarant.

## Quelles sont les exonérations?

Des exonérations totales ou partielles sont prévues pour :

- les immeubles utilisés pour une activité professionnelle, sous certaines conditions;
- les bois et forêts sous engagement d'exploitation ou à usage professionnel;
- les biens ruraux loués à long terme ou à usage professionnel (terrains agricoles, bâtiments et matériels d'exploitation);
- les logements loués meublés sous le régime fiscal du loueur en meublé professionnel.

## À savoir

Si le patrimoine comporte un bien en location, la valeur de ce bien peut être minorée. En particulier, s'il est loué avec un bail d'habitation, une décote de 10 % à 20 % peut être appliquée selon la durée résiduelle du bail. Plus la durée est longue, plus la valeur du bien diminue.

À noter que cette décote peut être plus forte et atteindre jusqu'à 40 % s'il s'agit d'un logement loué sous le régime de la loi de 1948.

N'oubliez pas que vous devez être en mesure de justifier cette décote en cas de contrôle fiscal.

Attention! Tout contribuable imposable à l'ISF peut être tenté de sousévaluer un bien immobilier. Il s'agit là d'une mauvaise tactique. En effet, en cas de vente, de don ou après un décès, le fisc découvrira la valeur vénale réelle et demandera un redressement.

# Conclusion

Votre voyage à travers les différentes étapes destinées à construire votre patrimoine immobilier est terminé. Nous vous avons livré toutes les clés pour réussir votre projet d'investissement immobilier. Tous les éléments présentés dans ce livre sont issus de notre propre expérience et de nos observations. Même s'il ne s'agit pas d'une science exacte, en suivant notre méthode et nos conseils, vous mettrez le maximum de chances de votre côté pour que votre projet soit couronné de succès.

Bien souvent, lorsqu'on investit pour la première fois, on a des doutes et on éprouve des craintes! Il est vrai que les montants engagés sont importants et que la durée des prêts contractés engage sur de longues années. Nous aussi sommes passés par ces doutes et ces craintes, car nous n'étions pas nés avec un patrimoine immobilier clé en main, et nous avons finalement réussi et atteint notre but. Alors, profitez de notre expérience et de nos conseils pour gagner un temps précieux et rappelez-vous qu'en termes d'investissement, le temps perdu ne se rattrape jamais.

Nous avons ouvert cet ouvrage avec une citation de Théodore Roosevelt, nous allons le refermer avec celle d'un autre membre de cette illustre famille américaine, lui aussi président, Franklin Delano Roosevelt: « L'immobilier ne peut pas être perdu ou volé, et il ne peut pas être emporté. Acheté avec bon sens, payé en totalité, et géré avec raison, il est le placement le plus sûr du monde. »

Il se peut que vous ne parveniez pas, immédiatement et facilement, à franchir toutes les étapes de votre projet d'investissement. C'est sans doute parce que, même si vous possédez la technique, vous avez encore à effectuer un travail sur vous-même pour passer à l'action. Cette étape est généralement la plus difficile à franchir: sortir de sa zone de confort pour passer à l'action et réaliser son projet demande pour la plupart d'entre nous un effort. Pour rester dans les citations inspirantes des grands hommes de l'Histoire, retenez cette phrase de Winston Churchill: « Un pessimiste voit la difficulté dans chaque opportunité, un optimiste voit l'opportunité dans chaque difficulté » Appliquez-la et ne reculez pas devant les obstacles si vous souhaitez atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés.

Nous espérons vous avoir convaincu que le moment est venu de passer à l'acte et de vous lancer dans l'aventure, puisque vous connaissez maintenant le type d'investissement le plus approprié à votre situation, puisque vous savez comment négocier,



## Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

comment convaincre votre banquier, comment éviter les pièges et comment gérer vos biens immobiliers.

Le complément de revenu qui va résulter de votre investissement vous offrira, soit de réaliser de nouveaux projets en rentrant dans le cercle vertueux des investissements immobiliers, soit de vous garantir une retraite plus confortable qui profitera à toute votre famille.

Désormais avec toutes les cartes en main, vous ne pouvez plus reculer. Alors, à vous de jouer!



