

SE CONSTITUER UN PATRIMOINE IMMOBILIER EN PARTANT DE ZÉRO

**LIBÉREZ-VOUS
DES CONTRAINTES FINANCIÈRES
POUR CONSACRER VOTRE VIE
AUX CHOSES QUI COMPTENT VRAIMENT**

Damien Lahmi

**SE CONSTITUER
UN PATRIMOINE
IMMOBILIER
EN PARTANT DE ZÉRO**

**LIBÉREZ-VOUS
DES CONTRAINTES FINANCIÈRES
POUR CONSACRER VOTRE VIE
AUX CHOSES QUI COMPTENT VRAIMENT**

MAXIMA

Avertissement

Aucune des informations fournies dans ce livre ne constitue une incitation à vendre ou acheter quoi que ce soit, ni à effectuer quelque opération immobilière que ce soit, à des fins privées ou pour le compte d'un tiers. L'auteur rappelle que le marché immobilier est, de tout temps, soumis à des cycles de hausse et de baisse qui peuvent modifier sensiblement les taux de rentabilité de tout investissement, voire occasionner des pertes.

Crédit iconographique pour le pictogramme du
« Mot de l'avocat » : © Lawyer by Fahmi from NounProject.com

Conception graphique de la couverture : Studio Dunod

Mise en pages : Lemuri-Concept

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du

Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Maxima, 2022

Maxima est une marque de Dunod Éditeur

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

ISBN 978-2-8188-1131-3

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), 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 les 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 » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

À mes parents qui m'ont donné la chance de gagner ma première compétition.

À ma femme qui me supporte au quotidien.

À mes enfants qui sont ma flamme infatigable.

À tous ceux qui veulent vivre leur rêve plutôt que rêver leur vie.

Sommaire

Préface	15
Introduction	19
Avant-propos sans à-propos de l'avocat	21

Partie 1 **Tout le monde peut investir**

Chapitre 1

Un parcours classique	25
Une enfance classique mais heureuse	25
Une scolarité classique mais réussie	26
Un premier emploi classique mais satisfaisant	27
Un premier appartement classique mais pas rentable	27
Un prêt classique mais un endettement élevé	29
Un schéma classique accompli mais un manque de place	31
Le mot « classique » doit sortir de ma vie sur certains aspects	34

Chapitre 2

Transformer un produit toxique en bonne affaire	37
Admettre qu'un changement doit s'opérer	37
Chercher des solutions de changement une fois le produit toxique admis	39
Se former auprès de professionnels	40
La réglementation liée à l'urbanisme	41
La réglementation liée aux conditions de travaux si vous êtes dans une copropriété	42
Les règles à suivre au niveau technique	44
Bien choisir son entrepreneur	44
Savoir optimiser l'agencement intérieur	47
De la réalisation des transformations à la vente	49

Chapitre 3

Un déclic pour se lancer dans l'investissement immobilier	51
--	-----------

Partie 2

Les prérequis à la méthode VIIE

Chapitre 4

Les définitions de base	61
Cashflow	61
Rentabilité brute	62
Rentabilité nette	63
Matelas de sécurité	63
Vacance locative	64
Location meublée	64
Location nue	65
Société civile immobilière (SCI)	65
Amortissement	67

Chapitre 5

Les finances personnelles	69
----------------------------------	-----------

Chapitre 6

Comment fonctionne un prêt bancaire ?	75
--	-----------

Partie 3

La méthode VIIE

Chapitre 7

Viser ses objectifs	83
----------------------------	-----------

Chapitre 8

Identifier sa stratégie	91
Stratégie 1 : l'achat-revente	92
La définition	93
La revente directe sans modification	94

La revente plus tardive après résolution de problèmes	96
Les risques	99
Le niveau d'effort requis	101
Stratégie 2 : la division immobilière	102
La définition	103
Les risques	103
Le niveau d'effort requis	104
Stratégie 3 : la colocation	104
La définition	105
Les risques	106
Le niveau d'effort requis	106
Stratégie 4 : l'immeuble de rapport	109
La définition	109
Les risques	110
Le niveau d'effort requis	110
Stratégie 5 : la courte durée	113
La définition	114
Les risques	114
Le niveau d'effort requis	114
Chapitre 9	
Implémenter	117
Étape 1 : l'étude de marché	118
Étape 2 : la mise en place d'une routine	119
Étape 3 : préparer sa visite	120
Étape 4 : la négociation ferme	121
Étape 5 : la mise en place des locataires	122
Chapitre 10	
Encaisser	125
Étape 1 : le choix de la méthode de gestion	125
La délégation totale	126
La délégation mi-automatique	126
L'absence de délégation	127
Comment choisir ?	127
Étape 2 : l'enregistrement d'éléments cruciaux réutilisables	127
Étape 3 : le choix des locataires	130
Étape 4 : l'encaissement automatique	135

Partie 4

Pérenniser la méthode VIII

Chapitre 11

Le financement comme nerf de la guerre	139
Règle n° 1 : voir son banquier comme un partenaire	140
Règle n° 2 : faire ce que les autres clients ne font pas	141
Règle n° 3 : prendre le temps d'expliquer à votre interlocuteur ce que vous faites	142
Règle n° 4 : pour vivre heureux, vivons cachés	142
Règle n° 5 : repousser la satisfaction immédiate par l'achat de passifs	144
Règle n° 6 : avoir des revenus réguliers et savoir justifier réellement les écarts	146
Règle n° 7 : arrêter d'écouter les vendeurs de rêves sur Internet et les réseaux sociaux	146
Règle n° 8 : comprendre que la personne en face de vous est un commercial et non un décideur	147
Règle n° 9 : ne jamais faire confiance à un « oui » oral	148
Règle n° 10 : un prêt c'est bien, mais plusieurs c'est mieux	150

