

LA BOÎTE À OUTILS

DE L'

investissement immobilier

Timothé Letrilliart

55

outils
clés en main

DUNOD

Crédits iconographiques :

© Simple Line – Shutterstock p10 • p12 • p20 • p22 • p26 • p36 • p52 • p58 • p68 • p92 • p126 • p128 • p138 • 154 • 160 • p 172-
p 174 • p182 • © Lakuku Vector – Shutterstock p14 • p96 • p112 • p122 • p158 • © Tetiana Yurchenko – Shutterstock p16 • 114 •
p180 • © Vlad Ra27 – Shutterstock p30 • © Pita Design – Shutterstock p32 • p48 • p62 • © OneLineStock – Shutterstock p40 • p46
• p64 • p86 • p186 • © LittDesign – Shutterstock p44 • p56 • © Navalnyi – Shutterstock p72 • © Derplan13 – Shutterstock p 84 •
© GM Vector – Shutterstock p 80 • p82 • p164 • p184 • © samui – Shutterstock p 90 • © Tiverets – Shutterstock p 108 • © Mansoor
Aliart – Shutterstock p116 • © Yub780 – Shutterstock p118 • © tyasdrawing – Shutterstock p132 • © Back one line – Shutterstock
p136 • © JabaWeb – Shutterstock p168 • p178 • © NikVector – Shutterstock p188 • © MegaShabanov – Shutterstock p190

Éditorial : Guillaume Clapeau et Sandrine Paniel

Fabrication : Maud Gilles

Maquette de couverture et de l'intérieur : mokmok.agency

Mise en page : Belle Page

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).

© Dunod, 2024

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

www.dunod.com

ISBN 978-2-10-085886-6

VOUS AUSSI, AYEZ LE RÉFLEXE

Boîte à outils

Des outils
classés par
dossiers
thématiques

5
DOSSIER


IMAGE ET NOTORIÉTÉ

“
Être le meilleur est bien,
car tu es le premier.
Être unique est encore mieux,
car tu es le seul.”

Wilson Kanadi

Une présentation
visuelle de chaque outil

Exercices



EXERCICE 1 : PHÉNOMÈNE DE CONCENTRATION

- Formez les yeux, représentez-vous le chiffre 1.
- Lorsque vous le voyez clairement en pensée, effacez de votre esprit l'image du chiffre 1.
- Représentez-vous le chiffre 2. Continuez ainsi jusqu'à 10.

EXERCICE 2 : LA MÉTHODE DE « L'ÉCOUTE AVEC LE CŒUR »

La technique se résume en cinq questions

- Que s'est-il passé ?

Quelle émotion avez-vous ressentie ?

Qu'est-ce qui a été le plus difficile pour vous ?

Outil 33

Le Personal Branding

En quelques mots

Le Personal Branding ou la gestion de sa marque personnelle est un outil de réflexion et de mise en œuvre d'actions définies visant à contribuer à la construction de son image personnelle.

En marketing de soi, le Personal Branding est l'ensemble des moyens, techniques et canaux que l'on va utiliser afin de construire son identité, se rendre visible et se promouvoir de façon pertinente et efficace.

À l'instar des entreprises qui créent des marques, les rendent visibles, développent leur notoriété et travaillent leur image, il est possible et utile de construire et mettre en avant sa propre « marque ».

LES COMPOSANTES DE LA VALEUR DE L'EXPÉRIENCE POUR LE CLIENT

Composante de la valeur perçue	Résultats apportés par l'entreprise à l'égard de cette valeur
Professionnel	Des offres précises, des services personnalisés et adaptés, ou des dispositifs gratuits.
Seul économiser ou gagner de l'argent	Une expertise reconnue.
Respecter le temps ou respecter le matériel achetée par le client	

Des exemples,
cas ou exercices
pour approfondir

La Boîte à outils

DES OUTILS OPÉRATIONNELS TOUT DE SUITE

MANAGEMENT / LEADERSHIP

Agilité

Dir. N. Van Laethem

Animer vos réunions

F. Gillet-Goinard, L. Maimi

Chef de projet, 3^e éd.