## • Grille de cotation d'un bien immobilier

Liste des points à vérifier dans le cas d'un bien d'habitation	on
Surface Carrez	
Nombre de chambres	
Nombre de salles de bains	
Qualité du bien	
Luminosité	
Calme	
Terrasse	
Proximité des commerces	
Proximité des écoles	
Proximité des crèches	
Proximité des transports en commun	
Proximité des accès aux grands axes	
Belle vue	
Cave	
Sous-sol	
Garage/Parking	
Bien à rafraîchir ou à rénover	
Année de construction	
Montant de la taxe foncière	
Montant de la taxe habitation	

Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

Liste des points à vérifier dans le cas d'un bien d'habitation		
Rentabilité brute si le bien est loué		
Diagnostics:		
– amiante, si le permis de construire a été délivré avant le 1er juillet 1997 ;		
– plomb, si l'immeuble date d'avant le 1er janvier 1949;		
<ul> <li>termite, si le bien est situé dans une zone déclarée infestée;</li> </ul>		
<ul> <li>gaz, si l'installation au gaz est individuelle et a plus de 15 ans;</li> </ul>		
– électrique, si l'installation a plus de 15 ans ;		
– performance énergétique (DPE);		
<ul> <li>état des risques naturels et technologiques;</li> </ul>		
– assainissement à partir du 1 <sup>er</sup> janvier 2011.		

## Le bon conseil

N'hésitez pas à acheter un télémètre laser pour mesurer vous-même les différentes superficies. Les mauvaises surprises ne sont malheureusement pas si exceptionnelles.

Quelques points plus spécifiques à un appartement doivent être ajoutés. Les voici.

Liste des points à vérifier dans le cas d'un appartement		
Ascenseur		
Quel étage sur combien d'étages au total		
Standing du bien		
Balcon		
Parking/Box		
Parties communes rénovées		
Ravalement de façade récent		
Montant des charges de copropriété		
Double orientation est/ouest		

Liste des points à vérifier dans le cas d'un appartement		
Vue sur cour sombre		
Vis-à-vis de moins de 10 m		
1 <sup>er</sup> étage avec commerce ouvert tard		

Voici quelques points plus spécifiques à une maison, qui doivent être rajoutés.

Liste des points à vérifier dans le cas d'une maison		
Nombre de niveaux		
Nombre de murs mitoyens		
Surface du terrain		
Surface habitable encore constructible		
État de la toiture		

Les biens commerciaux, de par leur nature très particulière, requièrent une grande vigilance sur des points totalement différents des biens d'habitation. En particulier, le propriétaire de murs commerciaux est responsable, selon l'article 606 du Code civil, du « clos et du couvert ».

Liste des points à vérifier dans le cas d'un local commerci	al
Localisation du bien ( <i>emplacement n° 1?</i> )	
Type de commerce	
Libre ou loué	
Si libre, quel type de commerce était exercé avant et depuis combien de temps le bien est-il en vacance locative ?	
Type de bail si loué:  — dérogatoire  — 3-6-9	
Prise en charge de certains travaux par le locataire	
Prise en charge de la taxe foncière par le locataire	

## Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

Liste des points à vérifier dans le cas d'un local commercial
Rentabilité brute
Ancienneté du bail
Modalités d'augmentation du loyer. Indexation sur l'ILC (Indice loyers commerciaux) ?
État des murs :
<ul><li>traces d'humidité;</li></ul>
<ul><li>microfissures ou faïençage (inférieur à 1 mm);</li></ul>
<ul> <li>fissures (une fissure en forme d'escalier qui suit les parpaings est en général synonyme d'un défaut structurel);</li> </ul>
– enduit qui sonne creux.
État de la toiture :
- charpente;
– présence ou non d'un film sous les tuiles;
nature et âge des tuiles ( <i>le but est de vérifier la porosité des tuiles</i> );
– état des gouttières.

## • Modèle de lettre d'offre de négociation (www.pap.fr)



[Nom et prénom de l'acquéreur] [Adresse] [Code postal et ville]

[Nom et prénom du vendeur]

[Adresse]

[Code postal et ville]

[Date]

## Objet: Offre de négociation

Madame, Monsieur,

Faisant suite à votre annonce, nous vous rappelons que nous avons récemment visité le bien situé [indiquez l'adresse du bien] que vous mettez à la vente.

Celui-ci pourrait nous intéresser, mais, concernant son prix, nous aimerions poursuivre nos discussions sur la base d'une valeur de [précisez le montant que vous proposez].

