

# **12 conseils gratuits extraits de**

## ***365 Conseils pour Investir dans l'Immobilier***

Olivier Morel

© Olivier Morel © 365 CONSEILS

### **❖ L'IMMOBILIER EST UNE INDUSTRIE DE SERVICES**

---

*Conseil proposé par un investisseur immobilier souhaitant rester anonyme*

Trop de jeunes investisseurs voient dans l'immobilier la solution pour générer des revenus passifs les bras croisés. S'il est vrai que l'immobilier génère des revenus passifs, il ne faut pas pour autant considérer que l'on s'y enrichit sans travailler.

Ceux qui jouent dans la cour des grands considèrent l'immobilier comme une industrie de services. C'est-à-dire, que les locataires sont des clients, auxquels il faut rendre des services. Rendre des services à ses locataires, c'est répondre à leurs besoins, leur fournir des équipements complets et de qualité, leur en donner un peu plus que ce que vous aviez prévu de donner.

Si cela est une évidence en location saisonnière, ça ne l'est pas encore pour tous en location meublée ou en location nue.

Rendre des services, c'est satisfaire ses locataires, accroître leur fidélité, les faire rester plus longtemps, et leur faire recommander votre bien. Les propriétaires les plus performants laissent leurs locataires trouver les prochains locataires, par effet de réseau. Tout le monde s'arrache leur appartement. Ils travaillent sur un mode de fonctionnement de services.

### **❖ L'INVESTISSEMENT PARFAIT N'EXISTE PAS**

---

*Conseil proposé par Sylvain, investisseur immobilier, et auteur de [investimmob.fr](http://investimmob.fr)*

Si j'ai appris une chose de mes 5 investissements, c'est que le bien parfait n'existe pas, ou plutôt qu'il vaut mieux se concentrer sur les critères importants au détriment de certains détails qui nous font parfois hésiter à sauter le pas.

Trop de lecteurs m'annoncent avoir finalement pris leur décision quand il est trop tard car ils se sont focalisés sur des **critères** secondaires au lieu d'analyser les 3 **critères** ci-dessous.

Mon expérience me fait distinguer trois critères, primordiaux :

- *Le prix d'achat* : Si le prix d'achat au m<sup>2</sup> de votre opportunité est dans les plus faibles du marché, alors ce critère est validé. Par pitié, n'allez pas comparer le prix d'achat de votre opportunité avec les prix affichés sur les sites Meilleursagents ou Efficity ! Ces sites sont déconnectés du marché car ils ne sont pas actualisés fréquemment et prennent en compte un prix moyen au m<sup>2</sup> qui diffère de manière importante entre les petites et les grandes surfaces (prime sur les petites surfaces par rapport au prix moyen).
- *La rentabilité / le loyer estimé* : Comme pour le prix d'achat, allez vérifier sur Seloger l'état du marché de la location en appliquant les mêmes **critères** de recherche.
- *La demande locative* : Faites votre propre analyse sur la localité en allant sur le site [locservice](#). Après avoir renseigné la ville ou le code postal ainsi que le type de logement, regardez le critère de la « facilité à trouver une location ». Si le curseur est dans le rouge, la demande locative / la liquidité du bien est forte.

Comme vous le savez déjà, vous investissez pour vous enrichir et non pour vivre dans l'appartement. Il faut donc analyser chaque opportunité sans affect en se concentrant sur les 3 **critères** les plus importants vus plus haut. Les détails qui vous embêtent à priori seront vite oubliés une fois les premiers loyers encaissés et rappelez-vous que la plupart des problèmes / défauts mineurs peuvent souvent être résolus et ne doivent donc pas être un frein à l'investissement.

## ❖ COMMENT TROUVER DE BONNES AFFAIRES ?

---

*Conseil de Stéphanie Milot, d'immoreussite.com*

Il y a trois choses importantes à retenir pour trouver de bonnes affaires.

