

107

PRINCIPES IMMOBILIERS

POUR INVESTIR
COMME UN PRO
ET S'ENRICHIR
AVEC LA PIERRE

2^e édition

Bruno Rako

MAXIMA

NOUS NOUS ENGAGEONS EN FAVEUR DE L'ENVIRONNEMENT :



Nos livres sont imprimés sur des papiers certifiés pour réduire notre impact sur l'environnement.



Le format de nos ouvrages est pensé afin d'optimiser l'utilisation du papier.



Depuis plus de 30 ans, nous imprimons 70 % de nos livres en France et 25 % en Europe et nous mettons tout en œuvre pour augmenter cet engagement auprès des imprimeurs français.



Nous limitons l'utilisation du plastique sur nos ouvrages (film sur les couvertures et les livres).

Sommaire

Introduction	9
1. Comprenez l'économie immobilière pour booster votre stratégie d'investissement	25
#1 – Sachez différencier un actif et un passif	27
#2 – Faites attention à la seule promesse de défiscalisation	29
#3 – Privilégiez le cash-flow à l'appréciation	30
#4 – Pensez toujours à la revente	32
#5 – Faites des arbitrages régulièrement	34
#6 – Le profit se fait toujours à l'achat	35
#7 – Essayez d'apporter de la valeur	36
#8 – L'achat de votre résidence principale n'est pas toujours rentable	37
#9 – En immobilier, les femmes ont le pouvoir	39
#10 – Intégrez toujours une période de vacance locative	40
#11 – N'espérez pas de plus-value	42
#12 – Développez en parallèle vos investissements non immobiliers	44
#13 – Soyez plus actif durant l'automne et l'hiver	46
#14 – Pensez en prix/m ²	48
#15 – Pensez à votre résultat net	50

#16 – Comprenez pourquoi, sur le très long terme, l’immobilier augmente	51
#17 – Faites attention à l’analyse macro	53
#18 – Faites un suivi mensuel du budget	55
#19 – Essayez de mutualiser les risques	57
2. Maîtrisez les concepts bancaires et fiscaux comme un pro	59
#20 – Essayez de faire financer votre acquisition à 110%	61
#21 – Réduisez au strict minimum votre apport personnel	62
#22 – Ne soyez pas trop fidèle à votre banque	64
#23 – Pensez à votre succession	66
#24 – Apprenez le vocabulaire immobilier	67
#25 – Vous n’avez pas besoin d’être riche pour investir dans l’immobilier	69
#26 – Demandez un différé de remboursement	71
#27 – Trouvez des sources de financement créatives	73
#28 – Trouvez d’abord une affaire, cherchez un financement ensuite	74
#29 – Faites appel à un comptable pour ne pas commettre d’erreurs	75
#30 – Soyez heureux de payer des impôts	77
#31 – Comparez la fiscalité locale	79
#32 – Établissez un plan fiscal	81
#33 – Attention à bien défiscaliser les bons travaux	83
#34 – Utilisez l’avantage fiscal sur la plus-value des résidences principales	85

3. Optimisez la gestion des travaux pour faire d'excellentes affaires	87
#35 – Effectuez vos rénovations au plus juste	89
#36 – Publiez une annonce de votre logement avant la fin des travaux	90
#37 – Faites toujours établir trois devis	91
#38 – Ajoutez une marge de 15 % sur vos travaux	92
#39 – Préparez une check-list de visite	93
#40 – Prévoyez des pénalités de retard sur les travaux	94
#41 – Achetez un cahier d'investisseur	96
#42 – Apprenez à déléguer les travaux	98
#43 – Faites imprimer des cartes de visite	100
#44 – Achetez des matériaux de qualité	101
#45 – Préparez une liste d'artisans « référencés »	102
#46 – Créez le coup de cœur dans votre annonce	104
#47 – Vérifiez toujours les PV d'Assemblée générale de copropriété	106
4. Devenez un excellent gestionnaire locatif de votre patrimoine	109
#48 – Réglez les problèmes des locataires sans tarder	111
#49 – Appliquez les concepts du <i>Home Staging</i>	112
#50 – Apprenez à prendre des photos efficaces	113
#51 – Offrez des cadeaux à vos locataires	115
#52 – Définissez le profil de votre locataire type	116
#53 – Pensez aux nouvelles tendances de société	118
#54 – Différenciez les critères de résidence principale et les critères locatifs	120
#55 – Déterminez correctement le montant de vos loyers	121