J. Maes, F. Debois

Conduite du changement et de la transformation, 2^e éd.

D. Autissier, J.M. Moutot, K. Johnson, et al.

Innovation managériale

D. Autissier, E. Métais-Wiersch, J.-M. Peretti

Intelligence collective, 2^e éd.

B. Arnaud, S. Caruso Cahn

Leadership, 2^e éd.

J.-P. Testa, J. Lafargue, V. Tilhet-Coartet

Management

V. Dicecca, P. Guillou

Management à distance

S. Levillain Desmarcheller

Management transversal, 2^e éd.

J.-P. Testa, B. Déroutède

Manager de managers

A. Hamayon, J. Isoré, J.-P. Testa

Manager leader, 2^e éd.

P. Bélorgey, N. Van Laethem

Motivation

S. Micheau-Thomazeau, L. Thomas

Organisation, 3^e éd.

B. Pommeret

STRATÉGIE D'ENTREPRISE

Acheteur, 3^e éd.

S. Canonne, P. Petit

Analyse des données

C. Coron

Consultant, 2^e éd.

P. Stern, J.-M. Schoettl

Design thinking, 2^e éd.

E. Brunet

Développement durable et RSE

V. Maymo, G. Murat

Digital en entreprise

Dir. C. Lejealle

Gamification

A. Duarte, S. Bru

Innovation, 2^e éd.

G. Benoit-Cervantes

Lean, 3^e éd.

R. Demetrescoux

Méthode OKR

L. Morisseau

Négociation, 2^e éd.

P. Stern, J. Mouton

Preuve de concept (POC)

C. Corvasce, J.-C. Rolland

Stratégie, 4^e éd.

B. Giboin

Supply chain, 2^e éd.

A. Perrot, P. Villemus

GESTION / FINANCE / COMPTABILITÉ

Auditeur financier, 3^e éd.

S. Boccon-Gibod, E. Vilmin

Comptabilité, 3^e éd.

B. Bachy

Contrôle de gestion, 2^e éd.

C. Selmer

Qualité, 5^e éd.

F. Gillet-Goinard, B. Seno

Finance d'entreprise, 4^e éd.

C. Selmer

Santé – Sécurité – Environnement, 4^e éd.

F. Gillet-Goinard, C. Monar

RESSOURCES HUMAINES / FORMATION

Bilan de compétences

N. Van Laethem

Coaching, 3^e éd.

B. Ammiar, O. Kohneh-Chahri

CSE, 2^e éd.

A.-L. Smaguine

Dialogue en entreprise

A. Stimec, A. Benitah

Facilitation

E. Brunet, A. Monot

Formateurs, 4^e éd.

F. Bouchut, F. Cuisiniez, I. Cauden, et al.

Gestion des conflits, 2^e éd.

J. Salzer, A. Stimec

Onboarding

S. Loureiro

QVCT

S. Boutet, S. Larabi, A. Motte

Ressources Humaines, 3^e éd.

A. Haegel

Télétravail

G. Epitalon, F. Gault, C. Rabineau

MARKETING / COMMUNICATION

Communication, 5^e éd.

B. Jézéquel, P. Gérard

Community manager, 2^e éd.

C. Pellerin

Conférencier, 2^e éd.

C. Morlet, B. Deloupy

Développer son activité sur le Web

P. Gastaud, S. Truphème

Écrire pour le web, 2^e éd.

M. Gani

Facebook Ads et Instagram Ads

C. Pellerin

Génération de Leads

P. Gastaud

Google Ads

C. Pellerin

IA génératives pour créer du contenu

J. Pibourret, S. Beaujault

Inbound marketing et growth hacking

S. Truphème, P. Gastaud

Instagram

C. Pellerin

LinkedIn, 2^e éd.

J. Pibourret

Marketing, 4^e éd.

N. Van Laethem, B. Durand-Mégret

Marketing digital, 2^e éd.