- On dit souvent « Le malheur des uns fait le bonheur des autres », et c'est vrai. J'ai réalisé de très bonnes affaires en achetant dans le cadre de successions. Malheureusement, il y aura toujours des décès, des divorces, des problèmes entre partenaires. Cherchez ces opportunités. Dites-vous que les vendeurs sont souvent heureux de vendre et se séparer du bien. Vous ne les volez pas, même si vous achetez sous les prix du marché. N'ayez pas d'inquiétudes là-dessus.
- 60% des opportunités ne sont pas diffusées sur les circuits traditionnels de vente. Il est possible qu'il n'y ait aucune indication devant la propriété mais que le présent propriétaire envisage de vendre et que l'information circule uniquement de bouche à oreille. Passer seulement par le circuit traditionnel fonctionne bien, mais ne vous y limitez pas. Voici un exemple : Stéphanie convoitait un immeuble bien précis. Et en discutant avec la gardienne de l'immeuble, elle découvre qu'un immeuble tout proche, copié-collé de celui qu'elle convoite pourrait être en vente prochainement. Elle demande à la gardienne de se mettre en relation. In fine, Stéphanie a pu acheter l'immeuble, dans une transaction gagnant-gagnant, et sans payer de frais d'agence ou d'intermédiaire.

- Regardez les immeubles qui ont « besoin d'amour », c'est-à-dire qui ont été délaissés. Même s'il n'y a pas d'affiche devant la maison, allez voir la personne. Vous ne savez jamais où en est la personne. Au pire, on vous dira « non » et vous passerez votre chemin, au mieux vous pourrez discuter et envisager la suite.

Maintenant, il faut appliquer ces stratégies, bloquer du temps et démarrer.

## ❖ AVOIR UNE STRATÉGIE DE CRÉATION DE VALEUR POUR CHAQUE BIEN IMMOBILIER

---

L'investissement immobilier est un investissement dans la valeur. Et votre objectif est de maximiser cette valeur. Votre objectif doit être d'acheter à un prix correct quelque chose dont vous vous sentez capable de maximiser la valeur.

Ceci est valable pour la location, comme pour la revente. Vous devez faire passer votre bien dans la catégorie supérieure. Il y a plusieurs solutions pour passer dans la catégorie supérieure :

- La rénovation et les travaux,
- L'aménagement et le home staging,
- La montée en gamme du quartier,
- L'arrivée d'un facteur déclenchant (commerces, transports) qui va faire bouger le marché local.

À vous de sentir ce qui est le plus approprié, mais ne partez pas sans stratégie de création de valeur.

## ❖ ACHETER À PLUSIEURS POUR VISER PLUS GROS

---

*Conseil proposé par Jean D, collaborateur notaire dans la région de Châteauroux*

L'investissement immobilier s'envisage trop souvent seul, comme l'accomplissement du fait de posséder un bien à part entière. Pourtant, il existe une solution simple pour accéder à des biens placés à des prix plus élevés, ou bien dont le potentiel est plus grand : l'association.

S'associer à deux ou plus, permet d'aller chercher des montants d'acquisition et de financement plus importants. Avec des sommes plus élevées, les investisseurs associés peuvent viser des immeubles, dont ils travailleront l'aménagement pour les diviser en appartements, et augmenter la valeur locative totale.

S'associer est aussi l'opportunité de bénéficier de l'expérience de chacun, et de diviser les tâches chronophages comme la recherche de locataires, la comptabilité si elle n'est pas déléguée, ou les travaux.

## ❖ LES QUALITÉS DES FEMMES QUI PERMETTENT DE RÉUSSIR DANS L'IMMOBILIER

---

*Conseil d'A. Belrose de elleinvestit.fr*

Les femmes ont des qualités innées, qui leur permettent de se différencier des hommes. Elles doivent les cultiver, et les hommes investisseurs doivent s'en inspirer. Passage en revue.

