



Le **Club** des Investisseurs Immobiliers

n°10 - décembre 2017 Un magazine de la lettre *Objectif Libre et Indépendant*

Édito2

**Négocier le prix d'un bien immobilier comme un pro :
la méthode complète**4

Tout se négocie, et en particulier le prix d'un bien immobilier !

Contrairement à une idée communément reçue, il faut absolument négocier le prix d'un bien immobilier. Il est dommage qu'un très grand nombre d'acheteurs pensent qu'il est impossible de négocier et n'essaient même pas. Ils passent à côté d'affaires ultra-rentables...

Nos experts vous livrent leurs astuces pour réussir votre négociation quasi à tous les coups ! En appliquant ces techniques de pro, vous deviendrez vous aussi un as de la négociation et vous ferez exploser votre cash-flow !

BONUS : nous vous offrons une offre d'achat type que vous pourrez adapter très rapidement pour faire vos propositions d'achat.

Cas pratiques17

Appartement à Draguignan 89 000 euros – T2 à Nice 250 000 euros – Appartement à Toulon 99 000 euros – 3 pièces à Marseille 120 000 euros – Appartement de 102 m² à Lourdes 89 900 euros – Appartement avec terrasse et jardin à Vernon 179 000 euros

Interviews : histoires, secrets et anecdotes d'investisseurs 25

Découvrez le parcours de Philippe, qui est aujourd'hui propriétaire de 28 biens immobiliers ! Il vous livre ses secrets, revient sur ses échecs et vous donne de précieux conseils. Sans oublier une anecdote surprenante sur un de ses locataires...

Mes réponses à vos questions 29



ÉDITO

Chère lectrice, cher lecteur,

C'est avec beaucoup de plaisir que je vous présente ce nouveau numéro du **Club des Investisseurs Immobiliers**.

Ce mois-ci, le numéro du Club est consacré à la négociation : un levier puissant, malheureusement sous-utilisé par la plupart des investisseurs immobiliers !

Notre grand dossier spécial vous livre toutes les techniques pour négocier votre bien immobilier comme un pro

La plupart des gens croient que le prix affiché pour un bien est le prix qu'ils devront effectivement payer, comme dans un magasin par exemple.

Détrompez-vous ! Dans tout achat immobilier, il peut y avoir une phase de négociation. Et il ne tient qu'à vous de faire baisser le prix fixé par le vendeur.

En effet, de nombreux critères s'offrent à vous pour mener une négociation qui fera baisser la note finale et vous permettra de faire exploser votre cash-flow.

Nos experts vous révèlent, les uns après les autres, tous les éléments que vous pouvez mobiliser pour négocier avec le vendeur : état du bien, étude du marché local, etc.

Vous découvrirez que certains vendeurs doivent trouver un acquéreur le plus rapidement possible

(mutation, divorce, succession). Et surtout, comment vous pouvez tirer avantage de cette situation pour booster votre rentabilité !

La négociation, c'est avant tout de la préparation. Ce dossier vous donne toutes les clés pour appréhender au mieux cette phase cruciale de votre achat immobilier.

En maîtrisant les techniques de négociation utilisées par les plus grands investisseurs, vous passerez directement à un niveau supérieur : celui des investisseurs au patrimoine ultra-rentable !

Notre rubrique « Cas pratiques »

Nous vous donnons LA technique pour identifier une bonne affaire à partir d'une simple petite annonce.

Il y a des annonces à abandonner immédiatement, et d'autres qui méritent votre intérêt (appel au propriétaire, visite...). Nous verrons comment les identifier, sans perdre de temps, et quel est le raisonnement à suivre.

Pour ce numéro exceptionnel, retrouvez également des techniques de négociation dans les cas pratiques. Nos experts vous révèlent les critères qu'ils utilisent eux-mêmes pour éviter de commettre de graves erreurs. Grâce à eux, vous pourrez analyser soigneusement les annonces pour investir dans des biens ultra-rentables qui feront décoller votre patrimoine !

Notre interview du mois

Chaque mois, un investisseur confirmé répond à nos questions. Dans ce numéro, c'est Philippe, 60 ans, qui revient sur son parcours d'investisseur immobilier. Il est aujourd'hui propriétaire de 28 biens immobiliers ! Découvrez ses expériences, ses échecs et tous les conseils qu'il aurait aimé avoir en débutant !

Et nos réponses à vos questions

Vous avez encore été nombreux à nous écrire le mois passé et nous vous en remercions. Comme d'habitude, vous retrouverez nos réponses à vos questions à la fin de ce numéro.

En tant que membre du Club, vous pouvez en effet nous poser vos questions immobilières en nous écrivant à l'adresse club@objectif-libre-et-independant.fr. Nous vous répondrons dans le prochain numéro.

N'hésitez pas à nous faire part de vos suggestions ou remarques. C'est grâce à vous que le Club continue de se perfectionner de numéro en numéro et qu'il est devenu une référence incontournable pour les investisseurs immobiliers.

Voici donc le dixième numéro du *Club des Investisseurs Immobiliers* ! Merci à vous, chers lecteurs, pour votre confiance et votre fidélité ! Le Club ne serait pas devenu ce qu'il est sans vous ! Vous êtes désormais plusieurs milliers à vous former et à bénéficier des conseils de nos experts pour atteindre ensemble votre liberté financière.

Je vous souhaite une agréable lecture de ce numéro.

A bientôt !

Guillaume
Objectif Libre et Indépendant

MESSAGE IMPORTANT

J'ai reçu dernièrement beaucoup de messages. Certains personnes s'étonnent de se voir proposer un abonnement au Club, alors qu'elles sont déjà membres du Club

IL Y A 2 CLUBS !

Parce que « Deux valent mieux qu'un », après avoir lancé le Club dont vous êtes en train de lire la publication mensuelle et qui concerne la France...

... J'ai lancé un Club dédié à l'investissement INTERNATIONAL

Le *Club Immobilier International*

Il y a donc 2 Clubs :

Le Club pour les personnes qui souhaitent investir en France

Le Club International pour les personnes qui souhaitent également investir à l'étranger

Ceci étant précisé, si devenir membre de ce second Club vous intéresse, vous pouvez en découvrir la présentation en **CLIQUANT ICI**

Vous y verrez qu'un certain nombre de pays proposent :

Une fiscalité extrêmement avantageuse

Des rentabilités énormes

Des plus-values potentiellement considérables

Et des lois beaucoup plus favorables aux propriétaires

CLIQUEZ ICI



Négocier le prix d'un bien immobilier comme un pro : la méthode complète

Pour devenir un investisseur libre et indépendant, il y a un passage obligé : trouver un bien immobilier qui vous coûte le moins cher possible et vous rapporte le plus possible. L'équation est simple !

Pour trouver cette perle, vous allez étudier un ensemble de facteurs différents... Cela passe par l'emplacement du bien ou son cachet par exemple, mais aussi, et surtout, par le prix auquel vous allez l'acheter !

Or, si le prix est fixé en partie par le marché immobilier et par le vendeur, vous avez un rôle crucial à jouer... Car un bon investisseur détermine son propre prix d'achat ! Et, comme ce prix est bien souvent différent de celui du vendeur, il va falloir **négocier**.

Mais la négociation, ce n'est pas inné. Cela s'apprend, cela se travaille, et il existe même des astuces imparables. Nous vous les offrons sur un plateau !

En effet, un prix ne se propose pas comme ça au hasard. Sinon, on va droit dans le mur.

Proposer un prix adapté au marché et à vos objectifs, cela ne s'invente pas ! La négociation s'appuie non seulement sur des ressorts concrets et matériels, mais aussi sur des ressorts psychologiques, plus subtils mais fondamentaux pour faire basculer la négociation en votre faveur.

Pour devenir un roi du marché immobilier, il vous faudra jouer sur ces deux tableaux. Un investisseur immobilier efficace est aussi un négociateur hors pair. Pour cela, vous allez procéder en deux étapes : d'abord, vous commencerez par étudier votre dossier et ensuite, vous vous attacherez à cerner votre interlocuteur.

Vous êtes prêts à vous transformer en négociateur de choc ? Alors c'est parti !

Connaître son dossier

Pour paraphraser un célèbre américain, qui n'est autre que Richard Nixon, je vous dirai qu'il faut toujours être prêt à négocier un prix dans l'immobilier, mais il ne faut jamais négocier sans être prêt !