#56 – Préparez un plan du bien en 2D	123
#57 – Réagissez rapidement à tout impayé de loyer	125
#58 – Faites une sélection rigoureuse de vos locataires	127
#59 – Éduquez vos locataires	129
#60 – Discutez régulièrement avec vos locataires	131
#61 – Connaissez vos concurrents	132
#62 – Consultez votre Agence départementale d'information au logement (ADIL)	134
#63 – Planifiez les grosses dépenses et la maintenance	136
#64 – Parlez au voisinage	138
5. Appliquez les méthodes efficaces pour optimiser votre temps	139
#65 – Trouvez un agent immobilier dans votre secteur d'investissement	141
#66 – Définissez des actions et des tâches mesurables	142
#67 – Calculez votre salaire horaire	144
#68 – Dites-vous que l'immobilier est un jeu de long terme	146
#69 – Inspirez-vous des méthodes des pros	147
#70 – Plus vous cherchez, plus vous trouvez	149
#71 – Formez-vous, toujours	151
#72 – Pensez à investir à plusieurs	153
#73 – Trouvez un mentor	155
#74 – Mettez en place des procédures	157
#75 – Utilisez les outils technologiques	159
#76 – Lisez un livre par mois	160
#77 – Identifiez la Position, l'Objectif et le Besoin du vendeur	161
#78 – Passez à l'action	163

#79 – Développez des méthodes de calcul rapide	165
#80 – Inscrivez-vous à l’UNPI	166
#81 – Trop d’information tue l’information	167
#82 – Renseignez-vous toujours sur la loi	169
#83 – Négociez avec la technique du point médian	171
#84 – Discutez avec les petits commerçants	173
6. Adoptez le mental des Immo-Preneurs à succès	175
#85 – Collaborez avec les bons partenaires	177
#86 – N’abandonnez pas	178
#87 – Écrivez votre objectif et affichez-le sur votre fond d’écran	180
#88 – Favorisez les recommandations	182
#89 – Participez à des événements locaux	184
#90 – Gardez une trace écrite	185
#91 – Facilitez le travail des acheteurs lors de la revente	187
#92 – Ayez toujours un plan B	189
#93 – Faites des offres basses (même si l’agent immobilier refuse)	190
#94 – Considérez vos investissements comme le ferait un entrepreneur	192
#95 – Multipliez et croisez les sources	193
#96 – Lisez le livre <i>Influence et Manipulation</i>	194
#97 – N’ayez pas peur de dire que vous investissez	195
#98 – Détectez vos points faibles	197
#99 – Adoptez un style de vie frugal	198
#100 – Pensez toujours à votre matelas de trésorerie	200
#101 – Votre apparence compte	201
#102 – Devenez un maniaque des chiffres	202

#103 – Restez flexible	203
#104 – Utilisez le silence	205
#105 – La confiance s'établit avec le temps	207
#106 – N'écoutez pas votre oncle ou votre mère	209
#107 – Faites toujours des suivis et des relances	211
7. 17 principes bonus pour aller plus loin	213
#108 – Un appartement pour chaque enfant	215
#109 – Élargissez votre périmètre de recherche	217
#110 – Favorisez la relation plutôt que la transaction	219
#111 – Améliorez votre prise de décision	221
#112 – Arrêtez de (trop) vous comparer aux autres	223
#113 – La face nord vs la face sud	225
#114 – L'équation de la bonne affaire	227
#115 – Perdez du temps à visiter des mauvaises affaires	229
#116 – L'auto-discipline bat le talent	231
#117 – La stratégie « négociation duo »	233
#118 – Les 3 phases d'une rénovation rentable	235
#119 – Comment bien déléguer vos travaux	238
#120 – Un Immo-Preneur est un athlète	240
#121 – Le triangle de négociation	243
#122 – L'exécution vaut 100 fois plus que l'idée	245
#123 – Les 4 petites voix intérieures qui freinent les Immo-Preneurs	247
#124 – Le coût de la non-décision	250
Conclusion	253
Remerciements	255

Introduction

Êtes-vous prêt ?