S. Truphème, P. Gastaud

Marketing vidéo

T. Gasio

Podcast

V. Béjot

Réseaux sociaux

C. Pellerin

SEO

B. Thiers

Stratégie digitale, 2^e éd.

C. Headley, C. Lejealle

COMMERCIAL / RELATION CLIENT

Commercial, 4^e éd.

P. Bélorgey, S. Mercier

E-commerce, 2^e éd.

C. Delabre

Expérience client, 3^e éd.

L. Chabry, F. Gillet-Goinard, R. Jourdan

Librairie, 2^e éd.

C. Meneghetti, J.-C. Millois

Négociation commerciale

F. Vendeuvre, B. Lefèvre

ENTREPRENEURIAT

Business plan

M. Douchy

Création d'entreprise, éd. 2024

C. Léger-Jarniou, G. Kalouisis

Crowdfunding

N. Dehorter, F. Clodic-Tanguy, M. Dubois

Freelance

S. Moran

Levée de fonds

D. Bernard, C. Tremblais, A. Magnin, et al.

Micro-entrepreneur, 3^e éd.

C. Selmer, J. Hellart

EFFICACITÉ / BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL

Améliorer sa mémoire et sa concentration

X. Delengaigne, C. Maitre

Animer vos réunions, 2^e éd.

F. Gillet-Goinard, L. Maimi

Bien-être au travail, 2^e éd.

C. Huet, G. Rohou, L. Thomas

Confiance en soi, 2^e éd.

A. Leibovitz

Créativité, 3^e éd.

F. Debois, A. Groff, E. Chenevier

Développement personnel

L. Lagarde

Écrits professionnels

V. Le Broussois

Efficacité professionnelle, 2^e éd.

P. Bélorgey

Gestion du stress, 2^e éd.

G. du Penhoat

Gestion du temps, 2^e éd.

P. Bélorgey

Intelligence émotionnelle, 2^e éd.

C. Peres-Court, M.-E. Launet

Mind mapping, 3^e éd.

X. Delengaigne, M.-R. Delengaigne

Orthographe

A. Ponsonnet

Pensée visuelle

C. Tsiang, B. Lhuillier

Personal Branding

S. Moran, N. Van Laethem

Prendre la parole en public

A. Leibovitz

Préparer sa retraite

Kleinbauer et al.

Process Communication Model®

P. Bélorgey

Psychologie positive au travail

B. Arnaud, E. Mellet

Relaxation

L. Histel-Barontini

Résolution de problèmes complexes

A. Elviro

Santé au travail

C. Vasey

Soft skills

N. Van Laethem, J.-M. Josset

Attention

Les informations fournies dans ce livre ne doivent pas être considérées comme des conseils juridiques, fiscaux, comptables ou financiers, ni comme une sollicitation ou recommandation à l'investissement.

Bien que toutes les précautions aient été prises lors de la rédaction, l'auteur ne peut en aucun cas être tenu responsable de l'interprétation des informations, ni des conséquences directes ou indirectes résultant de leur utilisation.

Les investisseurs sont invités à multiplier les sources d'information, et en cas de doute spécifique, à se faire accompagner individuellement.

Remerciements

Merci à mes parents, qui m'ont enseigné les valeurs de l'humilité et du travail. Merci à ceux qui m'ont apporté leur soutien, leurs encouragements, leur affection et sans lesquels je n'aurais pas pu élaborer cet ouvrage :

- Pierrette Paillet, pour son aide à la relecture.
- Marin Sentilhes, graphiste professionnel qui m'a aidé à structurer mes pensées.
- L'ESCP Business School : direction, personnel enseignant et administratif.

Avant de commencer



Une année fait parfois l'ouvrage d'un siècle

Victor Hugo

Avant de parler des outils, il faut travailler sur la boîte, c'est-à-dire sur vous. **Vous êtes l'outil le plus important** : votre état d'esprit, votre vision d'investisseur et les actions que vous allez mettre en place.

