

TABLES DES MATIÈRES

AVERTISSEMENT.....	4
INTRODUCTION.....	5
PARTIE 1 - Les concepts de base dans l'immobilier.....	7
1.1 - Le rendement Brut, le rendement Net et le rendement Net-Net.....	7
1.2 - L'emplacement : de la ville, du quartier, du logement. 12	
1.3 - L'effet de levier c'est quoi ?.....	21
1.4 - Les marchés immobiliers c'est quoi ?.....	22
1.5 - À quelle période de l'année acheter ?.....	24
PARTIE 2 - Les concepts spécifiques chers à l'investisseur en immobilier locatif intelligent.....	27
2.1 - Le cash flow positif.....	27
2.2 - Le rendement entrepreneurial.....	42
2.3 - La maîtrise des risques.....	60
PARTIE 3 - La préparation : établis ta stratégie.....	66
3.1 - Choisir son marché.....	67
3.2 - Connaître son marché et choisir le type de bien visé..	84
3.3 - Le financement.....	91
3.4 - Négocier avec le notaire.....	130
PARTIE 4 - La mise en pratique.....	135
4.1 - Trouver la perle rare sur le marché et en dehors du marché.....	136
4.2 - La visite et la décision.....	159
4.3 - Négocier la bonne affaire.....	173
4.4 - Trouver des sources de rendement entrepreneurial..	185
4.5 - Optimiser la fiscalité de l'exploitation.....	203

4.6 - Mettre le bien en location.....	266
4.7 - Le choix et la gestion des locataires.....	278
PARTIE 5 - Piège à éviter et exemples de stratégie.....	333
5.1 - Les pièges à éviter.....	333
5.2 - Exemple de stratégie d'investissement en immobilier locatif.....	347
PARTIE 6 - Bonus sujet transverse d'applications des principes précédents.....	372
6.1 - Les meilleures affaires en immobilier se font en achetant à un particulier ou une agence ?.....	372
6.2 - Faut-il acheter sa résidence principale avant son investissement locatif.....	375
6.3 - Si tu penses à la situation inverse, c'est-à-dire de faire ton achat d'investissement locatif en premier.....	378
6.4 - Comment ne pas foirer son achat immobilier ?.....	381
6.5 - L'assurance emprunteur : la protection pour ton bien immobilier et famille.....	388
6.6 - Comment négocier très fort le prix à la baisse de ton futur achat immobilier.....	392
6.7 - Choix du mode de chauffage pour ton logement.....	396
6.8 - Le diagnostic de performance énergétique (DPE).....	405
6.9 - Rédige ton annonce de location pour créer un effet "waouuuuh!!".....	415
6.10 - Choisis bien ton locataire.....	427
PARTIE 7 - Immeuble de rapport : du positif, mais aussi du négatif.....	433
7.1 - L'immeuble de rapport : les points positifs.....	433
7.2 - L'immeuble de rapport : les points négatifs.....	435
PARTIE 8 - Logement déjà loué : tu prends ou tu prends pas ?.....	441
8.1 - Le meilleur avantage, c'est le prix cassé.....	441

8.2 - Le risque du mauvais locataire en place.....	443
8.3 - Le pire inconvénient d'acheter un logement déjà occupé par un locataire.....	445
PARTIE 9 - La route du rentier immobilier est semé d'embûches.....	448
9.1 - La fiscalité des intérêts, un véritable effet ciseau.....	449
9.2 - La complexité du projet trop gros.....	452
9.3 - Le futur rentier sera obligé de changer de banque à un moment donné.....	453
9.4 - Lorsque tu sors des petites cases de la banque.....	454
9.5 - Rentier, d'accord, mais comment vas-tu gérer ça ?...	456
9.6 - Rentier expatrié : Quelles sont les particularités fiscales pour les expatriés non-résidents ?.....	457
PARTIE 10 - Le Crowdfunding immobilier.....	461
10.1 - Les risques du crowdfunding immobilier.....	461
10.2 - Comment réduire ces risques ?.....	466
10.3 - Choisir les bonnes plateformes ET les bons projets	467
10.4 - Pour qui sont ces plateformes ?.....	468
PARTIE 11 - Bien gérer tes travaux.....	469
11.1 - Les travaux lors de l'achat.....	469
11.2 - Les travaux d'entretien au cours de la location.....	473
11.3 - Travaux : Références et pistes de bricolage.....	476
11.4 - Les travaux pour un achat-revente.....	498
PAGE BONUS : une centaine de liens utiles.....	500
CONCLUSION.....	501