Eh oui, une négociation, cela se prépare et cela s'étudie. On ne balance pas un prix comme ça. On ne serait pas crédible et la négociation aurait vite fait de tourner court.

Imaginons la scène. Vous êtes à la recherche d'un bien immobilier dans lequel investir. Vous avez

vos critères de superficie, de localisation, d'état, etc. Imaginons que vous ayez dégotté un bien correspondant à vos critères sur Leboncoin. Oui, mais voilà il n'est pas dans le budget que vous vous étiez fixé. Que faites-vous ? Vous cherchez un autre bien ? Non, surtout pas ! Vous allez devoir vérifier si le prix fixé par le vendeur correspond au marché immobilier local, mais aussi au bien lui-même.

Comment étudier tout cela ? Commençons par analyser tous ces critères matériels et factuels.

Étude du bien immobilier

Avant d'aborder l'aspect subjectif de la négociation, il faut passer par une étape indispensable et bien concrète : fixer le prix auquel vous accepterez d'acheter, celui qui vous semble être le BON prix, compte tenu de l'environnement du bien immobilier et de son état.

Si le bien immobilier vous plaît, commencez par aller le voir ou au moins téléphonez au vendeur pour obtenir le maximum de renseignements ou davantage de photos si l'annonce n'en n'affiche pas assez.

Ainsi, vous allez pouvoir constater par vous-même si le prix est négociable selon vos critères. Pour ce faire, ayez l'œil critique et examinez le bien « à charge », en listant tout ce qui pourrait venir appuyer votre offre de prix, à la baisse cela va sans dire. Pour argumenter votre proposition, vous allez devoir vous appuyer sur des arguments concrets. Pas question de dire simplement au vendeur : « Je vous l'achète 100 k€ parce que c'est mon budget et c'est tout ! ». Vous n'auriez que peu de crédibilité. Vous devez pouvoir lui dire : « Je vous l'achète 100 k€ parce qu'il VAUT 100 k€ pour X et Y raisons. ».



Listez les défauts extérieurs

Avant même de vous déplacer, certains éléments figurant dans l'annonce, ou évoqués lors de vos échanges avec le vendeur, peuvent venir vous indiquer les défauts potentiels du bien immobilier.

Par exemple, si le bien est au rez-de-chaussée, cela peut faire chuter son prix. De la même manière, si l'appartement est situé à l'étage mais que l'immeuble ne comporte pas d'ascenseur, le prix s'en trouvera impacté.

En fouillant un peu, vous allez découvrir d'autres éléments qui pourront jouer en votre faveur dans la négociation à venir.

Vous pourrez négocier une baisse de prix si l'appartement est situé dans une zone bruyante : vue sur la gare, à proximité d'une voie de chemin de fer, au-dessus d'un bar ou dans une rue fréquentée la nuit en raison de la présence de restaurants ou de bars. Le bruit peut aussi venir d'un logement mal isolé. Pour vous faire une idée précise de ce genre d'inconvénients, n'hésitez pas à visiter le bien ou la zone de sa localisation à différents moments de la semaine et à des heures différentes.

Ces nuisances sonores, qu'elles proviennent de la mauvaise isolation du logement ou de sa localisation, peuvent faire pencher la négociation en votre faveur et venir constituer un argument utile à la baisse de prix.

L'exposition du bien immobilier est également importante dans la détermination du prix proposé.

Une exposition au nord méritera un prix différent, surtout quand le logement est situé dans une région aux températures fraîches. En effet, un logement ainsi exposé sera plus difficile à chauffer et donc plus consommateur en énergie.

Mais d'autres facteurs sont également à prendre en compte dans la fixation du prix : une vue sur la rocade sera moins valorisée qu'une vue sur cour ou sur jardin. Cela peut faire légèrement fléchir le prix en votre faveur.

Le corollaire à l'exposition du logement est la présence ou non d'un vis-à-vis ?

Si la fenêtre de la pièce à vivre donne sur celle des voisins à deux mètres... c'est un argument supplémentaire dans la négociation. Donc plus le mur des voisins est proche, plus vous pouvez faire baisser le prix !

Sans oublier les défauts intérieurs...

Maintenant que nous avons fait un tour extérieur de l'appartement, jetons un œil à l'intérieur. Là, beaucoup d'éléments peuvent venir alimenter le moulin de la négociation.

Le but de cette analyse est de cerner au mieux les éléments défailants qui sont susceptibles de vous coûter de l'argent. Or, en tant qu'investisseur immobilier, vous allez donner ce bien en location. Pour que votre rentabilité soit attractive et que le cash-flow vous permette de réaliser un effet de levier intéressant, le bien immobilier doit logiquement vous coûter le moins possible en vous rapportant le plus possible. Mais si des travaux sont à envisager pour le donner en location avec un loyer optimal, autant que vous ne sortiez pas les frais de votre poche et que vous fassiez payer la facture au vendeur.

Pour cela, armez-vous d'un œil expert, d'un crayon et d'une calculatrice, et listez tous les défauts intérieurs du bien immobilier.

Pour être efficace dans cette démarche, il vous faudra avoir quelques connaissances techniques et beaucoup de curiosité. Et si vous ne les avez pas, débauchez tonton Roger ou un artisan qui vous conseillera en toute confiance.

Une fois à l'intérieur de l'appartement, n'hésitez pas à tout observer à la loupe et à avoir un œil véritablement critique. Tout doit être scruté et le moindre défaut consigné :

- L'état global du logement,
- L'absence de double vitrage,
- Une toiture à refaire,
- Un système électrique vétuste,
- Des traces d'humidité,
- Des peintures à rafraîchir,
- Des espaces qui ne sont pas optimisés, avec beaucoup de place perdue,
- Des finitions mal faites,
- Des robinetteries à changer,
- Une performance énergétique médiocre.

Ces différents éléments sont à prendre en compte. Chiffrez globalement ce qu'il vous en coûtera et appliquez une baisse de prix en conséquence. Ce petit, mais nécessaire, exercice peut vous permettre d'ac-

cumuler les arguments permettant de faire baisser le prix du bien de façon assez drastique.

Ces différents points à analyser peuvent en effet vous fournir les arguments pour justifier d'une baisse de prix allant de 5 à 20%. C'est donc loin d'être négligeable.

Mais d'autres critères plus larges que le bien lui-même sont à prendre compte, notamment l'environnement du bien et l'analyse du marché local.

Que le bien immobilier vous convienne et entre dans vos critères de sélection en matière d'investissement locatif est une chose, mais encore faut-il que l'environnement corresponde lui aussi. Et si ce n'est pas le cas, il va falloir tirer profit des inconvénients que vous pouvez relever.

Étude du marché local

Prix de la zone

La première démarche à effectuer va être de vérifier que le bien sur lequel vous lorgnez correspond bien au prix du marché local. Pour cela, plusieurs pistes de recherches.

Pour commencer, à critères égaux, comparez les prix pratiqués sur Leboncoin. Si le bien étudié est situé dans le 4ème arrondissement de Lyon et qu'il a une superficie de 53 mètres carrés, effectuez une recherche sur les mêmes critères et voyez si le bien se situe dans la même fourchette de prix que les autres appartements affichés.





Deuxième critère de recherche : les sites internet tels que www.lacoteimmo.com, www.seloger.com ou encore le site des notaires de France www.immobilier.notaires.com vont vous donner une indication assez précise des prix du marché local et vous permettront de juger si le bien immobilier visé est dans les prix du marché.

Si sa cote est élevée, c'est un argument supplémentaire en votre faveur. Vous pourrez ainsi glisser au vendeur, lors de la négociation, que son bien immobilier est surcoté et que vous êtes prêt à faire une offre mais au prix du marché.

Dernier indicateur pour affiner votre connaissance du marché local : les agences immobilières locales. Passez un simple coup de fil aux agents immobiliers du coin : dites que vous cherchez à acheter un bien immobilier et que vous souhaitez connaître les prix pratiqués. Ils seront heureux de vous renseigner en imaginant en vous le futur client potentiel... Dites « Bonjour ! Je cherche à acquérir un bien (neuf, ancien) de X mètres carrés dans le secteur... Quel budget dois-je prévoir ? ».