Êtes-vous prêt à investir dans l'immobilier ?

D'après les sondages divers et variés effectués au cours des ans, environ 70% des Français (donc 45 millions de personnes !) seraient intéressés par l'investissement immobilier.

Vous n'êtes donc pas le seul à vouloir vous lancer dans cette formidable aventure.

Pourtant, si vous regardez bien autour de vous, quelle proportion de votre entourage a déjà investi ? Pour les plus chanceux, cela se compte sur les doigts d'une main...

Cela étant dit, le monde ne se limite pas à notre entourage proche.

D'après une enquête de 2022 (observatoire Groupe BPCE parc locatif privé) 13% des ménages français possèdent de l'immobilier locatif (soit environ 4 millions d'entre eux).

Il est difficile d'évaluer correctement ce nombre donc prenons-le avec des pincettes, mais cela donne un ordre de grandeur.

D'un côté nous avons 45 millions d'aspirants investisseurs et de l'autre, seulement 4 millions qui sont passés à l'action (pour les deux tiers) ou ont hérité (pour un tiers).

Un ratio inférieur à 1 sur 10.

Depuis que je m'intéresse à l'immobilier, j'ai donc entrepris de rencontrer ces investisseurs qui ont franchi le pas.

L'immobilier fait peur

La raison pour laquelle il existe un si grand écart entre le volume de gens «souhaitant» investir et ceux qui passent à l'action se trouve dans notre cerveau.

Une vaste majorité de gens est consciente que l'immobilier est une façon puissante et tangible de créer, de protéger et de transmettre un patrimoine, mais en parallèle, elle n'arrive pas à dépasser certains schémas mentaux fortement ancrés dans nos cerveaux.

Elle est littéralement parasitée par des petites voix négatives empêchant de passer à l'action.

Depuis que j'ai fondé Invest Immo Club, j'ai eu l'occasion de rencontrer des centaines d'apprentis-investisseurs. Et parmi ces gens, beaucoup avaient les mêmes blocages, à des degrés plus ou moins élevés.

Peut-être que vous vous reconnaissez dans l'un de ces trois arguments le plus souvent mis en avant :

Argument #1 – «Je n'ai pas ce qu'il faut!»

- Mon travail me prend déjà beaucoup de temps. Sans compter ma famille et mes loisirs...
- Je ne suis pas un pro du bâtiment. Tout cela paraît difficile...
- J'ai à peine quelques milliers d'euros d'économies, impossible d'emprunter...
- Personne dans mon entourage ne fait cela...

Argument #2 – «Je n'ai pas envie de tout perdre»

- Les prix immobiliers sont trop volatils (la crise de 2008 l'a prouvé);
- Si les locataires ne paient pas, je devrais quand même rembourser le prêt. Et cela me coûtera encore plus cher s'ils détruisent l'appartement...
- Si c'était si facile, tout le monde le ferait.

Argument #3 – « Dans ma région, c'est impossible »

- Je suis dans une grande ville: impossible de trouver un bien qui s'autofinance.
- Dans une petite ville: il n'y a pas assez de demandes locatives!
- Seules les personnes qui connaissent des agents immobiliers ou des notaires ont une chance. Et encore!

Ne vous inquiétez pas, ce type de réflexion est tout à fait normal.

L'influence (forte) de notre environnement

L'une des choses qui me fascinent le plus chez les enfants c'est la spontanéité.

Plus ils sont petits, plus ce comportement est marqué. Puis, avec l'âge, les normes et les codes conduisent inévitablement à tempérer cette spontanéité.

Ce que l'on peut en déduire c'est que personne n'arrive dans ce monde avec un stock d'idées à la naissance. La plupart de nos faits, de nos gestes, de nos actions et de nos idées sont influencés et « enseignés » par les gens que nous côtoyons.

L'humain est un animal qui se développe par mimétisme.

De façon schématique, il existe trois niveaux d'influences.

Trois niveaux qui permettent de construire nos pensées et ainsi bâtir notre référentiel, celui qui nous permet de juger quand nous avons une décision à prendre. Qui nous pousse vers tel ou tel agissement.