AVERTISSEMENT

Préalablement, en cette heure où la liberté d'expression est en chute libre, que le nombre de dépressifs recensés ne fait qu'augmenter année après année, je me sens tenu de te faire quelques rappels sur le contenu que tu vas trouver dans ce livre.

Je ne cherche aucunement à abuser de la faiblesse de quiconque, si tu es une personne en état de vulnérabilité mentale ou de faiblesse psychologique, je t'invite à refermer ce livre immédiatement. Je t'invite plutôt à consulter un professionnel en rapport à ton ou tes soucis personnels ou psychologiques.

Je ne saurais être responsable de la mauvaise utilisation de ce livre par mes lecteurs. Je ne suis pas conseiller en investissements donc ne prends pas ce que je dis pour argent comptant ! Vérifie les sources avant d'entreprendre quoi que ce soit. Je ne serais aucunement responsable de tes actions, qu'elles soient bonnes ou mauvaises. Tu as un libre arbitre, utilise-le.

INTRODUCTION

Ce livre correspond à l'ensemble de mes connaissances en immobilier. Je n'ai à ce jour rencontré aucun ouvrage aussi riche, aussi complet, aussi précis et aussi détaillé sur le sujet. Ce livre correspond aux résultats de mes expériences passées, des dizaines de livres lus sur le vaste sujet de l'immobilier, de mes déboires passés, présents et futurs. Tu découvriras dans ce livre des dizaines d'outils dont tu n'avais peut-être même jamais entendu parler et dont tu ignorais l'existence jusque là. À la fin de ce livre, tu n'auras plus d'excuses pour ne pas te lancer, chacune des étapes est détaillée dans ses moindres détails, de sorte que tu ne puisses faire aucune grosse erreur.

Suivant ce dont tu auras besoin pour ton propre cas, tu pourras approfondir certaines parties grâce aux liens externes (plus d'une centaine de liens différents) que je te fournis directement pour t'aider et te faire gagner un précieux temps. En fin de livre, tu vas pouvoir découvrir un QR code avec lien BONUS sur mon site internet qui regroupe tous les liens utiles dispatchés le long du livre.

Ce livre est architecturé de telle sorte qu'il aborde les sujets dans l'ordre chronologique des étapes d'un achat immobilier. Que ce soit pour ta résidence principale ou pour du locatif pur, le cheminement sera sensiblement le même,

seule la finalité changera. Tu comprendras la nécessité de s'intéresser de près à la fiscalité et à une multitude d'autres facettes. C'est l'ensemble de ces facettes mises bout à bout qui te procureront un achat immobilier satisfaisant sur le long terme, quelque soit ta situation de départ et ta situation d'arrivée. C'est ainsi que tu pourras établir une véritable stratégie immobilière éclairée, sans te perdre dans les méandres de la paperasserie française.

Tu découvriras des explications sur ces liens au fur et à mesure de ton avancement dans le livre. Avant d'entamer quelque investissements que ce soit, prends la peine de lire une fois entièrement le livre, puis ensuite d'appliquer ce livre en t'y replongeant sur chaque étape de ton processus d'achat. Je suis plus que fier à l'idée de te partager et faire profiter des meilleures astuces et des meilleures techniques que je connaisse, elles sont innombrables...

N'oublie pas que je ne suis pas un conseiller en immobilier et je n'ai aucune prétention par rapport à ça, aussi prends la peine de vérifier toi-même chacune des informations dont tu aurais besoin, n'applique rien sans vérifier les informations, afin d'être sûr de ne pas te tromper, des fois qu'une loi aurait changé ou évolué depuis l'écriture du livre (en particulier la fiscalité, qui évolue et change sans arrêt dans ce pays).