Est-il bien desservi ?

Enfin, pensez à étudier la présence de réseaux de transports à proximité. C'est une lapalissade, mais un bien immobilier à deux pas d'une bouche de métro ou d'un arrêt de bus vaudra plus cher qu'un appartement au beau milieu de... rien.

De la même manière, un appartement familial à deux pas d'une école ou d'un collège sera plus valorisé qu'un bien immobilier familial éloigné de toutes formes d'établissements scolaires.

Depuis combien de temps est-il en vente ?

Demandez au vendeur ou à l'agent immobilier si le bien est en vente depuis plus de 3 mois. Attention, pas de question ouverte ici du genre : « Depuis combien de temps le bien est en vente ? ». Car vous pouvez être certain qu'il va éluder ou minimiser la réponse. Préférez donc une question fermée « Le bien est-il sur le marché depuis plus de X mois ? ». Là, il sera obligé de répondre par oui ou par non et cela vous fournira l'information souhaitée.

Prudence par contre, car le vendeur aura toujours tendance à minimiser le temps depuis lequel il est mis en vente, donc s'il vous dit qu'il est sur le marché depuis 6 mois, vous pouvez parier qu'en réalité, il l'est depuis 9.

Si le bien immobilier est sur le marché depuis plus de trois mois, c'est un bon indicateur de négociation possible ! Souvent, les vendeurs arrivent sur le marché avec un prix surévalué pensant que le bien va rapidement trouver preneur. Mettez-vous bien en tête que dans 90% des cas, les vendeurs n'ont aucune connaissance en immobilier. Ils raisonnent simplement en se disant : « Pour solder mon prêt et m'acheter la maison, le voyage ou la voiture de mes rêves... je dois vendre à tel prix... ». C'est insensé mais pour vous, c'est une aubaine ! Placez-vous face à ce vendeur en connaisseur du marché immobilier et en acheteur très intéressé mais pas à ce prix : « Madame, Monsieur, votre bien immobilier m'intéresse. Je suis prêt à signer un compromis de vente dès demain, mais au prix de X euros, bien plus conforme aux réalités du marché. C'est peut-être parce que vous avez surévalué votre bien qu'il ne trouve pas preneur. Moi je suis là, je le prends mais à X euros ».

Si le vendeur est pressé ou novice en matière immobilière, votre proposition ne tombera pas dans l'oreille d'un sourd d'autant que cela fait des mois que son bien ne trouve pas preneur ! Il se dira : enfin ! Quelqu'un est prêt à acheter, mon bien intéresse mais effectivement, peut-être ai-je eu la folie des grandeurs...

Les biens identiques en vente dans le même secteur

Enfin, dernier critère concret et objectif sur lequel vous appuyer : le nombre de biens de la même nature en vente sur le secteur. En bref, la concurrence ! Étudier la concurrence va vous permettre non seulement d'affiner les prix que vous allez proposer au vendeur mais aussi, et surtout, servir de moyen de pression dans la négociation. Si dans le même immeuble ou dans la même rue, 5 appartements dans

la même veine que celui du vendeur sont à vendre, le vendeur va devoir s'aligner sur les prix s'il ne veut pas être le dernier à vendre son appartement !

Connaître la concurrence directe vous permettra de dire au vendeur lors de la négociation : « Votre bien immobilier m'intéresse mais votre voisin vend quasiment le même, 8 k€ moins cher... Alors forcément, c'est plutôt celui-là que je vais acheter... ». De quoi le déstabiliser...

Les autres éléments à connaître pour argumenter une offre à la baisse

Maintenant que vous disposez de tous les critères concrets et objectifs du bien, vous avez entre les mains des arguments palpables pour fixer le prix. Mais c'est loin d'être terminé. En effet, vous allez commencer à entrer lentement dans des considérations plus subjectives, et à vous approcher tout doucement de la phase cruciale de négociation qui consiste à jouer sur des leviers psychologiques.

Mais avant, une fois le bien immobilier sélectionné et étudié, vous allez affiner votre emprise sur la négociation en cherchant à connaître deux points cruciaux : l'urgence à vendre le bien et l'existence d'offres déjà émises.

Urgence

Dans certains cas, le vendeur est sous pression pour vendre. Ces motifs de pression sont souvent les suivants :

- En cas de vente suite à un décès
- En cas de mutation professionnelle
- En cas de divorce
- En cas de prêt relais arrivant à échéance (le vendeur a acheté un autre bien et a contracté un prêt relais en attendant la vente du bien ancien)

Si le vendeur du bien que vous ciblez est dans cette situation, cela signifie qu'il a une certaine pression sur les épaules pour vendre le bien immobilier. Une tension, soit parce qu'il a besoin de passer à autre chose sereinement, soit parce que sa situation financière l'y contraint et qu'il a la corde au cou.

Vous allez pouvoir, que dis-je, devoir jouer sur cette situation pour qu'il accepte votre offre ! Attention ! Il n'est pas question ici de profiter cyniquement d'une situation tendue mais bien de faire en sorte que chacun y trouve son compte.



Le vendeur veut vendre vite et vous, vous voulez acheter au bon prix. De quoi trouver un terrain d'entente. **Si vous arrivez avec une offre ferme, un accord de principe de la banque et la volonté de signer un compromis de vente dans la même semaine, cela va l'impressionner et surtout le rassurer.** Il a besoin de vendre rapidement, et il a face à lui un acheteur non seulement sérieux mais entreprenant ! Il y a fort à parier que cela va le convaincre de faire un effort sur le prix, car **il verra déjà l'argent crédité sur son compte en banque.**

Offres déjà émises ?

Enfin, essayez de savoir si d'autres offres ont été faites, à quel prix et pourquoi elles ont été refusées. Posez simplement la question au vendeur ou à l'agent immobilier. Connaître cet élément vous permettra de ne pas faire une offre qui sera refusée mais aussi, et surtout, de tester la situation psychologique du vendeur : s'il a déjà eu 20 visites sans aucune offre, il sera plus réceptif à votre offre que s'il a eu 5 visites et 3 offres...

Pour vous, c'est l'occasion de savoir si la négociation s'annonce rude ou non, et de mieux cerner l'état d'esprit du vendeur.

Nous avons commencé par faire le tour des éléments concrets et objectifs que vous devez analyser pour effectuer une offre de prix correcte et cohérente mais à votre avantage bien sûr.

L'objectif est d'acheter au BON PRIX et non de faire le concours de celui qui aura effectué le plus grand rabais sur l'achat d'un appartement.

Une fois que le prix auquel vous souhaitez acheter est fixé dans votre tête, une autre phase arrive, et non des moindres, puisqu'il s'agit de la phase la plus sensible de la négociation : l'évaluation « psychologique » du vendeur et surtout les techniques à mettre en œuvre pour faire pencher la transaction en votre faveur. Pas de panique, on ne va jouer au Mentalist mais cet aspect est primordial ! Tout (bon) commercial et tout (bon) négociateur vous le diront.

Identifier son interlocuteur

Avoir quelques notions de psychologie pour savoir aborder une négociation est essentiel. Tout comme l'analyse des critères objectifs. Pourquoi ? Tout simplement parce que **plus les enjeux sont importants, plus le processus de prise de décision est irrationnel** et déterminé par l'histoire de vie et les émotions. C'est donc à vous de savoir les analyser pour rester maître de la négociation et la faire aboutir... en votre faveur.

Penchez-vous sur les motivations du vendeur (pourquoi veut-il ou doit-il vendre ?). Après avoir répondu à cette question, à vous de conduire la négociation avec psychologie pour que l'affaire ne vous passe pas sous le nez. De votre côté, vous allez également devoir utiliser des techniques de négociation, de véritables astuces utilisées par les meilleurs investisseurs.

Le vendeur

En premier lieu, essayez de savoir si vous êtes **face à un investisseur immobilier ou à un particulier sans connaissance précise du jeu immobilier**. Dans le premier cas, la marge de négociation sera plus faible mais pas inexistante ! Sachez que le vendeur, quel qu'il soit, prévoit systématiquement une marge de négociation. A vous de savoir en profiter !

Ensuite, attachez-vous à **connaître l'état d'esprit du vendeur et les raisons qui le poussent à vendre**. Pour cela, il existe une technique infailible.