Chapitre 12

La puissance de l'effet cumulé	153
Trois profils types	154
Robert Babacool	154
Pierre Forcetrannique	154
Stéphanie La Dispendieuse	155
Les facteurs à prendre en compte	156
Facteur n° 1 : l'entourage	156
Facteur n° 2 : des routines à l'habitude	157
Facteur n° 3 : la confiance en soi	159
Facteur n° 4 : le passage à l'action	160
Facteur n° 5 : la persévérance	162

Chapitre 13

Comment investir en couple	165
L'art d'initier un projet pour le rendre commun	166
L'aspect technique et juridique d'un projet en couple	169

Partie 5

Cas pratiques : les participants de mes formations décrivent pour vous leurs projets sans tabou

Floriane, 30 ans	175
Un attrait de l'investissement et la négociation dès l'enfance	175
Des modèles d'investissement non rentables autour de moi	176
Un premier bien immobilier dès 22 ans	176
L'envie de se former pour acquérir de nouveaux biens	176
Un patrimoine immobilier qui a vite grimpé	177
Mon meilleur conseil est d'oser se lancer	178
Clément, 27 ans	178
Une âme d'entrepreneur depuis toujours	178
Un démarrage en immobilier à 23 ans à travers ma résidence principale	179
Un intérêt pour l'immobilier en passant par des supports vidéos	179
Le mindset, l'accompagnement de la réussite	179
Un premier investissement immobilier locatif quelques temps après le démarrage de la formation	180
Mon meilleur conseil : être investisseur, c'est comme une recette de cuisine.	180
L'immobilier : l'ingrédient qui va s'ajouter à ma vie professionnelle.	181
Mathieu, 32 ans et Adeline, 30 ans	181
Une attirance pour l'immobilier qui est apparue très jeune	181
Un démarrage tourné vers la résidence principale	182
Le déclic : le mariage de mon meilleur ami d'enfance	182
Je passe le cap du choix d'un véritable accompagnement	182
Des projets qui se concrétisent	182
Savoir s'écouter et dire stop quand un projet accumule trop de feux rouges	183
Ancrer l'immobilier en véritable projet professionnel dans ma vie	183
Mon conseil ? Garder une ligne directrice est le moteur de tout projet.	184
Nadia et Anthony, 36 ans	185
Des débuts axés sur la résidence principale	185
Un démarrage d'investisseurs pas des plus rentables	185

La prise de conscience du besoin de se former	185
La concrétisation de projets immobiliers rentables et structurés	186
Olivier, 37 ans	186
Un père qui me poussait à investir mais je m’y suis mis tard	186
Des débuts sans tenir compte du facteur rentabilité	187
Le développement personnel : un déclic	188
Des achats avec une recherche de bonne affaire	188
Ma rencontre avec Damien	189
Une véritable rentabilité sur mes projets actuels	190
Un bailleur sympa pour des locataires sympa	190
Mes deux conseils phares pour les nouveaux investisseurs	191
Sofiane, 36 ans	191
Payer un loyer alors que je pouvais être propriétaire : un mauvais moment	191
Mes premiers pas <i>via</i> l’achat de ma résidence principale	191
Des projets immobiliers qui s’accumulent rapidement en quelques années	192
Un déclic par le plus grand des hasards sur Internet	192
Ne jamais se précipiter et travailler pour y arriver	193
Jérôme, 37 ans	193
Investir en immobilier : je pensais que ce n’était pas pour moi	193
Mon père, mon déclic sans le savoir	194
Damien prône un discours qui met en avant l’importance de sa famille : un sentiment qui me parle	194
Les premiers pas dans l’immobilier	194
De légers déboires dus à un manque de finance	195
Mon meilleur conseil pour les futurs investisseurs	195
Olivier, 44 ans	195
Artiste et investisseur immobilier : un duo possible	195
La recherche d’information sur Internet	195
Damien est apparu comme un guide dont j’avais besoin	196
Viser au-delà d’un seul appartement	196
Des mésaventures locatives	197
De beaux projets en parallèle	198
Si je devais conseiller un débutant...	199

FAQ de l'investisseur immobilier	201
Conclusion	205
L'aurevoir de l'avocat	207
Pour aller plus loin	209
Éléments juridiques	211
Bonus	213
Remerciements	215
À propos de l'auteur	217

Préface

Si vous avez ce livre entre les mains, je suppose que vous souhaitez connaître les dessous de l'investissement rentable et sécurisé afin de vous constituer un patrimoine et vous offrir une rente immobilière chaque mois.

Bien sûr, cette tendance n'est pas nouvelle. Et pourtant, peu de personnes utilisent l'immobilier pour devenir libres financièrement. Aujourd'hui, je voulais partager deux citations qui m'ont inspiré pour réussir dans l'immobilier :

La meilleure façon de prédire l'avenir est de le créer.

La liberté de l'homme consiste à ne jamais faire ce qu'il ne veut pas.

Damien Lahmi

Mais après tout, vous vous demandez peut-être pourquoi vous devriez vous lancer dans l'immobilier rentable et sécurisé afin de vous constituer une retraite dorée et un patrimoine ?

À notre naissance, la société nous a transmis un schéma de la vie qui a lieu en quatre étapes.

- ▶ De 0 à 20-25 ans : aller à l'école, faire des études supérieures.
- ▶ De 20-25 ans à 65 ans : travailler.
- ▶ De 65 ans à 80-85 ans : retraite.
- ▶ De 80-85 ans à... : pour ceux qui sont encore vivants, préparer sa mort. Même si vous êtes encore vivant, votre corps est fatigué et vous ne pouvez plus faire grand-chose.