Cercle #1 – Notre famille

« Les chiens ne font pas des chats », dit le proverbe populaire.

Effectivement, lorsque vous débarquez dans ce monde, vous n'êtes pas encore tout à fait fini. Et surtout cérébralement !

L'une des tâches les plus importantes de vos parents est alors de vous aider à vous construire mentalement. Mais cela ne s'arrête pas aux premiers mois de la vie. En réalité, l'influence des pensées de vos parents (et de votre famille en général) sera imprimée en vous pendant très longtemps.

Seul un travail actif de remise en question pourra permettre de vous en affranchir. Surtout pour les pensées négatives.

Cercle #2 – Notre entourage

Le célèbre entrepreneur et écrivain, Jim Rohn, disait que nous sommes, en tant qu'individu, « la moyenne des cinq personnes que nous côtoyons le plus ».

Faites le test : demandez aux cinq personnes que vous côtoyez le plus ce qu'elles pensent de l'investissement immobilier locatif.

Vous comprendrez pourquoi vous avez ces petites voix.

Cercle #3 – Notre société

De façon chronologique, après vos parents, la deuxième source de conditionnement la plus importante concernant vos pensées est le système scolaire. La fameuse « Éducation nationale ».

Cette institution est censée faire de vous un bon citoyen et, au passage, vous fournir le savoir et les compétences pour « réussir votre vie ».

Or, avez-vous déjà eu un cours de « développement personnel » à l'école ? Puisque tout notre modèle occidental est basé sur une économie capitaliste, il serait pertinent d'enseigner à chaque individu comment gérer ses « finances personnelles » pour s'en sortir le mieux possible.

Malheureusement, ce sont d'autres notions que l'on vous a enseignées...

Besoin de nouveaux modèles

Heureusement, il est possible de changer nos pensées afin de faire taire les petites voix négatives.

Cela n'est pas la chose la plus facile mais elle est indispensable.

Et c'est tout l'objectif de ce livre.

L'idée principale est d'essayer de vous transmettre de nouveaux modèles auxquels vous pouvez vous identifier.

Votre cerveau pourra ainsi, petit à petit, effacer les schémas mentaux négatifs qui le remplissent.

Pour cela je vous propose une approche un peu particulière.

Un angle différent des autres ouvrages que vous avez pu lire sur le sujet de l'immobilier, et qui sont répartis généralement en deux catégories :

Catégorie #1 – Les livres « techniques »

Plus ou moins conçus comme des manuels scolaires, les livres techniques ont pour vocation de vous transmettre de la théorie et du savoir factuel.

Ce sont de parfaits ouvrages pour vous donner un cadre et poser les bases de l'apprentissage en immobilier.

Tout comme les manuels scolaires sont importants pour acquérir un socle de savoir dans les nombreuses disciplines enseignées à l'école ou lors des études supérieures.

Face à un sujet inconnu, ils permettent de démystifier et diminuer l'appréhension.

Catégorie #2 – Les livres « mono-biographiques »

D'un autre côté vous avez également accès à des ouvrages écrits par des investisseurs qui souhaitent partager leurs expériences.

Ce sont des livres très inspirants et souvent plaisants à lire car ils sont moins impersonnels que les livres « techniques ».

En nous plongeant dans la tête de l'auteur, il est plus facile de s'identifier et d'appliquer certains schémas psychologiques pour contrecarrer nos petites voix négatives.

Néanmoins, il existe un inconvénient évident: ces livres racontent l'histoire d'une seule personne.

Or, il existe autant de stratégies et de manières de se lancer dans l'immobilier que d'individus.

L'approche Invest Immo Club

Le parti pris par Invest Immo Club au travers de ce livre est de vous présenter un éventail d'expériences multiples.

Puisqu'il existe une immensité de manières et de profils, pourquoi se limiter à seulement un point de vue ?

En vous plongeant dans ce livre, vous plongerez également dans des dizaines d'histoires partagées par des investisseurs et bailleurs locatifs que j'ai eu l'occasion de rencontrer.

Mais pas n'importe lesquelles.

Ces témoignages proviennent principalement d'individus ayant réussi à faire des investissements rentables.

J'insiste sur ce point car, malheureusement, je pense que sur les quatre millions de bailleurs recensés en France, la plupart sont loin d'être rentables ! Leur investissement leur coûte de l'argent chaque mois, au lieu de leur en rapporter.