- *La patience*, surtout en phase de prospection/achat. Il est possible de passer des semaines, voire des mois à chercher le bien qui regroupera tous vos critères. Une fois le bien trouvé, il faudra patienter à cause des nombreux délais induits par les traitements administratifs. La patience est donc la première des qualités à avoir. En plus, elle permet de ne pas vous laisser déborder par le stress.
- *Le goût de la négociation*, important pour acheter au meilleur prix.
- *Le sens du contact*. Entre les visites, les rendez-vous avec les banquiers, le notaire, les agents immobiliers, les locataires potentiels, etc..., il faut de préférence avoir le contact facile et avoir un minimum de psychologie.
- *Être organisée* afin de savoir à tout moment où vous en êtes, ce qu'il vous faut faire, ce qu'il vous reste à faire, car n'oubliez pas qu'en devenant investisseur immobilier vous aurez plusieurs casquettes à porter.
- *Être à l'écoute des autres*. Vous ne soupçonnez pas le nombre d'informations qui passent inaperçues lors d'une conversation. Il y a des occasions où vous devez être à l'affut surtout lors des visites de biens, ou quand vous discutez avec certains professionnels.
- *Être curieuse*. N'hésitez pas à poser vos questions aux différents interlocuteurs, en plus, ils seront ravis de vous répondre et partager leur expertise (c'est tellement rare pour eux).
- *Être bonne gestionnaire*. Les chiffres, mieux vaut les aimer si vous vous lancez. C'est généralement ce point qui manque à la majorité des candidates à l'investissement immobilier.

## ❖ ADOPTER LA PSYCHOLOGIE DE L'INVESTISSEUR À SUCCÈS

---

*Conseil de Stéphanie Milot, d'immoreussite.com*

- N'écoutez pas les gens qui vous aiment. Stéphanie se souvient de sa propre expérience, lorsqu'à 22 ans, elle va voir son père pour lui annoncer qu'elle va acheter son premier immeuble. Celui-ci n'en revient pas, et essaye de l'en dissuader. C'est normal, Stéphanie n'a pas grandi dans une famille d'entrepreneur, et son père voulait la protéger.
- N'écoutez pas ceux qui ont vécu des problèmes en immobilier, et qui auront toujours envie de vous raconter leurs déboires et leurs difficultés. Il y aura toujours du monde pour vous raconter leurs problèmes. Mais dites-vous bien que ces gens qui ont eu de mauvaises

surprises en immobilier sont ceux qui ne se sont pas assez formés, et qui n'ont pas fait les bons investissements.

- Allez chercher des contre-exemples, c'est-à-dire des gens qui s'apprêtent à faire ce que vous souhaitez, et qui ont réussi. Inspirez-vous en et pensez à eux lorsque vous avez une déconvenue.

## ❖ LA PREMIÈRE OFFRE D'ACHAT EST LA BONNE

---

*Conseil de Richard Courtney, issu de son livre « Les acheteurs sont des menteurs, et les vendeurs aussi »*

La plupart des vendeurs qui reçoivent une offre d'achat rapidement pensent que cela signifie que leur bien immobilier n'a pas été placé assez cher, et qu'il faut refuser l'offre, puis remonter le prix.

En réalité, les choses sont plus complexes. Bien souvent, ces offres d'achat sont basées autant sur ce que le vendeur en demande, que sur la valeur réelle du bien. Ce sont des offres fermes. Ceux qui les refusent se retrouvent souvent à devoir attendre 3 mois avant d'avoir de nouveau une offre.

Il ne faut pas négliger une offre, même si elle vient rapidement. Votre objectif est de vendre votre bien. Si vous avez une offre qui vous convient, à partir de vos critères précédemment établis, acceptez-là. Sinon, vous rentrez de nouveau dans une période d'incertitudes.

Si vous faites une contre-offre, faites la juste, et de manière à ne pas perdre le deal in fine.

## ❖ NE JAMAIS DIRE QUE L'ON DÉBUTE SA RECHERCHE

---

*Conseil proposé par un investisseur immobilier souhaitant rester anonyme*

Les agences qui organisent les visites cherchent d'abord à conclure des ventes. Elles souhaitent donc travailler avec des gens décidés et déterminés. Si vous dites que vous démarrez les visites, ou que vous vous renseignez, certains agents risquent de se décourager, pensant que le chemin est encore très long jusqu'à la vente.