Vous pensez qu'il suffit de lui poser une liste de question préétablie ? Eh bien, non ! C'est même tout l'inverse. Vous allez devoir le laisser parler. **Parler est un besoin mais écouter est un art !** Ne vous y trompez pas, car ce n'est pas si simple.

Le vendeur ne doit pas avoir le sentiment de subir un interrogatoire en règle. Parlez-lui de lui, de sa relation avec le bien, depuis combien de temps il l'habite ? Est-ce la maison de son enfance ? Est-ce lui qui a fait la décoration ? Ses enfants y ont-ils grandi ?

En réalité, cette technique est redoutable parce que dans 80% des cas, plus vous l'écoutez et serez attentif à sa situation et à sa vie, plus le vendeur se livrera et par conséquent vous fournira des informations importantes à connaître.



Il m'est arrivé, il y a peu, d'engager une conversation avec une femme qui souhaitait vendre un immeuble dans le centre d'une petite ville de province. Cet immeuble m'intéressait, mais je n'avais pas pu rencontrer les locataires et j'avais un doute quant à leur fiabilité parce que les chiffres des revenus fonciers connaissaient une baisse significative depuis 3 ans. Au départ, la vendeuse m'a rassurée en me disant qu'elle gérait ainsi pour des raisons purement fiscales. Dans la discussion, qui a duré plus d'une heure et a abordé un panel de thèmes impressionnant, elle m'a livré les choses suivantes :

- Elle vendait parce qu'elle gérait le bien seule et que les travaux commençaient à s'accumuler, qu'elle en avait assez de devoir gérer cet aspect. Par conséquent, si les travaux s'accumulent, c'est que l'état du bien se détériore. ... Je pouvais déjà faire baisser le prix en prévision de ces travaux à effectuer.
- Elle m'a confié n'avoir aucunement l'âme d'une investisseuse, mais plutôt celle d'une assistante sociale, et qu'elle mettait souvent en place des locataires pour lesquels elle avait de l'empathie de par leur situation sociale ou familiale. Ok. Quelle est la fiabilité des locataires ? Leur solvabilité et leur sérieux ? Y a-t-il un lien avec la baisse des revenus fonciers constatés (loyers impayés) ? Si tel était le cas, cela me permettrait de faire drastiquement baisser le prix de vente de par la « qualité médiocre » des locataires en place.

Cette discussion s'est tissée de façon tout à fait naturelle, sans que je ne pose une seule question intrusive. Je n'ai fait qu'écouter et rebondir innocemment sur une phrase quand je sentais qu'elle ne m'avait pas



tout dit. Ecoutez, écoutez, écoutez ! Et sachez relever les informations pertinentes. C'est un exercice capital.

Dans un premier temps, ne vous attachez pas à connaître le bon prix mais plutôt ce que cherche le vendeur, ses motivations profondes, et quelle proposition il serait susceptible d'entendre. Parce qu'entendre, c'est déjà entrer dans un processus d'acceptation.

En fonction du vendeur que vous avez en face de vous, vous devrez adapter votre position d'acheteur. C'est cela le secret. Etre un caméléon !

Le vendeur pressé

C'est probablement le cas le plus simple ! Il a une forte pression qui pèse sur lui et souhaite vendre très rapidement son bien immobilier pour régler sa situation. Cela peut être dû à une mutation professionnelle : il doit vendre rapidement pour pouvoir se reloger sereinement sur son nouveau lieu de travail.

C'est peut-être également une vente suite à un décès, à une séparation. Dans ce cas, le vendeur est souvent pressé afin de pouvoir régler le plus rapidement possible la succession ou le divorce. Dans ce cas de figure, attention, de nombreux affects entrent en jeu, surtout si le bien est la maison d'enfance par exemple ! Le vendeur, en plus d'être pressé, est souvent très subjectif sur le bien et aura tendance à le surestimer.

Enfin, le vendeur peut également être pressé de vendre parce qu'il a acheté autre chose, et qu'il a sur les épaules un prêt relais. Il doit donc vendre pour rembourser le prêt rapidement, et se voir alléger d'un poids tant financier que psychologique.

Malgré des cas de figures différents, le point commun ici est LE TEMPS. Conclusion simple et logique : il a besoin d'argent rapidement.

Votre position est simple : posez-vous en celui ou celle qui a la capacité immédiate de régler son problème. **Vous êtes preneur à X euros, vous avez entre les mains l'accord de principe de la banque pour ce montant, et vous êtes prêt à signer dès demain le compromis de vente chez le notaire.** Argumentez bien évidemment le prix proposé en fonction des éléments concrets que vous avez analysés et dont nous avons parlé dans la première partie de cet article. Avec ce genre d'arguments, le vendeur pressé verra déjà l'argent sur son compte en banque et, comme son problème c'est le TEMPS, il sera prêt à faire l'impasse sur quelques



milliers d'euros, d'autant que votre argumentation aura su lui démontrer que vous achetez au BON prix.

Astuce supplémentaire : si vous êtes sûr de l'obtention du financement, dites que vous ferez un compromis SANS condition suspensive d'obtention de prêt. Cela signifie que vous devrez acheter même si la banque ne vous accorde pas de prêt. Faites donc très attention ! Mais pour le vendeur, c'est l'assurance de vendre son bien.

Le vendeur qui ne veut pas vendre

J'entends par là le vendeur démotivé qui n'a pas vraiment envie de vendre... Il y serait bien resté lui dans cet appartement, ou il aurait bien gardé cet immeuble qu'il juge rentable ! Oui mais voilà, un divorce par exemple, le contraint à vendre son patrimoine. Celui-là va généralement vous mettre en avant tous les points négatifs du bien immobilier et il ne s'en rendra même pas compte !

Je me souviens du vendeur d'un superbe appartement en rez-de-jardin qui, lors des visites, disait aux acheteurs potentiels que tondre le grand jardin de 200 mètres carrés était un GROS boulot. En fait, lui, il ADORAIT faire ça et passait son temps dans ce jardin à prendre soin de ses plantes ! Mais il n'avait tellement pas envie de voir partir entre d'autres mains ce qu'il chérissait, qu'inconsciemment, il coupait l'herbe sous le pied des acheteurs !

Si vous êtes face à ce genre de vendeur, première règle d'or : **ne dénigrez surtout pas le bien immobilier** ! Si des travaux de rafraîchissement sont

nécessaires ne dites pas : « Je vous propose un prix de X euros car le bien est tout de même en mauvais état et des travaux seront nécessaires ». Malheureusement, vous enterreriez la négociation !

Ici, votre objectif sera de **mettre le bien en valeur et de rassurer** le vendeur : montrez-lui que vous percevez tout le potentiel du bien immobilier et que vous allez en prendre soin au moins autant que lui ! Faites-lui comprendre **qu'il laisse son bien entre de bonnes mains**. Dites-lui par exemple : « Votre bien immobilier a un potentiel extraordinaire ! Pour le souligner encore plus, je souhaiterais lui donner un petit coup de fraîcheur et de jeunesse en effectuant tels ou tels travaux. Je saurai en prendre soin mais mon budget est de X euros. Si vous me le laissez à ce prix, vous saurez qu'il partira entre de bonnes mains et je saurai en prendre soin ! ».

Ça peut vous paraître un peu « pathos » mais ça marche ! Quand j'ai acheté ma première résidence principale, la vendeuse qui avait vu grandir ses enfants dans cet appartement a préféré vendre son bien immobilier moins cher mais à un jeune couple qui aurait ses premiers enfants dans cet appartement ! Elle a tout de même fait une croix sur 25 000 euros ! Mais elle souhaitait faire perdurer en quelque sorte ce qu'elle avait vécu dans cet appartement, une sorte de « transmission » générationnelle.

Ainsi, si vous achetez à un couple qui a vu grandir ses enfants dans le bien immobilier, n'hésitez pas à dire : « Tiens, j'ai un couple de locataires qui attendent leur premier enfant. Je les vois très bien dans cet appartement. Ils seraient heureux ici ! ». Je prends le pari qu'un vendeur qui a pour son bien immobilier un lien très fort, un fort affect, **préfèrera vendre moins cher à quelqu'un en qui il se reconnaît, plutôt que plus cher à quelqu'un qui aura avec son appartement une relation complètement différente !**

Le vendeur présomptueux

Celui-ci est persuadé de vendre le plus beau bien immobilier du monde. Il ne voit ni l'arrêt de bus à 3 kilomètres, ni l'humidité qui suinte dans chaque chambre, ni les fenêtres en simple vitrage. Non. Son appartement est LE plus beau. Le prix est donc complètement justifié. Il est 30% supérieur au prix du marché ? Normal. La qualité se paie. Oui, l'aveuglement aussi ! Et il comprendra vite. Dans ce genre de cas, je vous conseille de le laisser (re)venir à vous. Et non l'inverse. Je vous explique.