Je te souhaite une bonne lecture et un bon apprentissage, sincèrement, Sébastien.

PARTIE 1 - Les concepts de base dans l'immobilier

1.1 - Le rendement Brut, le rendement Net et le rendement Net-Net

Le rendement locatif peut être interprété de trois façons : le rendement brut, le rendement net et le rendement net net.

Le rendement brut prend en compte le loyer hors charge par rapport à l'investissement initial. Il ne prend pas du tout en compte tout ce qui est taxes et charges, travaux ou diverses assurances complémentaires.

Lorsque vous recherchez un bien immobilier, c'est intéressant d'utiliser le rendement brut pour avoir une première approche très rapide du rendement du bien. ça permet de trier entre les différentes annonces très rapidement. Personnellement, je ne m'intéresse pas à un bien qui a un rendement brut en dessous de 10%.

Le rendement net, quant à lui, prend en compte la taxe foncière, les charges non récupérables, les travaux effectués, l'assurance du logement. Cela nous donne un

total des charges qui est pris en compte dans le rendement qui vient faire baisser ce rendement.

Une fois toutes les charges prises en compte, tu peux aller encore plus loin en prenant en compte l'imposition et les prélèvements sociaux. Cela va nous donner le rendement locatif net-net, c'est-à-dire l'argent qui reste dans ta poche après impôts.

C'est ce rendement locatif net-net qui est vraiment le plus important des trois, dans le sens où c'est lui, qui va te dire si ton potentiel achat va être rentable ou pas. Ton achat doit être rentable, même très rentable sinon laisse tomber.

Bien sûr, ce rendement net-net est propre à chacun, même si Monsieur tout le monde aura sûrement un taux marginal d'imposition tmi entre 11 et 30% suivant sa richesse de départ (probablement le salariat pour la majorité).

Oui en France les impositions sont progressives, donc si vous n'êtes pas quelqu'un de riche, vous n'aurez pour la majorité d'entre vous jamais plus de 30% d'imposition.

Les rendements peuvent être très variables suivant que vous achetez dans une petite ville de province dans la campagne ou dans des grandes villes comme Bordeaux, Paris, Lyon, Caen ou Rouen.

En général plus vous achèterez dans des villes qui seront grandes, plus le rendement sera bas, plus il sera dur d'acheter un bien qui génère du profit. Par contre à côté de ça le fait d'acheter dans une grande ville vous permettra de limiter (même annihiler) très fortement les vacances locatives. La vacance locative c'est la hantise de tous les propriétaires. Aucun propriétaire ne veut un bien immobilier qui ne se loue pas. Un bien qui ne se loue pas, c'est l'échec complet.

Il faut donc faire très attention à l'emplacement de son bien immobilier et s'assurer avant tout achat qu'il va pouvoir être loué facilement !

Voyons voir un exemple concret avec un cas pratique, celui de M. Toutlemonde. M. Toutlemonde achète un appartement à Rouen qu'il loue 6000 € par an charges comprises, dont 400 € de charges annuelles.

Prix de l'Investissement initial : 102700 €

Prix de vente 80000 € + Frais d'agence 4800 € + Frais de notaire 6400 € + Frais de courtage 1500 € + Travaux 10000 € = Prix de l'Investissement initial 102700 €

Calculons le rendement Brut :

$$\text{Rendement brut} = \frac{\text{Loyer hors charges}}{\text{Investissement initial}} = \frac{(6000 - 400)}{102700} = 5.4\%$$

Pour trouver le rendement Net, nous avons besoin de connaître les charges pour ce calcul :

Taxe foncière : 500 €

Travaux effectués dans l'année (peinture) : 300 €

Charges non récupérables : 300 €

Assurance appartement : 120 €

Soit un total de charges de 1220 €.

Calculons maintenant le rendement Net :

$$\text{Rendement Net} = \frac{\text{Loyer hors charges} - \text{charges}}{\text{Investissement initial}} = \frac{(5600 - 1220)}{102700} = 4.3\%$$

Pour trouver le rendement locatif Net-Net, il va falloir encore prendre en compte les impôts et les prélèvements sociaux en plus de tout le reste.