Finalement, à quoi bon vivre si notre destin est tout tracé d'avance ?

Alors je voudrais profiter de cette préface pour vous poser une question qui m'a aidé à vivre la vie que je désirais :

Pourquoi faut-il investir dans l'immobilier ?

Investir dans la pierre vous permettra de vivre l'abondance financière que vous méritez. Voici les différentes étapes de la méthode VIIIE réalisée par Damien Lahmi.

Originaire de Paris, Damien Lahmi, après avoir commencé par un parcours classique (bac +5 puis cadre en banque pendant 14 ans), est devenu expert dans l'immobilier, auteur best-seller et coach à haute rentabilité. Il anime des séminaires qui rassemblent des centaines de personnes à travers le monde et fait partie des meilleurs coaches francophones pour investir dans des biens rentables dans l'immobilier. Il travaille également avec son frère, Cédric, avocat au barreau de Paris, pour offrir toute son expertise à ses clients.

Damien et moi partageons les mêmes valeurs (authenticité, travail avec des membres de notre famille, sens de l'éthique, etc.). Damien offre son authenticité à toutes les personnes qu'il accompagne sur le chemin de la réussite dans l'immobilier.

Maintenant, rentrons dans le vif du sujet de la méthode VIII E :

1. **Viser un objectif.** Définir au préalable votre objectif dans l'immobilier. Cela vous permettra d'identifier la bonne affaire lors de vos recherches.
2. **Identifier une stratégie.** La question à vous poser est la suivante : souhaitez-vous réaliser des investissements en location longue durée, colocation, location courte durée... ?
3. **Implémenter.** La clé du succès sera de passer à l'action. Chaque semaine, vous devez visiter des biens immobiliers afin de trouver et de conclure la bonne affaire.
4. **Encaisser en automatique.** Une fois que vous aurez réalisé le travail, vous récolterez les fruits « à vie » grâce à des loyers qui vous permettront de couvrir le coût du crédit puis d'avoir un excédent si vous avez réalisé une belle opération (cashflow positif). Une rente automatique s'installera mois après mois sur votre compte en banque.

Pérenniser vos investissements avec la méthode VIII E

Le meilleur moment pour investir dans l'immobilier, c'était il y a vingt ans. Le deuxième meilleur moment est maintenant.

1. **Travailler son profil pour les banques afin d'obtenir des financements.** Pour pouvoir bénéficier de l'effet de levier bancaire, vous devez passer du temps à avoir un bon dossier pour que les banques vous prêtent de l'argent. Ce dossier bancaire vous permettra d'obtenir des crédits pour vos investissements immobiliers.

2. **La puissance de l'effet cumulé.** À 5 % nets par an avec un investissement initial de 100 000 euros, au bout de 20 ans, l'investissement final sera de 271 264,03 euros, dont 171 264,03 euros d'intérêts cumulés. Quel que soit votre âge aujourd'hui, cela vous permettra de vous constituer une rente pour votre future retraite ou encore de léguer un patrimoine à vos enfants.
3. **L'investissement en couple.** En investissant dans l'immobilier, cela permettra de sécuriser l'avenir de votre famille et celui de votre mari ou de votre femme.

Personnellement, je suis expatrié à Tallinn en Estonie depuis avril 2018. J'ai investi 470 000 euros dans l'immobilier en Estonie et je reçois chaque année quasiment 40 000 euros de rente sur des logements neufs meublés. La rentabilité nette est de 8,51 %. Je réalise de la location nue pour cinq biens et de la location saisonnière pour un sixième bien.

Maintenant, c'est à vous de jouer pour démarrer vos premières rentes dans l'immobilier ! Je vous pose les questions suivantes :

- ▶ Vous est-il déjà arrivé d'entendre votre réveil sonner le matin en vous disant qu'avant la fin du mois, c'est sûr, vous allez tout faire pour changer de vie ou améliorer vos finances, mais finalement, rien ne change ?
- ▶ Ou encore : vous est-il déjà arrivé de ne pas vous sentir à votre place dans votre profession ?

J'ai une excellente nouvelle à vous annoncer. Aujourd'hui, il existe une alternative au salariat en vivant de vos rentes dans l'immobilier. Avec les rentes que vous allez ainsi gagner, vous allez casser trois contraintes de la vie qui sont les suivantes :

- ▶ **Pas de patron.** Vous êtes votre propre patron donc c'est vous qui décidez ce qu'il faut faire.
- ▶ **Pas de contrainte horaire.** Fini le réveil le matin, vous vous levez à l'heure que vous souhaitez.
- ▶ **Pas de limite géographique.** Vous habitez où vous le désirez. Vous pouvez gérer vos investissements immobiliers depuis n'importe où dans le monde à partir du moment où vous avez une connexion Internet.

Grâce à vos rentes immobilières, vous allez faire :

- ▶ Ce que vous voulez.
- ▶ Quand vous voulez.
- ▶ Avec qui vous voulez.
- ▶ Où vous voulez.

Maintenant vient peut-être la question de « comment faut-il faire pour investir dans l'immobilier rentable et sécurisé ? ».

Ici, vous êtes entre de bonnes mains et vous aurez dans ce manuel les meilleurs conseils pour réussir dans l'immobilier. Je vous recommande de le lire attentivement et de suivre à la lettre sa méthode VIII. J'espère sincèrement que ce livre va *vous* inspirer à vous lancer. *Go !*

Maxence Rigottier,
millionnaire Internet,
conférencier international et investisseur immobilier.