Au départ, le vendeur présomptueux n'écouterait pas votre offre. Considérant que son bien immobilier est le meilleur, il n'entendrait même pas vos arguments. Argumentez votre offre et laissez-le mariner tranquillement. En effet, il y a fort à parier que l'eau va couler sous les ponts avant qu'il ne trouve preneur. Je vous conseille de garder un œil sur le bien et d'attendre quelques semaines, voire quelques mois. Au bout de 3 mois, si vous voyez que le bien est toujours en vente, envoyez-lui un simple message, lui rappelant que votre offre à X euros tient toujours, que vous avez vu que le bien n'a toujours pas trouvé preneur et qu'il sera peut-être enfin prêt à envisager votre proposition.

Il y a ici fort à parier que le temps aura fait son œuvre et aura fait ravalé à ce vendeur ses prétentions. Il sera donc tout ouïé à celui qui lui tend la main : vous !

Le vendeur (trop) sûr de lui

Le vendeur trop sûr de lui cumule aussi souvent le défaut du précédent ! Dans ce cas de figure, le vendeur trop sûr de lui n'a pas nécessairement un avis subjectif sur le bien qu'il vend mais plutôt sur son prix. Je m'explique : le bien vendu a tout pour lui, mais son prix ne colle pas avec la réalité du marché.

Souvent, dans ce genre de cas, le vendeur est certain de vendre son bien immobilier au prix qu'il a fixé tout simplement parce qu'il a besoin de CE montant. On est souvent dans ce cas de figure en présence du vendeur qui a fixé son prix de vente non pas en fonction des réalités du marché, mais en fonction de ses besoins. Eh oui, il a fait construire une villa avec piscine alors, vous comprenez, il en a besoin de ces 250 000 euros pour un T2 en plein cœur de Vesoul...

Ici, votre job va être de lui ouvrir les yeux. Argumentez votre offre en vous appuyant sur les critères objectifs dont nous avons déjà parlé plus haut. Une fois votre prix déterminé et explicité ainsi, le vendeur va refuser tout net.

Enclenchez la seconde partie de la négociation en lui parlant un peu de la concurrence. Sait-il que dans la même rue, quatre appartements sont à vendre 20% moins cher pour les mêmes prestations ?

Cela va commencer par le déstabiliser, car souvent le vendeur qui a fixé ainsi son prix n'a même pas pris la peine de regarder la concurrence, il a juste vu le prix de la piscine qu'il veut creuser dans son futur jardin.

Faites-lui la proposition suivante : « Voilà, je comprends que vous ayez besoin d'une certaine somme

pour réaliser vos projets. Votre bien m'intéresse et je suis prêt, tout de suite, à le payer X euros. Les autres biens en vente dans le même immeuble me plaisent moins mais correspondent mieux à mon budget. Je veux donc vous laisser votre chance.

Je vous propose de retourner voir votre banquier et de réétudier votre projet à la lumière de ma proposition. En vendant maintenant, au juste prix que je vous propose, vous pourriez enfin vous consacrer entièrement à votre avenir. Étudiez bien cette proposition. Avec 3 biens immobiliers moins chers autour de chez vous, votre appartement ne sera pas le premier à se vendre, croyez-moi, je suis du métier. Allez voir votre banque et réfléchissez. Ma proposition tient 2 semaines. Au-delà, je me tournerai vers vos voisins. ».

Ici, vous lui offrez la solution sur un plateau et il saura la saisir. Non seulement vous lui ouvrez les yeux sur les réalités du marché mais en plus, il n'avait peut-être même pas pensé à retourner voir son banquier pour voir si une autre solution existe pour réaliser ses projets.

Il vous sera reconnaissant pour cette prise de conscience et plus ouvert à votre offre.

Et vous ?

Ce n'est pas le tout de connaître parfaitement le bien, son environnement et son vendeur.

Vous avez aussi quelques secrets à apprendre, les secrets des grands commerciaux pour faire basculer la négociation.

Ces petits et grands secrets, nous vous les livrons aujourd'hui !



- Au départ, **écoutez plutôt que parlez**. Vous en apprendrez cent fois plus en laissant parler votre interlocuteur plutôt qu'en l'assaillant de questions.
- Faites parler le vendeur en posant toujours des **questions ouvertes**. Sinon il peut se contenter de répondre par oui ou par non et, dans ce cas-là, vous n'en apprendrez pas beaucoup sur le bien lui-même, son historique et les motivations du vendeur à le vendre.
- **Ne venez jamais les mains vides** : ayez avec vous un accord de principe de la banque pour le budget que vous vous êtes fixé. Cela rassure le vendeur et peut même le décider sur-le-champ à vous choisir vous plutôt qu'une autre personne sans garantie apparente.
- **Parlez argent en DERNIER !**
- **Soyez toujours respectueux** du bien immobilier et du propriétaire.
- **Argumentez votre proposition**. Ne balancez pas un prix au hasard, mais étayez votre offre grâce aux constats que vous avez faits sur le bien ou son environnement.
- **Faites une proposition choc que, même vous, vous n'accepteriez pas !** Cela vous permettra de connaître le prix plancher du vendeur. « Je vous en propose 80 k€ ». « Quoi ? Ah non, je ne vendrai jamais en dessous de 90 k€ ». Vous avez ici une information super importante ! A vous de dire : « Ok, je vous le prends à 90 k€. » ou de continuer à négocier.
- **Faites systématiquement une proposition plus basse que celle que vous êtes prêt à faire**. Cela vous laisse une marge de négociation pour aboutir au prix final que vous souhaitez vraiment. Par exemple, pour un bien mis en vente 120 k€, si vous voulez faire une offre à 100 k€ au vendeur, proposez-lui au départ 90 k€. En finissant la négociation à 100 k€, il aura le sentiment d'avoir gagné en vous faisant plier ! C'est la fameuse leçon d'Henri Kissinger : « L'art du compromis consiste à partager le gâteau de telle sorte que chacun croie en avoir la plus grosse part. »
- **Ayez du sang froid**. Même si l'entretien prend un tour musclé, ne perdez jamais votre calme lors de la négociation, cela déstabilisera encore plus votre interlocuteur.
- **Soyez patient**. Rares seront les vendeurs qui accepteront votre offre du premier coup. Laissez-leur le temps de réfléchir. Vos arguments et votre assise, ainsi que votre expérience, auront donné confiance au vendeur. Laissez-lui le temps de digérer et de revenir vers vous.
- **Soyez prêt à ce que votre proposition soit refusée**. Si c'est le cas, c'est que le bien n'était pas pour vous. Et ne perdez pas espoir car il se pourrait que d'ici quelques semaines, le vendeur revienne vers vous...
- **Restez toujours calme et positif**.

Une dernière règle d'or : frappez-fort !

C'est LA règle de base.

N'ayez jamais peur de faire une proposition si basse que, même vous, vous la refuseriez. Vous pourriez être surpris par la réaction de certains vendeurs et vous passeriez ainsi à côté de l'affaire du siècle ! Même si cela ne passe pas, il est plus simple pour vous de faire une contreproposition plus haute que plus basse ! Il faut savoir être dur en affaires ! C'est ainsi que les meilleurs réussissent !

Je vous raconte une petite anecdote. Un couple d'amis, Jean et Amanda, qui ne se sentaient pas particulièrement l'âme de négociateurs, craque sur un appartement en vente qu'ils souhaitent acquérir pour réaliser leur premier investissement. Ils viennent de devenir parents pour la première fois et ont pris conscience de la nécessité de construire un avenir solide pour leur enfant. Le bien sur lequel ils ont craqué est affiché à 150 000 euros. Malheureu-



sement, ils ont déjà fait un tour à la banque et cette dernière leur prête 130 000 euros et pas un centime de plus ! Ils étudient les caractéristiques du bien, de son environnement et savent objectivement qu'ils peuvent trouver un bien équivalent pour 130 000 euros mais c'est celui-ci qu'ils veulent ! Ils passent un coup de fil mais le bien immobilier est géré par une agence. Au téléphone, Jean et Amanda s'étonnent du prix et du temps depuis lequel cet appartement est en vente, l'agent immobilier les informe dans la conversation que la vendeuse est pressée pour des raisons familiales mais qu'elle sera ferme sur son prix. Sans en dire plus.