Définir un but précis

Vos objectifs immobiliers et financiers doivent être définis, clairs et visibles. Affichez-les sur le mur en face de votre bureau. Plus vous les verrez, plus votre volonté de les réaliser grandira. Constituez-vous une liste d'objectifs : 5 objectifs à réaliser à court terme, 5 objectifs à réaliser à moyen terme et 5 objectifs à réaliser à long terme.

Prendre des décisions strictement rationnelles

Les acheteurs ont tendance à faire preuve d'émotivité en achetant un bien sur un coup de cœur. Soyez vigilant ! Un investisseur sérieux prend ses décisions avec sa tête et non avec son cœur. Domptez le sentimentalisme. Les chiffres parlent bien plus que l'affect, qui peut se révéler dangereux dans le processus d'investissement immobilier.

Comprendre la notion et les types de risques

Il est important de comprendre que l'investissement immobilier, bien que placement souvent sécuritaire, représente un risque. Vous devez être en mesure de l'assumer pleinement, aussi bien en ce qui concerne l'argent investi, que le temps consacré dans vos projets, et ce, d'autant plus dans ce type d'investissement qui est moins « liquide » (rapide et facile à vendre) que des actions, ou tout autre investissement boursier. De plus, grâce au levier, vous pouvez emprunter des sommes importantes, qu'il faudra gérer avec attention et donc dans des investissements qui correspondent parfaitement à votre projet et aux risques que vous êtes prêt à prendre. Adoptez une mentalité positive, mais toujours pessimiste, dans le cadre de l'estimation de vos charges et loyers. Les aléas surviennent plus souvent qu'on ne le pense. Soyez donc prudent vis-à-vis de votre rentabilité, qui pourrait être affectée.

Réaliser des actions concrètes

Soyez déterminé et prêt à tous les efforts pour atteindre le but fixé. Visez des rendements intéressants lorsque vous serez suffisamment expérimenté. Une rentabilité de 10-12% brut commence à être intéressante, pour autant, appropriez-vous d'abord le processus, avec des investissements assez sécurisants. Commencez par des studios ou des petits appartements. Une fois que vous serez plus expérimenté, vous pourrez viser des opérations de plus grande envergure. Pour ce faire, il est également important d'apprendre par vous-même, par la pratique. Effectuez certains travaux vous-même, bricolez... Trois leviers peuvent être actionnés pour maximiser votre rentabilité : le levier « travaux », le levier bancaire et le levier fiscal.

Lancez-vous, commettez des erreurs, recommencez, encore et encore. Tout le travail réalisé en amont, sur la partie théorique, ne vous servira que si vous passez à l'action. Cela représente 80% du travail.

Essayer les refus

Montrez-vous patient, mais réactif. Il faut parfois visualiser des biens pendant un certain temps et se montrer à l'affût lorsqu'une bonne opportunité ou qu'une anomalie de marché se présente. Soyez prêt à essayer des refus, notamment dans le cadre de la négociation des biens ou du financement. Il s'agit d'un exercice où il faudra être ambitieux et donc logiquement écarté par des vendeurs ou des banquiers. La patience et la résilience finiront par payer, et cela vous donnera grande satisfaction.

Soigner son état d'esprit

Adaptez vos pensées en fonction de vos buts. Si vous vous mettez à croire très fort en quelque chose, à le vouloir très fortement, à rejeter les peurs, les doutes et les raisonnements négatifs qui tournent autour, vous avez de très fortes chances de réaliser vos objectifs. *A contrario*, les pensées négatives engendreront l'effet inverse.

Ne doutez pas de vos capacités, ne vous cherchez pas d'excuses, n'écoutez pas les autres vous dire ce que vous devez faire ou ne pas faire, soyez rationnel. Les entrepreneurs les plus riches ne doutent pas de leur projet. Ils ont travaillé d'arrache-pied pour construire un projet cohérent et rentable et se sont fait confiance, laissant de côté toutes les phrases parasites qu'ils ont entendues.