Maxence a grandi dans une ferme jusqu'à ses 19 ans dans un petit village de moins de 85 habitants proche de Chalon-sur-Saône (71). Il a démarré sur Internet le 1^{er} février 2011 et est devenu millionnaire à 29 ans en partant de zéro grâce à ses deux activités sur Internet que sont les paris sportifs et le webmarketing.

Introduction

Félicitations ! Vous avez décidé d'investir sur vous et de nous permettre de passer quelques moments agréables ensemble. C'est un réel plaisir et honneur pour moi.

J'ai aussi une grande responsabilité. En effet, l'objectif de ce livre est de vous permettre de vous lancer quels que soient votre origine, vos peurs et votre cercle familial. J'espère qu'à travers ces pages, vous trouverez une profonde inspiration et motivation.

Je me permets de vous raconter mon histoire. Ce récit n'a pas pour objectif de me mettre en avant, car la modestie est l'une des valeurs les plus importantes que j'ai apprises. Elle m'a d'ailleurs été enseignée dès mes 5 ans lorsque j'ai commencé le judo. J'ai voulu écrire ce livre de manière humble pour vous inspirer.

L'inspiration m'est venue en lisant des livres de non-fiction. Je suis toujours excité quand je commence un nouveau livre car je sais que je vais en quelques heures « hacker » le cerveau de l'auteur dans une de ses spécialités. Puis, j'ai commencé à assister à un séminaire sur plusieurs piliers d'enrichissement comme l'entrepreneuriat, l'immobilier, la Bourse, le e-commerce.

Le lendemain matin, j'ai mis mon réveil à 6 heures pour commencer à travailler sur ma nouvelle vie. Une seule phrase me revenait en tête : « si eux l'ont fait, alors je peux le faire ». Alors ma plus grande joie serait qu'à la fin de ce livre, vous vous disiez « si lui a réussi à le faire, alors pourquoi pas moi ? ».

Prenez maintenant l'engagement de finir ce livre et de faire partie des 10 % des personnes qui finissent ce qu'elles commencent.



Le mot de l'avocat

Bonjour à tous et grand merci à Damien de me convier dans son excellent ouvrage.

Excellent ? Parce qu'à elle seule la tâche d'entamer l'écriture d'un livre quel qu'il soit et de la mener à son terme est un succès.

Parce que le contenu est à l'image de Damien : clair, simple, direct et efficace.

Parce qu'avec Damien, j'en suis le témoin oculaire et de longue date, l'excellence est une formule qui prend tout son sens : il a entamé le judo à 5 ans et n'a jamais arrêté, il a commencé l'immobilier il y a maintenant plusieurs années et est devenu coach reconnu en immobilier tout en créant son propre centre de formation professionnelle...

Bref, son exigence tient naturellement du trait de caractère et j'ai reçu la délicate mission d'apporter l'éclairage juridique de l'avocat à l'occasion de cette belle lecture qui s'ouvre à nous.

*Cédric D. Lahmi,
avocat au barreau de Paris et...
frère de Damien Lahmi.*

Avant-propos sans à-propos de l'avocat

La reconnaissance est la mémoire du cœur.

Hans Christian Andersen

Je ne sais si je dois remercier mon frère pour sa confiance ou le morigéner pour son inconscience à laisser ma plume virevolter au milieu de propos si sérieux et surtout, ô grand surtout, frappés au coin du bon sens qui le caractérise.

Alors si je déraile, ami lecteur ou lectrice, si j'abuse de la confiance faite à mon titre (essentiellement décroché pour faire plaisir à notre mère) n'en prenez pas ombrage ni n'en concevez de reproches à l'égard d'un frère trop indulgent et trop confiant, mais surtout si bienveillant à mon égard qu'il m'associe un peu et de façon bien illégitime à un succès qui lui revient de façon très légitime et ô combien mérité.

Et sachez enfin que, moi le poète, l'anachorète, qui fuit d'ordinaire les livres « recettes » ou trop techniquement matérialistes, je dois avouer avoir pris un plaisir inouï à dévorer avant de l'annoter modestement ce fameux livre qui mélange philosophie, art de vivre et de penser avec la matière pourtant bien matérielle de l'investissement immobilier, le tout avec une approche humaniste qui te met, cher frère, au-delà des bâtis, sur la route de la sagesse.



Le mot de l'avocat

Retrouvez en fin d'ouvrage l'index de tous les termes juridiques à connaître.

Partie 1

Tout le monde
peut investir

Chapitre 1

Un parcours classique

*Choisissez un travail que vous aimez
et vous n'aurez pas à travailler un seul jour de votre vie.*

Confucius

Le cadre, le cadre et toujours le cadre. Tel est le précepte auquel j'ai toujours cru devoir coller afin de réussir dans la vie. On nous l'inculque dès notre enfance à travers l'éducation bienveillante de nos premiers mentors : nos parents. L'Éducation nationale prend ensuite la relève. Elle est faite ainsi : ceux qui sortent du cadre sont montrés du doigt avec des stages de rattrapage à effectuer afin de revenir dans ce fameux cadre. Mais qui a défini ce cadre ? Pourquoi devrions-nous tous filer droit afin de suivre les lignes conductrices des diktats de la société ?

Je vais tenter de vous faire comprendre comment une personne issue d'un cadre de vie classique a pu faire évoluer ses *a priori* et sa conception de la vie. Comment le changement s'est-il opéré ?

Pour changer votre état d'esprit et vous persuader que vous aussi, vous pouvez y arriver, ce chapitre retrace mon parcours classique et montre comment j'ai décidé de sortir du cadre et de me lancer dans l'immobilier.