Toutefois, Jean et Amanda ne veulent pas passer par un agent immobilier, mais de particulier à particulier. En regardant mieux les photos à disposition sur internet et après une courte enquête de voisinage, ils réussissent à localiser le bien immobilier sur Google Earth.

Ils vont sonner un matin chez la vendeuse et lui font une offre pour son appartement. Au lieu des 150 000 affichés, ils lui en proposent 100 000 euros ! Accord de principe de la banque en main, ils sont prêts à signer demain chez le notaire !

50 k€ d'écart, ils sont fous ces jeunes, cela ne passera jamais ! Eh bien, deux heures plus tard, la vendeuse acceptait une offre ferme à 110 000 euros et un compromis était signé la semaine suivante ! 40 k€ en dessous du prix soi-disant FERME de la vendeuse !

Comment est-ce possible ?

- C'est en réalité l'agent immobilier qui freinait des quatre fers pour ne pas baisser le prix de vente car il était certain de le vendre à ce prix-là et d'empocher une belle commission. C'est sa commission qu'il protégeait !
- La vendeuse était pressée car elle déménageait pour accompagner sa fille malade. Elle voulait vraiment se débarrasser de ce bien immobilier : l'argent n'avait pour elle aucune importance, seul comptait le fait d'être au plus vite auprès de sa fille.
- Elle a été touchée par ces jeunes et par leur démarche de construire pour leur enfant un avenir solide. Cela parlait à ses propres valeurs et convictions.
- Enfin, la vendeuse a été rassurée que les acheteurs aient entre les mains un accord de la banque. Elle se voyait déjà près de sa fille. Enfin !

Je vous raconte cette anecdote pour deux choses. D'abord, pour que vous puissiez constater que parfois, même une offre qu'on juge inacceptable finit par être acceptée ! **Parce que certaines contingences personnelles ou professionnelles font que le vendeur sera plus intéressé par QUAND il vend ou à QUI il vend, plutôt que par COMBIEN.**

Enfin, je vous livre un schéma que l'on apprend dans les formations de management et qui est bien utile en matière de négociation. Il résume et schématise ce que nous venons d'évoquer tout au long de cet article.

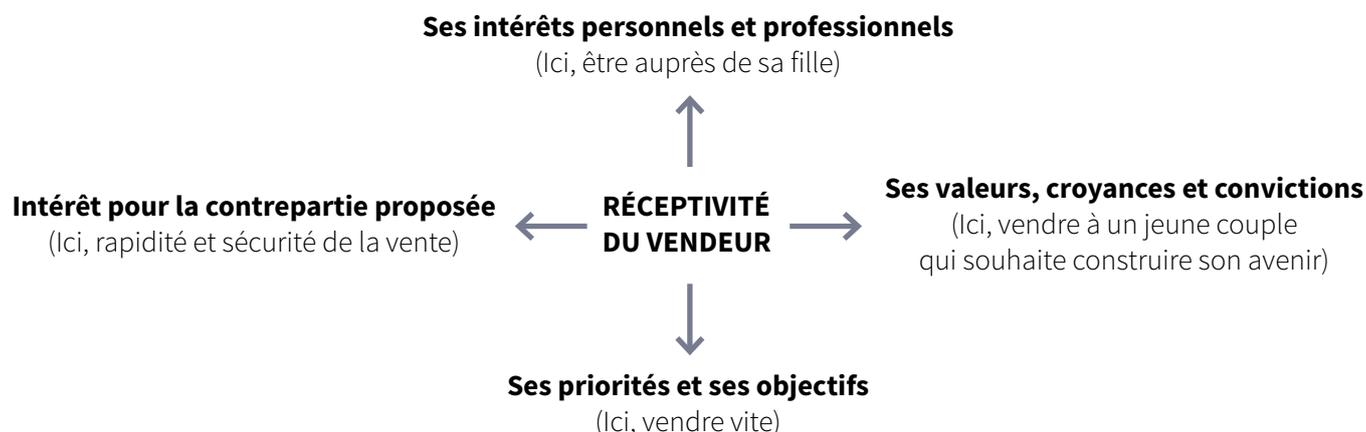
Le vendeur a en effet quatre pôles de réceptivité, qui lui feront accepter l'offre émise. Plus vous analyserez avec justesse ces quatre pôles, plus vous ferez une proposition en adéquation avec ces quatre récepteurs, plus il sera susceptible d'accepter votre proposition et plus vous ferez une bonne affaire !

Ces quatre pôles sont :

- Les priorités et les objectifs du vendeur,
- Son intérêt personnel à la vente,
- Son intérêt à la contrepartie proposée,
- Ses valeurs et ses croyances personnelles.



Voici ci-dessous un schéma reprenant notre exemple pour vous illustrer ce concept :



En effet, lorsqu'il s'agit de négociation, la psychologie n'est jamais loin.

Deux psychologues, Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois, ont rédigé un véritable best-seller qui porte le titre antinomique de « **Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens** » et qui est édité aux Editions PUG.

Antinomique parce qu'évidemment on ne voit guère comment les termes manipulation et honnête pourraient se trouver dans la même phrase sans que cela ne nous paraisse contradictoire. Pourtant, les auteurs nous proposent de voir la manipulation dans son aspect positif dans le sens où elle représente une alternative à la force, à la contrainte. En réalité, nous sommes tous, tour à tour, manipulateur quand nous faisons en sorte que des personnes fassent ce que nous voulons qu'elles fassent ou, à l'inverse, manipulé quand nous faisons ce qu'une personne nous a demandé de faire.

La réalité, c'est que nous sommes largement influencés par la façon dont les choses nous sont présentées dans nos décisions ou nos actes d'achat ou de consommation.

Par conséquent, il est très intéressant de s'inspirer des travaux de ces deux psychologues dans le contexte de la négociation immobilière. Le but étant que le vendeur accepte librement la contrainte budgétaire que vous voulez lui imposer !

Ils mettent en avant, dans leur excellent ouvrage, des techniques que les BONS investisseurs utilisent tous les jours ! Ces techniques vous assurent une réussite incroyable dans la phase de négociation.

Pour amener quelqu'un à accepter votre proposition, des études sérieuses et empiriques ont démontré que certaines techniques marchent bien mieux que d'autres et ce, dans des proportions incroyables.

Les meilleures sont les suivantes :

- **L'amorçage** : Elle consiste à faire deux propositions consécutives à votre interlocuteur. La seconde proposition découle de la première, mais l'argument principal a disparu. Une étude a par exemple montré que lorsque l'on proposait à des étudiants de participer à une expérimentation géniale, ils répondaient oui majoritairement. Puis les chercheurs leur précisent dans un second temps que cette expérimentation aura lieu dès 7h du matin. Eh bien, les étudiants maintiennent leur décision de participation car ils s'accrochent à leur décision première. Ils étaient ainsi deux fois plus nombreux à participer que pour l'autre groupe où les chercheurs avaient d'entrée de jeu précisé l'horaire.

Exemple : Vous pouvez ainsi dire au vendeur : « Si on vous faisait dès aujourd'hui une offre raisonnable, avec un accord de banque déjà obtenu et une signature du compromis de vente dans la semaine qui arrive, vous feriez affaire ? » Logiquement, le vendeur va vous répondre : « oui, évidemment j'accepte ou au moins j'envisage favorablement une telle offre ». Puis, vous ajoutez : « Parfait, parce que c'est ce que je vous propose aujourd'hui et mon offre est de X euros. ». Plus difficile alors pour le vendeur de revenir sur sa précédente acceptation que s'il n'avait rien dit !