Ne dites jamais que vous êtes là pour vous faire une idée du marché, pour comprendre, pour vous renseigner.

Vous devez avoir l'air déterminé et expérimenté. Dites-toujours que vous connaissez le secteur, la géographie et le type de bien, que vous avez déjà beaucoup visité, et que vous savez ce que vous cherchez. Un acheteur prêt à acheter sera toujours appelé en priorité lorsqu'une nouvelle opportunité se présentera. Il est toujours plus facile de traiter avec les clients prêts à l'action, plutôt que les clients « hésitants ».

## ❖ EN SITUATION DE VENTE, VENDEZ LE FUTUR

---

*Conseil proposé par Jacques Dupriez, investisseur immobilier en Normandie*

Lorsque vous êtes dans la position du vendeur, il existe une technique de vente que vous devez absolument mémoriser : il faut valoriser le bien en exprimant ce qu'il pourrait devenir, si votre contact l'achetait.

Un bien immobilier peut devenir un foyer agréable, une boutique, un lieu de travail, un investissement haut de gamme et rentable, un lieu idéal pour la location saisonnière...

Vous devez aider le visiteur à se projeter plus facilement, et à le faire s'imaginer ce qu'il peut tirer de votre bien. Capturez son imagination, et il aura des étoiles dans les yeux. Cette technique de vente est un classique des vendeurs de voitures ou de certains agents immobiliers, qui jouent sur vos rêves pour vous projeter.

## ❖ SUR QUELS CRITÈRES CHOISIR SON PARKING ?

---

*Conseil proposé par Julien Bédouet, conseiller en gestion de patrimoine spécialisé dans les parkings et les SCI et auteur du site [parkinggarage.fr](http://parkinggarage.fr)*

L'emplacement est fondamental pour louer un parking. Il faut que des difficultés de stationnement existent. Une erreur commune est d'acheter un parking extérieur en périphérie de la ville. Les prix sont bas (parfois 1000 € la place) mais la demande n'est pas là. Les habitants ont beaucoup d'espace à leur disposition. Ils se garent sur les places gratuites et même dans les allées ou sur les pelouses. Pourquoi iraient-ils payer 20 ou 30 € quand une solution gratuite existe ?

Je recommande donc de privilégier les centres villes, là où les rues sont payantes. Les habitants auront besoin de laisser leur voiture sur un emplacement réservé. Personne n'a envie de tourner un quart d'heure pour trouver une place en rentrant du boulot. Aussi, les amendes de stationnement ont beaucoup augmenté ces dernières années, favorisant la demande locative des parkings privés.

## ❖ CRÉER UNE SARL IMMOBILIÈRE FAMILIALE

---

*Conseil recueilli auprès de Paul Sarazin, investisseur et auteur du blog [serialinvestisseur.fr](http://serialinvestisseur.fr)*

Si la SCI est un très bel outil de gestion et de transmission de son patrimoine immobilier, elle présente malheureusement quelques inconvénients dont l'un est notable (mais peu connu) : la quasi impossibilité de louer des logements meublés.

La SARL est le meilleur outil en remplacement si vous souhaitez créer une société, et louer vos biens en meublé. La société à responsabilité limitée, peut être constituée seul (ce qui l'a différencie encore de la SCI), ou à plusieurs.

La société comprend un ou plusieurs gérants, et est encadrée par des statuts.

Son avantage majeur, donc, réside dans le fait de rendre compatible société morale, et location meublée. Cela permet notamment de

- contourner les seuils de revenus maximums habituels des sociétés meublées,
- faire remonter les revenus de la location meublée dans la société.

Il est toujours possible de réaliser un montage par endettement, où le crédit est supporté par la SARL.

De plus, la SARL peut choisir l'imposition sur les sociétés (IS) ou l'imposition sur le revenu (IR), et se confondre avec vos revenus.