Pour reprendre l'exemple de M. Toutlemonde, précisons que celui-ci va être imposé avec un taux marginal de 30%. Cette année-là, sur l'emprunt qu'il a contracté, il aura payé 1110 € d'intérêts (Attention il n'y a que la part d'intérêts d'emprunt qui est déductible fiscalement, et pas l'intégralité de la mensualité).

Calculons à partir de ceci sa base imposable :

Base imposable = 5600 € - 1220 € - 1110 € = 3270 €

Le taux de prélèvements sociaux est de 17.2 %. N'oublies pas d'incorporer les 6.8 % de CSG déductible pour l'année suivante, il devient 17.2 % - 0.3 x 6.8 % = 15.16 %.

Le paiement des prélèvements sociaux est donc de :

Prélèvements sociaux = 15.16% x 3270 € = 496 €

L'impôt sur le revenu est quant à lui de :

Impôts sur le revenu = 30% x 3270 € = 981 €

Nous pouvons maintenant calculer le rendement locatif Net-Net :

$$\text{Rendement Net-Net} = \frac{(5600 - 1220 - 496 - 981)}{102700} = 2.8\%$$

Te voilà maintenant armé pour savoir si un bien immobilier peut être rentable ou non financièrement. Un rendement Net-Net de 2.8% c'est vraiment pourri, c'est typiquement le genre d'achat d'un Monsieur Toutlemonde qui ne comprend rien à l'immobilier. Tu dois faire largement mieux pour t'en sortir.

Ces calculs ont aussi leurs limites, ils ne prennent pas en compte les amortissements fiscaux auxquels tu peux prétendre, mais au moins tu as un beau point d'ancrage pour comprendre la rentabilité d'un bien. De plus, il existe des sites internet (par exemple l'abonnement payant chez : <https://horiz.io/rendement-locatif>) avec plateforme de calcul automatique du rendement, qui prend en compte diverses fiscalités. Les calculs seront bien plus précis et plus poussés que ces petits calculs fait à la main.

1.2 - L'emplacement : de la ville, du quartier, du logement

a - Le premier critère d'emplacement est la ville

Il vous faut étudier l'évolution de la ville, je m'explique :

Est-ce qu'elle a une évolution de population stable, qui augmente, qui dégringole ?

Est-ce qu'il y a un fort taux de chômage dans cette ville?

Est-ce qu'il y a beaucoup de biens immobiliers ou de fonds de commerces à vendre, de panneaux d'agences immobilières "à vendre" visible dans cette ville ?

La ville semble-t-elle morte ? Y a t-il des banques dans le centre (signe de bonne gestion de la ville car les banques ne s'installent jamais au hasard) ?

Les prix sont-ils dérisoires (signe que personne n'en veut) ?

Ça veut peut-être dire que plus personne ne veut habiter ici et tout le monde se débarrasse des logements. Ce serait donc un achat risqué.

Est-ce qu'il y a une tension du marché locatif dans la ville ?

Pour choisir cette ville, je te recommande de choisir une ville que tu connais très bien. Par exemple, la ville de ton enfance, la ville où tu habites actuellement, la ville où tu travailles, ou une ville juste à côté ou proche que tu connais très bien.

Je te déconseille fortement d'acheter ton bien, surtout si c'est le premier, loin de chez toi ou loin de là où tu es. C'est important d'être prêt de son bien immobilier, surtout quand on commence. S'il y a des problèmes (fuite d'eau, casses diverses,...) tu sera présent facilement et tu pourras régler le problème rapidement dans les 24h et en personne. Tu éviteras aussi de ce fait de sortir un gros chèque au professionnel du métier en faisant la réparation toi-même à moindre coût.