Nous aimerions donc savoir:

- si vous êtes prêt à ramener votre offre de prix à ce montant;
- ou, dans le cas contraire, si vous êtes disposé à nous faire une nouvelle offre à un prix plus intéressant que celui figurant dans votre annonce.

Nous vous remercions de nous faire part de votre position dans un délai de huit jours, soit, au plus tard, avant le [indiquez la date limite].

Il vous suffit, pour cela, de nous retourner la présente en cochant la case correspondante ou de nous téléphoner au: [indiquez votre téléphone].

Au-delà de ce délai de huit jours, nous considérerons que notre offre de négociation n'a pas retenu votre attention. En effet, l'offre de négociation ne vaut pas offre d'achat, mais simple invitation à entrer en pourparlers.

Dans l'attente, nous vous prions de croire, Madame, Monsieur, à l'assurance de nos meilleurs sentiments.

[Signature]

## 24 critères fondamentaux à vérifier lors de la sélection du dossier de son locataire

## Contrôles de cohérence des pièces du dossier:

- 1. Les bulletins de salaire ou justificatifs de retraite sont les trois plus récents disponibles à la date d'effet du bail.
- 2. Les documents sont paraphés et signés à chaque page : contrat de location, état des lieux, attestation de l'employeur, contrat de travail, acte de caution solidaire...
- 3. L'orthographe des nom et prénom, le numéro de Sécurité sociale et l'adresse du locataire sont identiques sur tous les documents.
- 4. Dans le contrat de travail ou l'attestation de l'employeur de moins de 30 jours, on peut retrouver le type de contrat, la fonction, le salaire net ou brut, la date d'entrée, la présence de l'en-tête et du cachet de l'entreprise, la durée de la période d'essai et l'absence de préavis de licenciement.

#### Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

- 5. Les bulletins de salaire ne contiennent pas de saisie, d'avis à tiers détenteur, d'opposition, d'avance ou de retenues.
- 6. Les zones «cumuls» des fiches de paie augmentent de mois en mois du montant des salaires.
- 7. L'avis d'imposition ne contient pas de majoration.
- 8. La situation de famille du locataire est cohérente entre l'avis d'imposition et la fiche locataire, en particulier le nombre de parts.
- 9. Si le candidat était déjà locataire, vous avez reçu une copie de sa précédente taxe d'habitation et de son assurance habitation.
- 10. Les nom, adresse et numéro SIRET de l'entreprise employeur sont identiques sur tous les documents.
- 11. Le niveau du salaire est cohérent par rapport au poste et à l'ancienneté.
- 12. Le montant déclaré dans l'avis d'imposition est cohérent par rapport aux bulletins de salaire.
- 13. Le numéro de Sécurité sociale est cohérent. Il doit commencer par 1 pour un homme et 2 pour une femme, suivi de l'année, du mois et du département de naissance (par exemple, 1671275xxxxxx pour un homme né en décembre 1967 à Paris).

## Contrôles généraux:

- 14. Si le locataire exerce une profession indépendante ou commerciale, les revenus des deux derniers avis d'imposition proviennent de la même activité que celle exercée au moment de la signature du bail.
- 15. Vous avez demandé et vu les originaux des justificatifs du (des) locataire(s) et de la caution solidaire le cas échéant.
- 16. Le bail contient une clause résolutoire et une clause de solidarité s'il s'agit d'une colocation.
- 17. La caution solidaire a rempli de manière manuscrite et signé son acte de caution en votre présence.
- 18. Pour la souscription d'une assurance loyers impayés, vous avez tous les documents requis dans le dossier locataire.
- 19. Le locataire a des revenus nets supérieurs à trois fois le montant du loyer charges comprises, est en CDI, et n'est ni en période d'essai ni en période de préavis de licenciement.
- 20. Les allocations prises en compte sont versées depuis une période supérieure à 12 mois suivant la signature du bail.

#### Contrôles Internet:

- 21. Vous avez vérifié le numéro de téléphone et le nom du locataire (les saisir sur **www. google.fr**).
- 22. Vous avez retrouvé le numéro de téléphone et l'adresse de l'employeur (saisissez le nom de l'entreprise et son département ou sa ville sur **www.google.fr**, **www.pagesjaunes.fr**, **www.societe.com**...).
- 23. Vous avez fait une recherche de cohérence entre le nom du locataire et celui de son employeur.
- 24. Vous avez vérifié sur **www.infogreffe.fr** que l'entreprise existe, son numéro de SIRET, son adresse à la date du contrat de travail et si elle n'a pas été radiée.