Une enfance classique mais heureuse

J'avoue avoir eu une enfance très heureuse avec l'amour de ma famille et en particulier celui de mes parents, de mon frère et de ma sœur. J'ai effectivement l'avantage d'être le petit dernier d'une fratrie de trois enfants. Certains trouveront que cela peut être un handicap pour se développer. Pour ma part, ce statut m'a offert la chance d'avoir toujours été protégé et choyé par mes proches. En retour, il me suffisait de répondre positivement à ce qui m'était demandé et de rentrer dans le fameux cadre attendu par mes parents : bien travailler à l'école et ne pas faire de vagues.

Une scolarité classique mais réussie

Durant toute ma scolarité, le plus important a été d'obtenir les meilleures notes pour valider le meilleur diplôme et pouvoir prétendre aux meilleures sociétés et à toujours être le meilleur dans ce que je fais. Telles ont été les valeurs qui m'ont été transmises.

J'ai pris beaucoup de plaisir à réussir dans mes études. Je ne voyais pas cela comme un calvaire à franchir mais plutôt comme un objectif motivant. En effet, j'ai toujours eu un esprit de compétition et le fait d'être noté avec un classement à la fin m'amusait beaucoup. Je ne trouvais pas cela dévalorisant. Pour moi, cela me motivait à faire toujours mieux et à travailler pour obtenir la fameuse récompense du classement dans les premiers.

J'ai donc réussi mes études avec l'obtention d'un bac +5 avec mention dans l'une des meilleures universités françaises, Paris Dauphine : le Graal pour mes parents, un bac +5. Vous riez peut-être aujourd'hui, mais il y a quelques dizaines d'années, les titulaires de bac +5 étaient considérés comme faisant partie d'une élite. Ce magnifique diplôme en poche m'a permis de continuer dans un parcours de réussite classique en intégrant une grande société française en CDI. Un CDI juste après mon diplôme, sans chômage, sans passer par un CDD : telle fut la fierté de mes parents qui voyaient leur petit dernier rentrer dans les rangs d'un schéma social rassurant (notons que j'ai rejoint le plus grand établissement bancaire français, on ne se refait pas quand on a été habitué à vouloir être en tête de classement).



Le mot de l'avocat

Contrat de travail à durée indéterminée : relation de travail particulièrement protectrice et rassurante pour le salarié en droit du travail français, appelé droit social.

Cette protection favorise une grande stabilité mais parfois également une toute aussi grande inertie. L'embauche est d'autant moins souple que la débauche ou rupture du contrat est compliquée, voire coûteuse à mettre en œuvre pour l'employeur.

Un premier emploi classique mais satisfaisant

Ma seule obsession à ce moment-là était d'atteindre ma première année d'ancienneté. Dans la plupart des établissements bancaires, cette validation d'une année complète travaillée permet d'acquérir un accès à des conditions particulièrement avantageuses. Travailler au sein d'une banque apporte de nombreux avantages aidant à financer par exemple des voyages. Nos avantages acquis, le projet d'achat d'appartement commençait alors à se profiler. Mon épouse avait suivi exactement le même parcours que moi : études réussies et obtention d'un CDI. Le schéma social classique nous menait donc ensuite vers l'achat de notre logement principal. Ce projet étant important pour nous deux, nous nous sommes donc mis à chercher un appartement 2 mois avant la date anniversaire de mon CDI.

Un premier appartement classique mais pas rentable

Comme dans un grand nombre d'expériences de primo-accédants, nous nous sommes donc lancés dans la visite d'appartements sans chercher à dénicher une affaire. Le simple fait de se sentir bien dans un nouveau lieu qui nous appartenait motivait nos visites. Nous n'avons visité que des appartements horribles avec une liste de défauts qui n'en finissait pas. Sans être non plus trop exigeants, il y avait toujours un élément rédhibitoire pour lequel nous ne pouvions pas faire de proposition d'achat. Nous avons donc augmenté notre budget, car, pour nous, la seule solution pour trouver un appartement qui nous plaise était de le payer plus cher, quitte à nous mettre au maximum de notre endettement.

Nous nous lançons dans de nouvelles recherches avec un budget supplémentaire, et nous avons finalement trouvé un appartement à 260 000 euros que nous avons réussi à visiter en premier. Je ne m'étais pas encore formé à l'art de la négociation mais cet état d'esprit faisait déjà partie de moi. Alors, sans savoir vraiment négocier, j'avais déjà cet esprit de compétiteur.

Une semaine plus tard, lors de la contrevisite avec le renfort familial, nous étions d'un coup en concurrence avec une dizaine d'autres primo-accédants. Sous la pression et par peur de voir cet appartement nous passer sous le nez, nous avons immédiatement fait une offre à 250 000 euros.

Mais comme je n'avais pas encore appris les méthodes de négociation dans l'immobilier, nous avons dû augmenter notre offre à 252 000 euros de peur de voir cet appartement nous échapper. Il s'agissait pourtant d'un appartement tout à fait classique à la base. Il n'avait vraiment rien d'extraordinaire, mais le simple fait de voir un appartement correct nous avait fait basculer dans la vente émotionnelle. Dans la plupart des cas où les acheteurs ne négocient pas un bien, la raison est très simple, elle est émotionnelle. Les acheteurs se projettent. Ils ne voient pas une simple deuxième chambre, mais la future chambre de leurs futurs enfants. Pour le balcon, ils ne voient pas un simple espace extérieur, mais un lieu convivial où ils pourront partager de bons moments avec leurs amis.