Certains des témoignages m'ont été faits uniquement à l'oral et j'ai donc fait un travail de retranscription d'après mes souvenirs de ces conversations.

Parfois, j'ai dû les re-contextualiser pour que vous compreniez bien le sens général du point abordé.

Au final, comme indiqué dans le générique de début de certains films, les retours d'expériences compilés dans ce livre sont inspirés d'histoires vraies (tout en étant librement adaptées pour vous offrir une lecture simplifiée).

Le concept d'Immo-Preneur

Au fil des chapitres, vous remarquerez un terme qui revient souvent :
la notion d'Immo-Preneur.

En effet, au cours des multiples rencontres et discussions qui ont permis l'écriture de ce livre, je me suis rendu compte d'un point commun majeur entre tous les investisseurs les plus actifs et efficaces.

Un point commun dans leurs manières d'appréhender cette activité parallèle (qui devient souvent une passion).

Tout simplement, ils considèrent leurs projets d'investissements comme une petite entreprise !

Quand on y réfléchit, le parallèle est finalement assez naturel.

Lorsque l'on mène une opération immobilière de A à Z, il est nécessaire de maîtriser des domaines aussi variés que le juridique, la gestion de locataires, la rénovation, la recherche de financement, la fiscalité, les démarches administratives, la mise en location, la négociation...

Des sujets très similaires à ceux qu'un dirigeant de petite entreprise rencontre au quotidien.

Le terme Immo-Preneur est donc la contraction des mots « Immobilier » et « Entrepreneur » :

- être un Immo-Preneur, c'est arrêter de considérer l'investissement immobilier comme un hobby et commencer à agir de façon professionnelle ;
- être un Immo-Preneur, c'est avoir une vision, des objectifs et un plan d'action clairs qui vous guident dans vos investissements ;

- être un Immo-Preneur, c'est mettre une place des processus et une méthodologie pour réussir à optimiser votre temps ;
- enfin, être un Immo-Preneur, c'est savoir s'entourer, se concentrer sur ses compétences fortes et apprendre à déléguer les tâches chronophages.

L'investissement immobilier n'est peut-être pas «à la mode» et il peut même parfois susciter des commentaires négatifs.

À l'inverse, «l'entrepreneur» jouit d'un capital sympathie beaucoup plus élevé. Qui va d'ailleurs en grandissant.

Pour toutes ces raisons, mon plus grand souhait est, qu'après avoir lu ce livre, vous puissiez vous déclarer à vous-même (et à votre entourage):

«Je suis un Immo-Preneur».

À qui s'adresse ce livre ?

Ce livre est sans doute avant tout destiné aux débutants.

Contenant de nombreux exemples divers et variés, toute personne débutante pourra trouver dans ce livre une histoire qui lui parle.

Quelle que soit votre situation, vous trouverez un témoignage auquel vous pourrez vous identifier :

- que vous soyez jeune ou plus âgé,
- que vous gagniez un SMIC ou un salaire confortable,
- que vous soyez célibataire ou en couple,
- que vous viviez dans une grande métropole ou un petit village,
- que vous soyez bricoleur, littéraire ou plutôt matheux,
- que vous possédiez votre résidence principale ou soyez locataire,
- que vous résidiez en France métropolitaine ou en Outre-Mer,
- que vous soyez salarié ou indépendant...

☞ Ce livre s'adresse à vous si vous cherchez de l'inspiration.

☞ Ce livre s'adresse à vous si vous souhaitez acquérir une vision « entrepreneuriale » de l'investissement immobilier.

☞ Ce livre s'adresse à vous si vous désirez devenir un Immo-Preneur.

Cela dit, si vous avez déjà commencé à investir, vous trouverez certainement quelques points très intéressants à appliquer.

En effet, il existe tellement de subtilités et de facettes différentes dans l'univers immobilier que n'importe quel expert pourrait continuer à se former continuellement.

Comment lire ce livre ?

Ce livre a été imaginé comme une succession de courtes histoires, chacune mettant en lumière un point, une anecdote ou un concept unique qui vous permettra d'élargir votre réflexion.