- **L'étiquetage** : Cette technique consiste à donner une étiquette à la personne. Le fait de dire à quelqu'un du bien de lui, le pousse à adopter le comportement qu'on lui attribue. Par exemple : « Vous êtes quelqu'un d'intelligent, je sais que ma proposition va vous intéresser car vous comprenez l'intérêt que nous avons à faire affaire ensemble ». Votre interlocuteur sera tout ouïe car il adoptera le comportement positif et valorisant que vous venez de lui attribuer.
- **La technique du pied dans la porte** : Dans ce cas précis, il s'agit d'obtenir un oui à une demande difficile à refuser, dans le seul but d'obtenir un oui à une seconde demande beaucoup plus importante. L'expérience est la suivante. Dans un premier groupe, des commerciaux demandent à des ménagères de poser un panneau publicitaire en 4 mètres sur 3 dans leur jardin. Seules 16,7% des ménagères acceptent. Dans un second groupe, les commerciaux commencent par demander aux ménagères de coller à leur fenêtre un petit panneau de 4 cm sur 5. Toutes acceptent. Puis, les commerciaux leur demandent une semaine plus tard la pose du panneau en 4X3. Ce n'est plus 16% d'acceptation mais 76% !! Incroyable !
- **La technique de la porte-au-nez** : Elle consiste à obtenir un non à une demande qu'il est impossible d'accepter, pour finir par obtenir un oui sur une demande moins importante. Vous pouvez par exemple envoyer des amis faire des offres ultra-basses, et arriver ensuite avec votre offre, plus importante, et cela passe !
- **La technique du toucher** : Des études ont montré que les gens touchés achètent en moyenne 25% de plus et portent surtout une meilleure appréciation sur le commercial. Ainsi, l'étude a porté sur un commercial à l'entrée d'un supermarché qui proposait de faire goûter ses pizzas aux clients. En leur tendant le morceau de pizza, il remerciait les clients en leur tenant le bras ou l'épaule. Résultat : bond de 25% des ventes pour cette pizza

contre un score beaucoup moins important pour le commercial de la MEME marque qui ne touchait pas les clients ! Les raisons sont multiples, mais on peut mentionner qu'un contact physique crée une humeur positive, réduit le stress et modifie la perception de l'interlocuteur. Un conseil : durant la négociation, pensez à toucher le bras ou l'épaule du vendeur ! Cela fera son petit effet !

- **La technique de la liberté** : il a été démontré que lorsqu'on précise à un individu : « Vous êtes libre de... », les réponses étaient positives de plus de 50%. Dans l'expérience réalisée, un homme à un arrêt de bus demandait aux gens de le dépanner de quelques euros pour payer son ticket. Quand il introduisait dans sa phrase « Mais vous êtes libre de m'aider ou non... », les réponses positives augmentaient de 50%. Dans notre cas, ce pourrait être : « Je vous fais une offre de X euros, qui me semble être une belle offre et parfaitement adaptée aux prix du marché et de votre bien immobilier, mais vous êtes évidemment libre de refuser ou non ! ».

Pour conclure, n'oubliez pas que tout se négocie. En préparant minutieusement les arguments de votre négociation et en restant sûr de vous, calme et objectif, vous serez vite surpris des incroyables affaires que vous allez faire !

Prenez cela comme un jeu, vous verrez, non seulement on y prend goût mais en plus, on construit sa liberté !

Maud FOUCAUT

Sources :

La boîte à outils du management transversal Aux Editions DUNOD

Négociation client : Les bottes secrètes des supers vendeurs. L'Express Entreprises

www.immobilier-danger.com

www.exploreimmo.com

www.mon-blog-immobilier.com

www.i-immobilier-facile.com

www.rentila.com

“Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens” de Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois



Cas pratiques

Lorsque l'on recherche un bien immobilier dans lequel investir, il n'est pas toujours facile de faire le tri. Quelle annonce mérite de retenir mon attention ? Le bien est-il assez rentable pour que je prenne le temps de contacter le vendeur ? Ou au contraire, faut-il que je passe tout de suite à l'annonce suivante ?

Chaque mois, nous étudions donc pour vous des petites annonces afin de vous montrer notre méthode pour analyser rapidement des offres de biens.

Pour nous prêter à cet exercice, nous avons sélectionné des offres sur Leboncoin. Au programme de ce numéro spécial négociation : plusieurs appartements un peu partout en France.

Nous vous révélons notre démarche pour distinguer rapidement les petites annonces pour un bien rentable et celles que vous devez fuir.

Attention, il y a des pièges dans lesquels il vaut mieux ne pas tomber. Nous vous les dévoilons pour que vous puissiez les contourner aisément. Vous verrez qu'un coup de cœur pour un bien n'est pas toujours un bon indicateur de la rentabilité d'un bien...

Grâce à quelques calculs et à des astuces simples, vous saurez si une petite annonce doit retenir votre attention ou pas.

Il vous suffira d'appliquer cette méthode pour dénicher votre prochain investissement ultra-rentable !

Mettons donc directement en pratique les astuces présentées dans le grand dossier sur la négociation ! Pour quelle raison le bien est-il mis en vente ? Le vendeur est-il pressé ? Autant d'arguments qui vous permettront d'étayer votre négociation !

Appartement à Draguignan

FICHE TECHNIQUE

Ville : Draguignan (Var)

Type de bien : Appartement

Surface : 62 m²

Prix de vente : 89 000 euros

Motif de la vente : SUCCESSION

Estimation des frais de notaire : 6 230 euros

Taxe foncière : 885 euros

Charges de copropriété : 750 euros

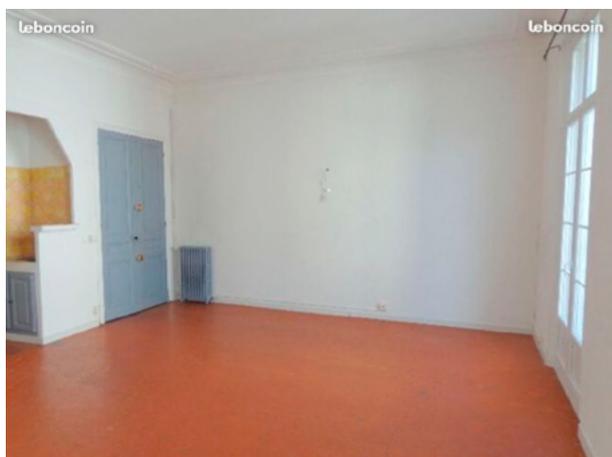
Loyers annuels : 8 400 euros

Rentabilité brute : $(8\,400 \text{ euros} / 89\,000 \text{ euros}) \times 100 = 9,4 \%$

Rentabilité nette : $((8\,400 \text{ euros} - 1\,635 \text{ euros}) / (89\,000 \text{ euros} + 6\,230 \text{ euros})) \times 100 = 7,1 \%$

Prêt de 95 230 euros sur 25 ans au taux de 1,95% : mensualités de 430 euros

Cash-flow : 134 euros



L'avis de la rédaction :

Cet appartement de 62 mètres carrés nous offre sur le papier une belle rentabilité et un cash-flow très attractif de 134 euros par mois, net de charges. Rien que ça, on a déjà envie de se pencher un peu plus sur le sujet !

De plus, on peut voir sur les photos mises en avant que l'appartement offre de beaux volumes et a potentiellement du cachet !

Oui mais, ce qu'on sait également, via l'annonce, c'est que ce bien est en vente suite à un décès. Voilà un fait qui ne tombe pas dans l'oreille d'un sourd et en investisseur aguerris, vous sentez pointer la bonne affaire !

Si on observe un peu mieux les photos du bien immobilier, on s'aperçoit assez rapidement qu'il aurait également besoin d'un bon rafraîchissement !

Une petite analyse des prix immobiliers du marché local nous apprend que le bien est situé dans une fourchette raisonnable. En effet, certaines analyses nous donnent un prix moyen pour les appartements de 1900 euros du mètre carré, avec une fourchette partant de 1 190 euros et allant jusqu'à 2 639 euros du mètre carré. Ici, le logement est situé dans la fourchette basse avec un prix au mètre carré de 1 435 euros.

En se basant sur ces éléments et en partant du principe qu'un budget travaux et rénovation de 6 000 euros sera nécessaire, je vous propose la chose suivante :

Faites une proposition basse à 76 000 euros pour aboutir à une offre ferme de 80 000 euros. Cela nous donne un prix au mètre carré de 1 290 euros. Vous payez ainsi vos travaux et bénéficiez d'une rentabilité de 7,8 % et un cash-flow positif appréciable de 178 euros nets.