Le mot de l'avocat

Cette sphère émotionnelle qui entraîne des modifications du comportement est également une constante de mon observation d'avocat dans le quotidien de mon cabinet.

Face à une situation conflictuelle inédite ou à une difficulté juridique non anticipée, j'ai vu nombre de personnes parfaitement douées et rationnelles par ailleurs « perdre les pédales et leurs moyens avec... ».

Au-delà de la sécurisation juridique à effectuer, une grande partie de mon rôle d'avocat est surtout de sécuriser mes clients en amont en dédramatisant, démystifiant et en définissant une feuille de route simple et efficace à suivre.

À défaut d'effectuer ce travail d'accompagnement parallèle, la personne en proie à l'émotion se conduit comme Damien le décrit ici : de façon irrationnelle sans adéquation pertinente avec le but poursuivi.

Notre coup de cœur était bien là et il fallait trouver un moyen de séduire le vendeur afin qu'il nous choisisse, nous, et pas un autre couple. Nous avons mis en avant le fait que je travaillais dans un établissement bancaire et que (par conséquent) je n'aurais aucun problème pour avoir mon prêt. C'est un point assez rassurant pour des vendeurs. On leur ôte alors le risque de perdre du temps *via* un prêt qui serait refusé et retarderait alors leur projet de vente.

Bingo, le vendeur travaillait également dans une banque, alors il comprenait l'avantage de conclure avec nous. Il nous a fait confiance alors qu'il avait obtenu une offre à 3 000 euros plus chère à la visite suivante. Parfois, nous préférons l'assurance d'une vente moins chère qu'un gain supplémentaire de quelques milliers d'euros au risque de ne pas pouvoir aller jusqu'au bout.



Le mot de l'avocat

*La **condition suspensive de financement** est un très gros argument de négociation et un formidable effet de levier pour emporter une affaire devant d'autres candidats à l'acquisition.*

Je la conseille au vendeur ou à l'acquéreur dans des transactions. Il n'est pas rare, lorsque le produit en vente est séduisant, d'avoir plusieurs acquéreurs qui se positionnent en concurrence.

Côté vendeur, lorsque nous recevons plusieurs offres simultanées, le critère de sélection n'est pas seulement le prix, mais assurément l'existence d'une condition suspensive de financement, puis son montant et le profil des acquéreurs ! Côté acquéreur, il est clair qu'il convient de travailler la formulation de cette condition suspensive avec soin pour ne pas faire douter le vendeur.

Une condition suspensive correspond à un événement qui permet à l'acquéreur de ne pas acheter le bien sans perdre d'argent si ledit événement ne se réalise pas dans les délais prévus par l'acte de vente.

La condition suspensive la plus connue est celle de l'obtention du financement nécessaire à l'acquisition. Attention cependant à bien respecter les délais et les notifications prévues par la rédaction de cette fameuse condition suspensive.

D'une part, les rédactions varient d'un rédacteur à l'autre. D'autre part, leur interprétation donne lieu à un important contentieux judiciaire lorsque le vendeur réclame à l'acquéreur n'ayant pas obtenu son financement le paiement de la fameuse indemnité d'immobilisation (somme réglée en tout ou partie par l'acquéreur lors de la signature du compromis) généralement fixée à 10 % du prix de vente, ce qui peut très vite faire beaucoup d'argent !

Un prêt classique mais un endettement élevé

Nous sommes donc partis à la recherche du meilleur financement en combinant différents prêts afin d'être au maximum de notre capacité d'emprunt :

- ▶ un prêt à taux zéro (PTZ) ;
- ▶ un prêt à 1 % employeur ;
- ▶ un prêt immobilier pour collaborateur.

Nous avons ainsi un prêt de 1 330 euros pour des revenus de 3 400 euros, soit un endettement de 39 %. À cela, il fallait ajouter des

charges de copropriété exorbitantes qui n'ont cessé d'augmenter. Ce point est souvent oublié par un primo-accédant. Au-delà d'éventuels travaux qui peuvent arriver au sein d'une copropriété, il ne faut jamais négliger les frais fixes : entretien des ascenseurs, salaire d'un ou plusieurs gardiens, charges liées aux parties communes, etc.



Le mot de l'avocat

Le droit de la copropriété est un vaste champ du droit immobilier à l'origine d'un impressionnant contentieux judiciaire : charges impayées, payées avec retard ou tout simplement contestées par des copropriétaires en délicatesse avec leur syndic de copropriété, contestations devant les tribunaux de résolutions d'assemblées générales acceptées ou rejetées (comme la volonté d'un copropriétaire de faire boxer son emplacement de parking, l'installation d'un sanitaire supplémentaire...).

Il s'agit pourtant d'un droit qui est certes complexe, mais parfaitement prévisible dans ses effets pour celui qui le connaît et le pratique. Ainsi, nombre de ces procédures judiciaires pourraient être évitées avec un minimum d'anticipation.

Question : connaissez-vous la durée moyenne d'une procédure judiciaire hors appel ? Un à deux ans. C'est énorme quand on pense au fait qu'elle résulte la plupart du temps d'un manque de préparation...



Le mot de l'avocat

La copropriété est une entité juridique à part entière réunissant l'ensemble des copropriétaires et représentée par un syndicat des copropriétaires. Ce dernier peut être soit professionnel (notamment dans les grandes copropriétés), soit bénévole.

La gestion des espaces communs requiert déjà des qualités organisationnelles et diplomatiques dans un appartement familial ou en colocation, alors imaginez le défi quotidien relevé par la gestion d'un immeuble.