De manière générale, ces histoires sont complémentaires. Vous y retrouverez les concepts principaux de l'investissement immobilier (rentable) en fil rouge tout au long des témoignages.

Parfois, certaines histoires vous sembleront contradictoires. Ne vous inquiétez pas, cela est totalement volontaire. Vous devrez alors vous poser la question ; « quelle voix me parle le plus ? ».

En fonction de votre profil, de vos préférences et de vos expériences de vie, il y aura toujours un point de vue qui fera plus de sens qu'un autre à vos yeux.

Les différentes histoires étant complètement indépendantes, il est tout à fait possible de les lire de façon non linéaire. Néanmoins, je pense que pour une première lecture, la plupart d'entre vous aborderont l'ouvrage en suivant les pages dans l'ordre.

Afin de vous guider dans cette aventure, nous avons choisi (avec l'éditeur) de regrouper les différentes histoires au sein de six thématiques.

Thématique 1 : Comprenez l'économie immobilière pour booster votre stratégie d'investissement.

Thématique 2 : Domptez les concepts bancaires et fiscaux comme un pro.

Thématique 3 : Maîtrisez les travaux pour faire d'excellentes affaires.

Thématique 4 : Devenez un excellent gestionnaire locatif de votre patrimoine.

Thématique 5 : Appliquez les méthodes efficaces pour optimiser votre temps.

Thématique 6 : Adoptez le mental des Immo-Preneurs à succès.

La rubrique « Pour aller plus loin »

À la fin de certaines principes, vous découvrirez une section nommée « Pour aller plus loin ».

Le principe est de vous donner la possibilité de creuser certaines notions de manière plus interactive en vous rendant sur une page spécifique du site web www.investimmoclub.com

Pour quelles raisons ai-je décidé de procéder ainsi plutôt que de tout incorporer directement dans le livre ? C'est très simple, il y en a trois :

- **Raison #1 :** en fonction de votre niveau de connaissances, vous pouvez avoir envie ou non d'aller plus dans le détail. Les ressources mentionnées permettent cela sans trop alourdir le livre.
- **Raison #2 :** les références (sites internet, textes de lois, outils en ligne) sont susceptibles de devenir obsolètes rapidement et je n'aurai aucun contrôle dessus. À l'inverse, les pages de mon site internet resteront actives et mises à jour régulièrement afin de vous offrir une aide toujours actualisée.
- **Raison #3 :** parfois une image, une vidéo ou tout autre support multimédia est clairement mieux pour vous aider à assimiler une idée.

Profitez donc au maximum de ces références !

Au fait, qui suis-je ?

Je m'appelle Bruno et je suis le fondateur d'Invest Immo Club.

Après un diplôme d'ingénieur et un diplôme d'une grande école de commerce, j'ai découvert (un peu tard) que le monde du salariat n'était finalement pas pour moi. Je me suis donc demandé comment je pourrais générer des revenus pour subvenir à mes besoins et à ceux de mes proches.

En lisant les biographies d'hommes d'affaires célèbres, je me suis rendu compte que la meilleure méthode consistait à créer des sources de revenus variées. Notamment en fondant des entreprises.

Je me suis donc lancé.

Après avoir créé trois entreprises, je me suis intéressé à l'investissement immobilier, un domaine qui peut également générer des revenus de façon duplicable. Pour réaliser cela, il convient néanmoins d'appliquer une vision d'entrepreneur et, comme toujours, d'utiliser les méthodes approuvées par d'autres.

C'est ainsi que je me suis mis à rencontrer d'autres investisseurs, puis à organiser des événements pour nous rassembler plus fréquemment.

Aujourd'hui, j'ai investi dans cinq lots (quatre appartements et un local commercial) et un immeuble de rapport.

En synthétisant les retours d'expériences de centaines d'investisseurs rencontrés (débutants et initiés), j'essaie de proposer des méthodes pragmatiques et surtout répliquables.

Des méthodes clairement inspirées du monde de l'entrepreneuriat.

Mon objectif? Aider concrètement chaque personne motivée à générer des revenus complémentaires via l'immobilier.

Et démocratiser le concept d'Immo-Preneur.

BONUS

Est-ce que vous avez le sentiment de vous sentir un peu seul quand vous abordez votre envie d'investir dans l'immobilier ?