Se créer un réseau investisseur

Faites vos propres choix. Cependant, vous n'êtes ni le premier, ni le dernier à vouloir investir dans l'immobilier : des gens autour de vous ont commis des erreurs, ont trouvé des solutions, et sont aujourd'hui sûrement très satisfaits d'être passés à l'action. Passez du temps avec eux, échangez sur leur stratégie, parlez partout de ce que vous voulez faire. Restez toutefois vigilant quant à vos interlocuteurs. S'ils ne vous inspirent pas totalement, ne vous fiez pas à la lettre à leurs conseils et gardez toujours une part d'esprit critique.

Sommaire

Attention	5
Remerciements	5
Avant de commencer	6
DOSSIER 1 GRANDS PRINCIPES DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER	10
• <i>Outil 1</i> Les notions de rentabilité et de rendement	12
• <i>Outil 2</i> La notion de cash flow	14
• <i>Outil 3</i> Effet de levier et apport	16
• <i>Outil 4</i> Résidence principale ou investissement locatif ?	20
DOSSIER 2 ÉTUDE DE MARCHÉ	22
• <i>Outil 5</i> L'analyse de marché	24
• <i>Outil 6</i> La sélection méthodique de la zone	26
• <i>Outil 7</i> Macro-analyse du marché	30
• <i>Outil 8</i> Micro-analyse du marché	32
• <i>Outil 9</i> Comparatif des biens immobiliers	36
• <i>Outil 10</i> Les stratégies alternatives et marchés de niche	40
• <i>Outil 11</i> Les sources d'information	44
DOSSIER 3 RECHERCHE DE BIEN ET PROCESSUS D'ACHAT	46
• <i>Outil 12</i> Les techniques à mettre en place	48
• <i>Outil 13</i> Le réseau	52
• <i>Outil 14</i> Check list pour préparer la visite	56
• <i>Outil 15</i> Les visites	58
• <i>Outil 16</i> Le bilan de la visite	62
• <i>Outil 17</i> La création d'une situation favorable	64
• <i>Outil 18</i> L'art de la négociation	68
• <i>Outil 19</i> Les interactions « opérationnelles » en négociation	72
• <i>Outil 20</i> Le processus d'achat	76
DOSSIER 4 FINANCES ET UNIVERS BANCAIRE	80
• <i>Outil 21</i> Gestion des finances personnelles	82
• <i>Outil 22</i> L'administratif bancaire	84
• <i>Outil 23</i> Un dossier bancaire convaincant	86
• <i>Outil 24</i> Le vocabulaire du banquier	90
• <i>Outil 25</i> Les astuces bancaires à connaître	92

DOSSIER 5	MODALITÉS DU CRÉDIT	96
	• <i>Outil 26</i> La durée du prêt	98
	• <i>Outil 27</i> Le différé de remboursement	100
	• <i>Outil 28</i> Le taux d'emprunt	102
	• <i>Outil 29</i> Les assurances	104
	• <i>Outil 30</i> Les garanties de crédit	108
	• <i>Outil 31</i> La domiciliation	112
	• <i>Outil 32</i> Les frais de dossier	114
DOSSIER 6	ESTIMATION DES TRAVAUX	116
	• <i>Outil 33</i> Fondements des travaux	118
	• <i>Outil 34</i> Estimation du coût des travaux	122
	• <i>Outil 35</i> Les fournitures d'un investissement locatif	126
	• <i>Outil 36</i> Les parties communes d'un immeuble	128
	• <i>Outil 37</i> Optimisation des coûts et des charges	132
	• <i>Outil 38</i> Principes de home staging	136
DOSSIER 7	CONDUITE DE CHANTIER	138
	• <i>Outil 39</i> Rénovation de la cuisine	140
	• <i>Outil 40</i> Rénovation du salon	144
	• <i>Outil 41</i> Rénovation de la salle de bains	148
	• <i>Outil 42</i> Rénovation des chambres	152
	• <i>Outil 43</i> Bonnes pratiques dans les relations avec les artisans	154
	• <i>Outil 44</i> Les garanties des artisans	158
	• <i>Outil 45</i> La gestion du chantier	160
	• <i>Outil 46</i> La bonne sélection des artisans	164
	• <i>Outil 47</i> La maçonnerie	168
	• <i>Outil 48</i> La plomberie	172
	• <i>Outil 49</i> L'électricité	174
	• <i>Outil 50</i> La peinture	178
DOSSIER 8	EXPLOITATION DU BIEN	180
	• <i>Outil 51</i> Recherche de locataires	182
	• <i>Outil 52</i> Sélection des locataires	184
	• <i>Outil 53</i> Partie administrative et bail	186
	• <i>Outil 54</i> Automatismes de gestion et anticipation	188
	• <i>Outil 55</i> Les relations avec les locataires	190