Imagines, tu as acheté un logement à Paris alors que tu habites à Lyon. Ce logement à Paris se met à avoir une fuite d'eau de pluie qui passe par une menuiserie, par une

fenêtre. Voilà une belle galère ! Tu vas pouvoir appeler en catastrophe un professionnel du métier à distance. Le problème c'est que tu ne sais rien et ne maîtrise pas du tout ce qu'il se passe sur place. Si le professionnel décide d'alourdir l'ardoise inutilement, comment vas-tu faire ? Eh bien tu pleures et tu regrettes. Le professionnel lui va se frotter les mains et te sortir sa meilleure ardoise, bien salée. Prépare le chéquier, oublie ton rendement.

Non ce n'est pas ce que tu veux, donc tu achètes ton logement à un endroit où l'accès se fera sans trop de problèmes, sans trop de distance. La connaissance du terrain est très importante en matière d'achat immobilier.

b - Le second critère : le quartier

Une fois que tu as choisi la ville, choisis le quartier. Le choix du quartier est bien plus important qu'il n'y paraît, un quartier ne fait pas l'autre. Tu sais, il y a toujours ce quartier riche en plein centre-ville que tout le monde connaît où les biens immobiliers sur deux fois plus cher qu'à côté, deux rues plus loin. Et à contrario, un autre quartier dans cette même ville où il y a tous les plus défavorisés dans les HLM, des logements à prix bas, des gens qui pour une partie ne paient pas leur loyer. Le genre d'endroit où personne n'a véritablement envie d'habiter, à part les plus démunis qui n'ont pas le choix.

Si c'est une très grande ville tu pourrais choisir par exemple de voir les quartiers étudiants. Les logements étudiants peuvent être de très bons investissements. Il y a même certains quartiers dans des grandes villes où il se pratique beaucoup de colocation. Cela peut être de très bons plans.

Aussi d'une rue à une autre juste à côté, le calme ou le bruit peuvent être présents. Le logement pourrait être placé juste au-dessus d'un bar très bruyant les soirs, pas loin d'une discothèque, ou cela pourrait être le bar préféré de tous les étudiants de la ville, ce qui équivaut donc à beaucoup de bruit tous les soirs, en particulier le week-end et les jeudi soir.

Ou cela pourrait être un appartement au-dessus d'un mini supermarché de proximité du type coccimarket par exemple. Tu pourrais croire que c'est tranquille la nuit parce que le magasin est fermé, sauf que peut-être que ce magasin a des livraisons six jours sur sept à 4h ou 5h le matin qui sont très bruyants avec des déchargements de produits lourds et encombrants, qui provoquent des échos dans les appartements situés à côté lors des chargements et déchargements. Tu imagines le calvaire pour un locataire ? C'est l'assurance d'un grand turn-over, c'est à dire changement de locataire fréquent.

C'est là que prend tout l'intérêt de parler aux gens du quartier, aux gens du voisinage, juste à côté du logement que tu vise. Parler aux gens va te faire comprendre ce qui

se passe dans ce quartier, dans cette rue ou dans ce logement.

c - Le troisième critère : le logement

Dans chaque ville tu peux retrouver un prix moyen du mètre carré, et tu remarqueras qu'il y a toujours des biens qu'ils sont très au dessus de prix du prix du mètre carré et d'autres qui sont très en dessous. Cela s'explique très bien par tout un tas de critères. Certains endroits sont toujours beaucoup plus prisés que d'autres. C'est souvent une histoire d'offre et de demande mais pas que, loin de là. La configuration des pièces, l'agencement des pièces sont des facteurs qui influencent aussi le prix. Le diagnostic énergétique (le DPE) du logement quant à lui est aussi pris en compte là-dedans. Un logement bien isolé ou mal isolé va beaucoup influencer le prix d'un logement. Ne pas oublier aussi l'impact que peuvent avoir les charges de copropriété, ça vient directement impacter ton cash flow, c'est à dire ton rendement. Je te déconseille d'ailleurs fortement d'acheter des biens qui sont en copropriété. Les seuls endroits où cette option paraît envisageable sont dans les très grandes villes, ou le choix de bonnes affaires est tellement moindre et réduit à peau de chagrin qu'il peut être utile de les analyser quand même pour bien comparer.

Si je déconseille les achats en copropriété, c'est pour de très bonnes raisons qui vont plomber et supprimer