Si c'est le cas, je vous comprends.

C'est également ce que j'ai ressenti au départ de mon aventure.

Si vous êtes vraiment motivé pour avancer et développer votre petite entreprise immobilière alors j'aimerais vous proposer de rejoindre notre groupe Facebook secret Invest Immo Club.

Les conditions d'accès à ce groupe sont volontairement restrictives, afin de garder une grosse énergie. Un Immo-Preneur doit chercher à développer son réseau et ne pas rester sagement dans son coin.

Si vous pensez avoir la mentalité nécessaire, voici comment postuler :

- **Étape #1 :** prenez-vous en photo avec le livre. Vous pouvez montrer votre tête ou non, vous mettre en situation (sur un chantier, en visite d'un bien immobilier, sur la plage, en voiture,...)
- **Étape #2 :** envoyez la photo à [Bruno@InvestImmoClub.com](mailto: Bruno@InvestImmoClub.com)

C'est tout !

Ensuite, je vous enverrai le lien pour rejoindre le groupe secret. Vous pourrez alors profiter des conversations, découvrir les astuces des autres membres, poser vos questions, partager de bonnes adresses, etc.

Je suis impatient de vous y retrouver !

1

Comprenez
l'économie
immobilière
pour booster
votre stratégie
d'investissement

#1 – Sachez différencier un actif et un passif

Actif et passif sont deux notions économiques indispensables à connaître pour investir intelligemment. Même si vous n'aimez pas la théorie, c'est pourtant crucial. Dans tout bilan d'une entreprise, il y a une colonne «actifs» et une colonne «passifs». Pourtant, au-delà de ces notions de comptabilité d'entreprise, j'ai une définition plus personnelle des actifs et des passifs applicables pour moi en tant que particulier.

Un passif, selon moi, est un élément de mon patrimoine qui ne me rapporte rien, ou pire, qui me coûte de l'argent. Un actif, à l'inverse, me rapporte de l'argent maintenant ou prend de la valeur sur le long terme. Pour certaines choses, c'est simple. Un prêt à la consommation est un passif. Une voiture personnelle achetée neuve est un passif (elle perd instantanément de la valeur le jour de l'achat). Dans la catégorie des actifs, je range mes actions à fort dividende et mes investissements locatifs achetés qui génèrent du cash-flow positif. Mais également les deux formations que j'ai payées l'an dernier.

Cependant, il est important de nuancer. Parfois, certains éléments sont un peu trompeurs. Si un emprunt est un passif, mieux vaudrait alors ne pas en contracter. Pour répondre à cette question, je pense que si c'est un emprunt pour financer un appartement qui dégage du cash-flow, alors il ne faut pas hésiter. Au contraire, si c'est pour un investissement qui vous coûte de l'argent chaque mois et pour lequel il est difficile de garantir une hausse du prix dans les 10 ans (exemple parfois triste des investissements Pinel), alors moi, je dis non.

Autre exemple, à propos des voitures. Comme je l'ai déjà dit, une voiture neuve pour usage personnel est un pur passif selon moi. Par contre, j'ai commencé à acheter deux voitures datant des années 80. Catégorisées «voitures de collection», celles-ci prennent de la valeur. Pour moi, c'est donc un actif. Et si l'on parle de la voiture achetée pour un taxi, ce qui lui

permet de générer des revenus chaque jour, alors cela est plutôt à ranger dans la colonne des actifs.

Bref, si ce n'est déjà fait, je vous invite à lire le livre de Robert Kiyosaki, *Père Riche, Père Pauvre*, qui illustre très bien ces concepts. Pour déterminer les actifs et les passifs parmi chaque élément de patrimoine personnel, je me pose les deux questions suivantes :

- ? Est-ce que ça me rapporte plus d'argent que ça ne m'en coûte ?
- ? Comment évoluera sa valeur ? Dans 10 ans ? Dans 20 ans ?