Nous étions donc engagés sur un prêt de 20 ans à l'âge de 25 ans, mais nous étions heureux d'être propriétaires de notre résidence principale avec la certitude d'avoir fait le meilleur choix. À cette époque, nous étions persuadés que c'était une bonne affaire. Nous avons donc signé pour ce premier achat en plein centre-ville de Vincennes, ville très cotée de l'est parisien.

Tous les voyants étaient au vert. Notre entourage nous félicitait pour ce passage à l'action. Nous respectons à merveille la route tracée par la

pression sociale : bac +5, en CDI et propriétaires. C'était l'équation parfaite de la vie idéale pour un jeune couple qui débute dans la vie active.

Très honnêtement, j'étais vraiment content de cet appartement. Il était assez classique et pas du tout atypique mais nous y vivions très bien avec un voisinage très sympathique.

Un schéma classique accompli mais un manque de place

La vie continue et le foyer se développe. Pendant plusieurs années, nous avons évolué avec Vanessa. Nous nous sommes mariés et avons eu notre premier enfant. Il n'y avait alors aucun souci jusque-là. Une simple petite interrogation rapide nous taraudait pour savoir si nous pouvions déménager avec l'arrivée d'un nouveau membre dans la famille. Mais nous voulions rester à Vincennes. Nos revenus et le capital amorti en 3 ans ne nous permettaient pas d'acheter plus grand. Il fallait donc trouver une solution.

Nous avons donc partagé notre chambre avec notre fils Aaron pendant la première année. Il n'y avait là rien de très original car il est assez classique de laisser son premier enfant dormir dans sa chambre les premiers mois. D'ailleurs, la plupart des parents (nous compris) prennent beaucoup plus de précautions pour le premier enfant que pour les suivants. Si vous êtes parent, vous devez sûrement connaître la blague du bain : « au premier enfant, vous utilisez un thermomètre pour vous assurer que l'eau est bien à la température précise définie à la maternité. Puis au deuxième enfant, vous mettez juste un doigt dans l'eau pour tester la température. Et enfin, au troisième enfant, vous mettez directement ses fesses pour tester la température ».



Le mot de l'avocat

Ah, tellement drôle, tellement vrai... et surtout tellement transposable à d'autres expériences à caractère répétitif !

Nous verrons un peu plus loin dans ce livre qu'avec l'immobilier, c'est un peu pareil, il est préférable d'investir proche de chez soi pour commencer et ensuite, quand les automatismes sont en place, il est possible de s'éloigner, voire de déléguer.

Quand Aaron a eu environ 6 mois, nous avons souhaité retrouver notre intimité et nous avons décidé d'aller dormir au salon et de laisser la chambre à notre fils. Cela ne me posait aucun problème. Nous avons trouvé un système de canapé convertible « rapido » pour gagner du temps le soir au coucher et le matin au réveil. Mais, pour dire vrai, ma femme n'a pas vraiment apprécié cette période... Cependant, avec nos exigences pour déménager, nous n'avions pas vraiment le choix.

À aucun moment, pendant cette période, nous n'avons pensé à investir dans l'immobilier. Nous avons regardé les lois de défiscalisation, comme tout le monde, mais guère plus. À cette époque, un ancien collègue avait investi en résidence de tourisme en loi Censi-Bouvard. J'étais alors en admiration, mais je me disais que cela n'était pas pour moi. Je pensais qu'il fallait avoir plus de moyens financiers pour se lancer dans ce type de projets.

Une année passa. Un soir, alors que nous étions à table, ma femme m'offre un cadeau. C'était une enveloppe dans laquelle il y avait un objet. J'ouvris alors l'enveloppe et je trouvai un stylo avec ce petit signe si bien connu des femmes : « *un petit +* ». C'était en fait un test de grossesse. Comme certains hommes, je n'étais pas vraiment familier avec cet objet, mais je compris l'excellente nouvelle. Nous allions être parents pour la seconde fois.

À ce moment, j'étais toujours salarié dans la même banque. Je travaillais au développement d'applications pour différents métiers de la banque. À l'époque de la grossesse de Vanessa, j'étais responsable d'un projet à l'international. Nous devions mettre en place de nouveaux outils pour la Suisse, Singapour et Hong Kong et pour ce faire, nous avons travaillé avec le Maroc, le Luxembourg et l'Italie.

Cela collait parfaitement à mes ambitions de l'époque : m'investir corps et âme dans ma société afin de gravir les échelons et d'augmenter mon salaire. Pendant 2 ans et demi, grâce à ce projet, j'ai eu la chance de voyager en classe business dans de beaux endroits et de séjourner dans de magnifiques hôtels. Pour l'anecdote, j'ai connu le sexe de mon deuxième enfant à Singapour à la piscine du 8^e étage du Swissôtel The Stamford. J'étais en FaceTime avec ma femme qui avait cette information dans un petit papier bien agrafé par son gynécologue : un très bon souvenir.

Une fois de plus dans ma vie, tous les voyants étaient au vert. Et très honnêtement, je m'amusais bien dans mon travail. La seule question qui revenait était tout de même celle du logement : un véritable casse-tête.

Nous avons beaucoup réfléchi mais il devenait difficile de rester dans un 2 pièces à quatre avec deux enfants. Nous avons donc commencé à chercher plus grand. Mais la perspective de payer si cher pour seulement 10 m² supplémentaires était totalement décourageante. Soit les biens étaient trop excentrés, soit ils étaient invivables, sales, voire insalubres. Nous avons alors constaté que nous n'avions pas les moyens d'atteindre nos objectifs, tout simplement.