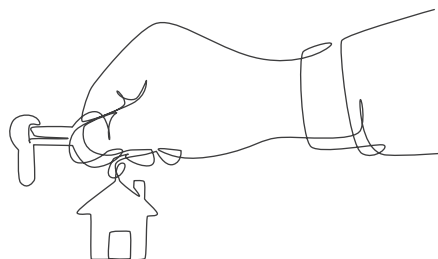
1

DOSSIER

GRANDS PRINCIPES DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

“

Toute personne sur Terre,
qu'importe la société dans laquelle elle évolue,
a besoin d'avoir un chez-soi.



L'immobilier est un investissement s'inscrivant dans la durée, traversant les époques. Il existe plusieurs méthodes et stratégies pour « faire de l'immobilier » : l'achat dans le but de revaloriser (stratégie patrimoniale), l'achat dans le but de louer avec un revenu maximisé (stratégie de rentabilité) et enfin l'achat dans le but de revendre rapidement avec une plus-value (stratégie d'achat/vente).

Stratégie patrimoniale

L'acquéreur investit dans l'optique de conserver sur le long terme son bien (ou ses biens), en espérant une revalorisation de ce dernier. Il envisage donc que la valeur de son bien/terrain grandira avec le temps et qu'il fera une plus-value au moment de le revendre. Cette stratégie se révèle, en règle générale, pertinente et peu risquée dans les zones où la demande est forte (par exemple dans les grandes villes). C'est un placement plutôt « sécuritaire ». On cherche à minimiser le risque en choisissant une zone attrayante ou en devenir, même si l'investissement initial est plus important que dans une ville plus petite ou moins attractive ; en contrepartie, le bien gardera sa valeur et sera toujours convoité, aussi bien par les potentiels locataires que par les acquéreurs.

Stratégie de rentabilité

Acheter dans le but de louer avec un rendement maximisé est une autre stratégie. L'idée étant d'augmenter le rendement du bien en achetant de

l'immobilier moins cher (soit dans une zone moins tendue, soit avec une opportunité de marché), dans des zones où les loyers sont élevés (nous verrons plus loin certaines méthodes pour réaliser une estimation des loyers). Ainsi, il est à la fois possible de détenir un bien qui possède un potentiel de revalorisation dans le futur et de pouvoir, en même temps, percevoir des loyers. Ces derniers permettent « d'autofinancer » le bien (voire d'en tirer des revenus complémentaires). Ils augmenteront, de la même manière, si la zone dans laquelle le bien est situé évolue favorablement (nous étudierons les stratégies afin de pouvoir générer des revenus complémentaires nets de charges).

Stratégie d'achat / vente

L'achat/vente consiste à acheter un bien, à le rénover, puis à le revendre dans la foulée à des personnes (des investisseurs par exemple) ; c'est une stratégie beaucoup plus court terme, le but étant de terminer les travaux rapidement pour revendre ensuite avec une plus-value. Cela demande des liquidités pour financer les travaux durant la phase de rénovation et un réseau d'artisans afin de pouvoir terminer le chantier rapidement et efficacement. De plus, ce sera un projet plus difficilement finançable qu'un investissement locatif classique, les banques étant plus réticentes à financer ce type de projet, car elles jugent ces opérations plus risquées et n'aiment pas le financement à court terme. Pour autant, cette méthode peut s'avérer rapidement lucrative.