# INDEX

A abusus 71 achat/revente 63	courtier 149 création d'entreprise 23 créditrentier 50 crowdfunding immobilier 72	
acte authentique 124 synallagmatique 125 agent immobilier 118 ALUR 127 assemblée générale 32 assurance vie 21 autofinancement 28, 84	DDT 128 débitrentier 50 déficit foncier 168 défiscalisation 34 démembrement 70 dépôt de garantie 125 dossier des diagnostics techniques 128 dossier locatif 155	
bail commercial 47 bailleur 37 banquier 119 bénéfices industriels et commerciaux 36 BIC 36, 171 bien d'habitation ancienne nue 31 meublée 36 neuve 33 bouquet 50 Bourse 17	effet de levier 28 EHPAD 43, 60 emplacement 88 emplacement n°1 49 emprunt hypothécaire 50 enchères 82 énergies renouvelables 66 évolution de l'inflation 20	
capacité de remboursement 139 caution mutuelle 142 CGP 58 charges locatives 162 récupérables 163 complément de revenu 15	fiscalité des biens immobiliers 165 frais de notaire 132 fructus 71  G garage 41 garantie des risques locatifs 158 gestion locative 160	
compromis de vente 124 conditions suspensives 129 conseiller en gestion de patrimoine 58 cotisations sociales 32	GFA 70 GFV 70 girardin 56	

## Immobilier: investir malin pour préparer l'avenir

grille de cotation 77, 181 GRL 158 groupement foncier agricole 70 viticole 70	prêt à taux fixe 139 à taux révisable capé 140 in fine 142 relais 141 prix du marché 84 procrastination 100 promesse unilatérale de vente 125
ILAT 48 ILC 48	promoteur 73
immeuble de rapport 45 impôt sur la fortune 176 indemnité d'immobilisation 125 indice de référence des loyers 48 investir sans apport 26 investissement forestier 68 immobilier 24, 29, 30 locatif à l'étranger 54 IRL 48, 61 ISF 69, 176  L  livret A 19 LMNP 37, 171	récupération de la TVA 43, 60 régime bénéfices industriels et commerciaux 170 microfoncier 167 réel 168 revenus fonciers 167 rendement locatif 146 rentabilité 165 brute 84, 165 nette 85, 166 nette-nette 166 rente 51 résidence de services 43, 59
LMP 37, 174 local commercial 47 location saisonnière 38, 173 loi Malraux 61	retraite 11 revenus fonciers 36 locatifs 32 risque 35
monument historique 61 Pinel 33	S-T
M—N micro-BIC 171 murs commerciaux 47, 96 négociation 107 niche fiscale 36 normes BBC 34 nue-propriété 71	SCCV 73 société civile de construction vente 73 placement immobilier 52 super livret 21 surface habitable 32, 127 loi Carrez 127 syndic 32
O-P	taux de remplacement 12 taux marginal d'imposition 32
offre d'achat 123 de négociation 123 parc éolien 66 parking 41 pierre papier 52 plus-value 25	usufruit 71 usus 71 vacance locative 37 viager 50 viager libre 50 7PPALL 61

- Avantages, inconvénients et rentabilité de 19 investissements immobiliers 
  Faire le meilleur choix en gagnant du temps 

  Adopter les bons comportements
- Conforter sa décision et réussir sa négociation Éviter les pièges avant la signature de l'acte de vente
- Convaincre son banquier
   Réussir sa location Maîtriser la fiscalité

Comme tous les ouvrages de la collection Guid Utile, ce livre propose une aide à la compréhension, la réflexion et la décision, qui vous guidera efficacement dans votre vie quotidienne.

Joël Boumendil est cofondateur et président d'ACE, leader du courtage en crédit immobilier en France depuis 1995.

Alexandre Bruney et Gaëtan Lefebvre ont créé le site construire-sa-retraite.com, dédié à l'investissement immobilier. Ils y partagent depuis 2013 conseils et expériences, et accompagnent leur public dans la constitution d'un complément de revenu pour aujourd'hui et pour demain.

17€