Pour aller plus loin :

- Analyse du livre de Robert Kiyosaki – www.InvestImmoClub.com/Principe1

#2 – Faites attention à la seule promesse de défiscalisation

Avez-vous déjà rencontré un vendeur de produits immobiliers défiscalisants ? Après de nombreux calculs savants, la conclusion de ce dernier est souvent : « Vous allez donc effacer X milliers d'euros sur la période, pour un effort d'épargne mensuel de seulement Y euros ». La fin de la phrase signifie simplement que vous allez acheter un produit déficitaire, c'est-à-dire un produit qui vous coûte plus qu'il ne vous rapporte. Vous voyez le problème ?

Pour vous aider à comprendre, il faut vous dire que les produits défiscalisants sont imaginés par le gouvernement dont l'intérêt premier n'est clairement pas de vous rendre plus riche. Ces incitations fiscales servent plutôt à faire tourner l'industrie de la construction immobilière... Car oui, l'industrie du bâtiment a toujours été une bonne variable pour aider les gouvernements : augmenter les recettes fiscales, créer des emplois (dans le bâtiment), améliorer l'offre de logement...

Et puis ne parlons pas de la revente, après les années de défiscalisation (6, 9 ou 12 ans pour les investissements Pinel, par exemple). Certains investisseurs se sont retrouvés complètement bloqués, majoritairement pour deux raisons :

- le bien ne s'était pas apprécié comme prévu ;
- tous les autres appartements de l'immeuble étaient en vente simultanément.

#3 – Privilégiez le cash-flow à l'appréciation

[Témoignage d'un couple d'Immo-Preneur en Loire-Atlantique]

Bien malin celui qui arrive à prédire l'avenir avec exactitude. On peut même dire que c'est un grand fantasme de l'être humain et on comprend tout à fait pourquoi. Celui qui détient ce pouvoir possède un énorme avantage. Malheureusement personne (à ma connaissance) n'est devin. Dans l'immobilier en l'occurrence, ceux qui ont bénéficié d'une période de forte appréciation l'ont davantage dû au hasard qu'à une stratégie reproductible. Je l'ai moi-même vécu.

En 2001, encore trentenaire, avec ma compagne, nous décidons d'investir dans la pierre dans un quartier de ma ville natale. Nous achetons un T2, pour le proposer aux jeunes couples, profil classique des locataires dans ce quartier. L'appartement a été totalement refait par un marchand de biens. Il est légèrement plus cher que le prix du marché ancien dans la zone, mais c'est un vrai coup de cœur. Nous avons 50 € à rajouter au loyer chaque mois pour couvrir la mensualité de l'emprunt. Un an plus tard, la mairie annonce prolonger le tramway exactement vers ce quartier. En 2007, le tramway était fini et le prix de notre bien avait doublé.

Entre-temps, convaincu du potentiel de cette zone, nous avons décidé d'acheter un autre T2. Neuf cette fois. C'était en 2004 et les promoteurs avaient lancé des programmes le long du tracé du tramway. Cette fois, nous avons payé plus cher. D'abord parce que c'était un bien neuf. Et ensuite car c'était dans une zone devenue officiellement en expansion. L'effort d'épargne était de 320 € chaque mois. Mais nous croyions au quartier et en plus, une incitation fiscale (Loi de Robien) nous permettait de « regagner » une partie de ces sommes en réduction d'impôts. Le but était de revendre après 9 ans avec une plus-value.

Malheureusement, en 2008, la crise des subprimes éclata. En France, cela eut moins d'impact qu'aux USA mais les prix ont quand même chuté. Ainsi, en 2015, lorsque nous avons revendu, ce fut avec une décote de 20% par rapport à l'achat. En 2010, nous avions déjà compris que nous serions perdants avec ce bien.

Depuis, nous avons racheté deux autres T2 dans d'autres quartiers un peu moins « en vue » que le premier. Cette fois sans espérer de plus-value, mais en visant un cash-flow positif. Pour cela, nous avons acheté des biens à des prix en dessous du marché, avec des travaux. En proposant de bonnes prestations, nous avons trouvé des locataires très facilement. Et avec des loyers en constante progression, j'arrive même à augmenter mon cash-flow. Je vous le dis, aujourd'hui je préfère gagner un peu d'argent chaque mois « à coup sûr ». Et si jamais le bien vient à s'apprécier dans les années suivantes, alors c'est un bonus.

Pour aller plus loin :

- Infographie sur l'autofinancement et la création de cash-flow : www.InvestImmoClub.com/Principe3