Les outils

1	Les notions de rentabilité et de rendement	12
2	La notion de cash flow	14
3	Effet de levier et apport	16
4	Résidence principale ou investissement locatif ?	20



“

Si tu veux obtenir quelque chose de la vie, tu sais, il faut commencer par exiger, c'est la seule façon de dompter l'existence et de lui faire donner tout son rendement.

Reine Malouin

Les notions de rentabilité et de rendement

En quelques mots

L'enrichissement en immobilier provient de trois facteurs très simples. Le bien génère des loyers, s'il est loué, le crédit contracté pour le bien est remboursé par le locataire (amortissement), et le bien prend de la valeur avec le temps en protégeant le capital de l'inflation. L'investissement immobilier locatif consiste à acheter un bien pour ensuite le louer. Ce type d'investissement est la conclusion d'une étude minutieuse qui garantira sécurité et sérénité, grâce notamment à l'estimation (qui se doit d'être précise) des résultats.

**LES FRUITS REPRÉSENTENT LA RENTABILITÉ,
LES RACINES, LE RENDEMENT**





POURQUOI L'UTILISER ?

Définitions

En tant qu'investisseur, il est important de se baser sur des chiffres afin d'anticiper au mieux le déroulement d'une acquisition, qui est en réalité une opération financière. Le rendement et la rentabilité permettent de comparer les opérations, en se basant sur des critères purement rationnels.

- **La rentabilité** : dans l'investissement immobilier locatif, l'objectif est de placer une somme d'argent dans un bien afin de dégager une rentabilité grâce à sa location. Ainsi, les calculs de rentabilité, sous forme de pourcentages, serviront à comparer les biens.
- **Le rendement** : ce calcul prend en compte non seulement la rentabilité du bien (donc la valeur des loyers annualisés et le prix d'achat), mais également et surtout la plus-value potentielle lors d'une revente. Ainsi, en cas de plus-value, le rendement sera supérieur à la rentabilité, à savoir que le gros d'une opération peut être réalisé grâce à la revalorisation du ou des biens.

Contexte

Sur le marché, une multitude de biens étant à disposition sans critères de comparaison uniformisés, il est très dur, voire impossible, de savoir si une opération est un bon investissement par rapport aux autres biens disponibles.

Des calculs simples vous permettront d'estimer la qualité financière des opérations, et donc de faire la première sélection.



COMMENT L'UTILISER ?

Étapes

1. Sélectionner des appartements qui sont dans le budget souhaité.
2. Déterminer les atouts et points de différenciation des biens.
3. Estimer les loyers potentiels des biens en fonction des critères (surface, emplacement, etc.).

4. Poser les chiffres.
5. Comparer les opérations sur la base des mêmes calculs.

Méthodologie et conseils

L'objectif de cet outil n'est pas de savoir directement si vous devez acheter un bien ou non, mais plutôt de faire le tri et de savoir très rapidement si une opération mérite une étude beaucoup plus minutieuse, car ces analyses prennent du temps pour être qualitatives.

Par exemple : j'achète un appartement 140 000 € (en incluant les frais d'acquisition) que je loue 800 € par mois. En supposant que j'en récupère 800 € net, le calcul est le suivant :

Rentabilité : $(800 \times 12 / 140\,000) \times 100 = 6,8 \%$.

Nous verrons ensemble la méthode de calcul incluant toutes les charges qu'il est possible d'avoir, les impôts et les imprévus, afin d'obtenir une rentabilité nette et ainsi de calculer le cash flow.

Avant de vous lancer...

- ✓ L'estimation de la rentabilité permet de sélectionner plusieurs biens en quelques minutes.
- ✓ À la suite de plusieurs calculs, on peut se faire une idée des rentabilités dans une zone définie.
- ✓ Il est nécessaire d'avoir une rentabilité minimum attendue.
- ✓ Pensez à corriger et à harmoniser le calcul et la méthode pour comparer ce qui est comparable.