Nous voulions rester à Vincennes dans une zone bien définie. Mais Vincennes est une ville extrêmement chère et il était évident que nous n'avions pas les moyens pour un appartement classique de 90 m² avec 3 chambres.

Il a fallu faire face à un dur constat d'échec. En effet, nous avons pendant tout ce temps été d'honnêtes soldats dans nos entreprises respectives. Nous avons suivi les consignes, accepté les nouveaux défis proposés par nos patrons mais nos salaires augmentaient, comme pour tout salarié, très faiblement au-dessus de l'inflation.

J'ai intérieurement fait mon autoanalyse (voire mon autocritique). Si tout ce que je faisais depuis le début nous amène à une impasse, cela voulait peut-être dire que j'étais en train de me « planter ».



Le mot de l'avocat

*En langage d'avocat, le **pragmatisme** est une qualité incontournable et nécessaire.*

La théorie permet de comprendre une position et de définir une stratégie adaptée aux objectifs poursuivis : le pragmatisme, c'est l'assaisonnement de l'ensemble.

« C'était une belle théorie démolie par un vilain petit détail » disent nos amis anglo-saxons dont on connaît l'excellent pragmatisme en toute occasion.

Il en est de même pour une belle théorie juridique. Être avocat, c'est aller plus loin que le juridique, c'est le transcender en quelque sorte au moyen d'une vision et d'une expérience des possibilités tant amiables, contractuelles que contentieuses devant les juridictions françaises ou internationales.

À cette époque, je pensais pouvoir me débrouiller seul avec les conseils de mon entourage et la vulgarisation des médias. Mais quel était le résultat ? Certainement pas celui auquel je m'attendais. Je me trouvais alors bloqué dans un appartement trop petit pour ma famille qui grandissait.

Chaque mois, mon salaire n'était pas à la hauteur de nos ambitions. Je me suis imaginé continuant à suivre ce chemin... et le bout du chemin n'était pas la vision de futur que je voulais pour nous.

Je ne sais pas si c'est le fait de construire un foyer et de vouloir apporter le meilleur pour mes enfants ou tout simplement si c'est l'orgueil qui a joué, mais cette situation a été un premier déclic pour tirer le frein à main et changer de véhicule.

Je croyais pouvoir apprendre tout seul avec des informations grappillées à droite et à gauche, mais cela ne fonctionnait pas et je me retrouvais alors dans une impasse à laquelle je ne voyais pas de solution.

Le mot « classique » doit sortir de ma vie sur certains aspects

C'est à cet instant que j'ai eu ce moment de lucidité, ce ras-le-bol de visiter des appartements par dépit. Un changement a commencé à s'opérer dans ma façon de voir les choses. J'ai alors tout stoppé. Il était hors de question d'accepter d'aller dans un appartement de 5 m² plus grand et de lâcher encore 20 000 ou 30 000 euros dans des frais de notaire pour reproduire le même schéma 3 ans plus tard. Il fallait trouver une solution pour changer les choses.

Si nous ne changeons rien, nous commettons les mêmes erreurs. Depuis plusieurs années, nous n'avons rien changé dans notre stratégie de vie. Cela nous convenait, mais deux petits êtres qui entrent dans vos vies font parfois changer votre vision du futur et de ce que vous voulez leur apprendre.

Pourquoi ne pas avoir mis en marche cette politique de changement de cadre ? Pourquoi ne pas avoir pensé plus tôt à sortir de ce fameux cadre de vie classique qu'on nous avait enseigné depuis des années ? Est-ce le manque de formation ? Est-ce le manque d'envie ? Est-ce le besoin de facilité happé par la pression sociale ?

Peu importe la cause de ces maux. Je me suis surtout dit que si je voulais changer, si je voulais réussir et débloquer cette situation, il fallait que je change mon état d'esprit... le fameux *mindset*.

La première étape du changement peut paraître évidente et pourtant elle est souvent difficile à mettre en place : arrêter d'écouter les personnes qui ne sont pas passées par le chemin que vous voulez prendre. Comment

se sentir légitime pour donner des conseils lorsque nous ne nous les appliquons pas à nous-mêmes ? Pourquoi écouter des personnes ayant des certitudes prédéfinies sur tous les sujets ?

J'ai compris que je devais m'entourer de personnes ayant réellement réussi à acheter de l'immobilier sans en être l'esclave. Au même titre que les artistes ont souvent une muse pour mettre leurs inspirations en mots et en couleurs, il me fallait un mentor, une personne capable d'expliquer réellement comment s'y prendre. J'ai donc décidé de commencer à me renseigner sur les personnes qui pratiquaient réellement l'immobilier. Certes, la plupart découragent l'acquisition de sa résidence principale. Même si je ne suis pas vraiment d'accord sur ce point, j'ai quand même décidé d'y consacrer un chapitre dans ce livre.

Le meilleur des conseils que je puisse vous donner serait de trouver des personnes inspirantes qui ont plein de conseils intéressants à prodiguer.

Le premier conseil que j'ai pu lire sur l'immobilier était le suivant : une bonne affaire se fait à l'achat. Cette idée est géniale sur le papier. Seulement, dans mon cas, cela n'était plus possible de revenir en arrière. Il m'a alors fallu écarter pour un temps cette option.

Il fallait donc trouver une solution pour mon objectif : transformer mon appartement qui me bloquait en une bonne affaire ! J'appelle cela un produit toxique. Nous verrons un peu plus loin dans ce livre quels sont les éléments requis pour faire une bonne affaire dès l'achat et surtout comment savoir si nous faisons une bonne affaire.

Nous avons donc décidé de nous former pour comprendre pourquoi nous étions dans cette situation et comment nous pouvions nous en sortir.