La notion de cash flow

“

Nous ne faisons pas de films pour gagner de l'argent, nous gagnons de l'argent pour faire plus de films.

Walt Disney

En quelques mots

Le cash flow représente un flux de liquidité : cet indicateur permet de mesurer les performances d'une entreprise, d'une affaire. Beaucoup de fausses croyances tournent autour de l'investissement locatif. Dans un sens, certains disent qu'un autofinancement est impossible, tandis que d'autres affirment qu'un bien s'autofinance lorsque le loyer perçu rembourse le crédit. Ne vous méprenez pas : il est important, lorsque l'on se lance dans un projet, qui est ici « orienté rentabilité », de bien comprendre la notion de cash flow et les différentes subtilités qui en découlent. On parlera de projets où l'on cherche à faire des optimisations pour augmenter les loyers perçus ainsi que des prix d'achat bas (voir formule de calcul de rentabilité de l'outil 1).

LE CASH FLOW, ÉLÉMENT DÉCISIF DE DÉCISION





POURQUOI L'UTILISER ?

Objectif

Il est primordial de prendre le temps d'estimer correctement le cash flow, afin d'être sûr que votre bien ne provoque pas chaque mois un « effort d'épargne ». En outre, plus ces chiffres seront précis, plus cela vous donnera confiance en la viabilité de votre projet. Cela rendra également l'opération plus facile à financer. Rappelons qu'une opération solide, en termes de cash flow net net, permet non seulement de sécuriser l'investissement, mais surtout de se constituer des compléments de revenus, qui pourront eux-mêmes être réinvestis dans de futures opérations.

Il faut faire la distinction entre les 3 différents types de cash flow :

- **Le cash flow brut** : Loyers – Mensualités de crédit.
- **Le cash flow net** : Loyers – Mensualités de crédit – Charges du bien.
- **Le cash flow net net** : Loyers – Mensualités de crédit – Charges du bien – Impôts.

On parle de **cash flow positif** lorsque les loyers garantissent la couverture de l'ensemble des charges mensuelles (y compris le remboursement de la mensualité de crédit) et laissent un excédent net qui revient à l'investisseur comme revenu supplémentaire. Dans ce cas, le bien répond à la fois au principe « d'autofinancement », et de source de revenu.

Ainsi, si dès le début de vos calculs, vous constatez que le **cash flow « brut »** de l'opération étudiée est faible, cela implique certainement que votre **cash flow dit « net net »** sera très faible, voire souvent négatif.

Contexte

Ces cash flows seront l'un des critères de décision incontournables dans le cas où plusieurs projets seraient étudiés et comparés, car chaque bien pourra avoir des loyers et des charges différents qui affecteront les cash flows d'une opération.

Nous verrons, outil 17, la manière de calculer précisément le cash flow d'une opération, avec notamment les différents postes de charges ventilés, en considérant les charges fiscales, etc.



COMMENT L'UTILISER ?

Étapes

1. Poser un premier calcul simple de rentabilité afin de sélectionner les meilleures opérations.
2. Sélectionner les opérations qui méritent une étude plus approfondie.
3. Récapituler l'ensemble des revenus annualisés de l'opération.
4. Lister l'ensemble des charges y compris l'imposition des loyers.
5. Comparer les opérations sur la base des mêmes calculs.

Méthodologie et conseils

Il est important de rappeler que nous nous concentrons actuellement sur les fondements immobiliers, l'idée est donc de ne pas aller tout de suite dans des calculs complexes, mais bien de comprendre les différentes notions. Les outils suivants passent en revue chaque domaine afin de ne négliger aucun détail.

Avant de vous lancer...

- ✓ **L'estimation du cash flow est chronophage.**
- ✓ **L'étude du cash flow doit être réalisée uniquement sur les meilleurs biens (rentables).**
- ✓ **Ce calcul est minutieux.**
- ✓ **Ce calcul est un élément décisionnel très important, mais ce n'est pas le seul à considérer.**
- ✓ **Pensez à corriger et à harmoniser le calcul et la méthode pour comparer ce qui est comparable.**