Ici, si les héritiers sont pressés de vendre et sans contre-offre plus offensive, il y a fort à parier que votre négociation aboutira.

T2 à Nice

FICHE TECHNIQUE

Ville : Nice (Alpes-Maritimes)

Type de bien : Appartement

Surface : 55 m²

Prix de vente : 250 000 euros

Motif de la vente : SUCCESSION

Estimation des frais de notaire : 17 500 euros

Taxe foncière : 1 200 euros

Charges de copropriété : 1 200 euros

Loyers annuels : 10 800 euros

Rentabilité brute : 10 800 euros / 250 000 euros = 4,3 %

Rentabilité nette : $((10\,800 \text{ euros} - 2\,400 \text{ euros}) / (250\,000 + 17\,500 \text{ euros}) \times 100 = 3,1 \%$

Prêt de 267,5 k€ sur 25 ans au taux de 1,95% : mensualités de 1 200 euros

Cash-flow : - 500 euros

Avis : Clairement pas possible !

Prix est hors tarif.

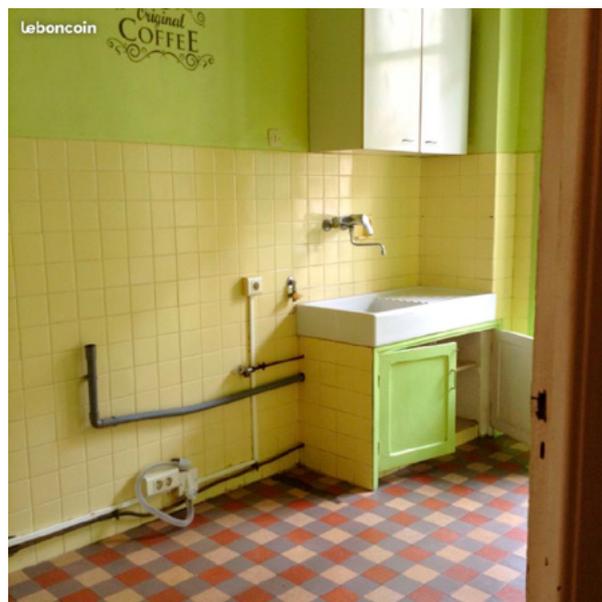
Pour une proposition à 210 k€ :

Prêt de 224 k€ sur 25 ans au taux de

1,95% : mensualités de 1 000 euros

Cash-flow : - 300 euros

Avis : Bien patrimonial



L'avis de la rédaction :

Un appartement cours Gambetta, en plein cœur de Nice et à deux pas de la plage, on ne va pas se mentir, c'est tentant... Mais pas à n'importe quel prix !

Qu'est-il en l'espèce ? L'appartement est situé dans un immeuble de style Art Déco, qu'on nous indique comme étant rénové sur le plan de la façade et des communs.

Très bien. Parce que manifestement, l'intérieur de l'appartement n'a quant à lui pas été rénové depuis les années 60... On sait déjà qu'il y aura là un gros travail de rénovation et peut-être de mise aux normes du système électrique ou du chauffage. Budget travaux à prévoir...

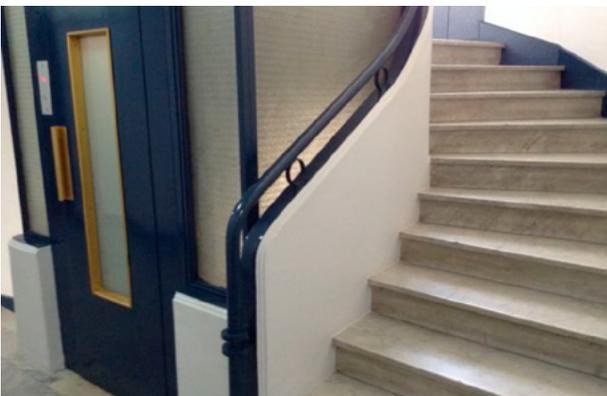
Qu'en est-il des prix du marché local ? Sur la même zone, Gambetta, la moyenne du prix au mètre carré est de 3 500 euros environ et la fourchette est comprise entre 2 400 et 5 000 euros au mètre carré.

Ici, le bien proposé est au prix de 4 545 euros le mètre carré. Il est donc situé tout en haut de la fourchette des prix. Or, quand un bien immobilier est en haut de la fourchette, on s'attend à des prestations en haut de la fourchette aussi ! Et vu les photos... je doute fort que ce bien soit d'une telle qualité. Conclusion : il est à peu près certain que le vendeur a largement surcoté son bien.

On apprend également dans l'annonce que le bien est en vente suite à une succession.



T2 à Nice



Il est évident qu'en l'état, on n'achète pas. Le bien est surcoté, les travaux sont nombreux et le cash-flow serait négatif de 500 euros en incluant les charges ! Impensable !

Compte tenu des travaux à effectuer et des prix moyens constatés, je vous suggère de frapper fort en termes de proposition ! Proposez 180 000 euros en rappelant au vendeur que deux rues plus loin, il existe des appartements parfaitement rénovés et avec un super cachet à 195 k€. Mettez-lui la pression. Vous achetez de suite et êtes prêt à signer le compromis dans la semaine à 185 000 euros.

Bien sûr, il ne va pas accepter immédiatement ! Mais deux choses vont se passer :

- Il va prendre conscience que son prix est au-dessus de celui du marché.
- Il va revenir vers vous s'il n'a aucune offre au bout de 10 visites.

185 k€ est une proposition basse... cela vous laisse une marge de manœuvre dans la négociation. Mais n'allez pas au-delà de 200 k€, sous peine de quoi le bien immobilier ne serait pas rentable et, surtout, serait difficile à revendre pour vous. A 200 k€ et en budgétant une enveloppe suffisamment large pour les travaux de rénovation, vous rentrez dans vos frais avec un financement à 110 %. Faites établir un devis précis par des professionnels, mais à vue d'œil, 15 000 euros minimum en réalisant certains menus travaux vous-même (les peintures par exemple). Vous ne dégagerez pas de cash-flow sur ce bien mais pour un bien immobilier en plein cœur de Nice c'est un investissement patrimonial sur lequel vous ne pouvez pas cracher !

Appartement à Toulon dans le Var

FICHE TECHNIQUE

Ville : Toulon (Var)

Type de bien : Appartement

Surface : 68 m²

Prix de vente : 99 000 euros

Motif de la vente : MUTATION

Estimation des frais de notaire : 6 930 euros

Taxe foncière : 715 euros

Charges de copropriété : 780 euros

Loyers annuels : 9 000 euros

Rentabilité brute : 9 000 euros / 99 000 euros = 9,1 %

Rentabilité nette : $((9\,000 \text{ euros} - 1\,495 \text{ euros}) / (99\,000 + 6\,930 \text{ euros})) \times 100 = 7,1 \%$

Prêt de 105 930 euros sur 25 ans au taux de 1,95% : mensualités de 478 euros

Cash-flow : 147 euros



L'avis de la rédaction :

En l'état et sans négociation, ce bien est déjà intéressant. Cet appartement situé dans Toulon ouest, à proximité des transports et de toutes les commodités, dégage une rentabilité de plus de 7% et un cash-flow très confortable de plus de 147 euros par mois net de charges !

D'autre part, compte tenu des prix au mètre carré sur cette zone, compris entre 1 500 et 3 000 euros, le prix pour cet appartement est déjà dans la fourchette basse des prix pratiqués.

Il ne faudra pas faire une offre trop basse au risque de passer à côté. Toutefois, on constate sur les photos que le bien mérite quelques améliorations : les fenêtres me semblent être vieilles et je ne parierais pas que ce soit du double vitrage.

Partir sur une offre à 93 000 euros pour aboutir à 95 000 euros semble être une proposition correcte et sérieuse. N'oubliez pas que vous avez pour vous le fait que ce bien est vendu en raison de la mutation professionnelle du vendeur. Le temps joue contre lui. Si vous arrivez avec une offre ferme, l'accord de la banque en poche et le stylo dégainé pour signer un compromis dans la semaine, il serait dommage pour le vendeur de refuser votre offre pour 4 000 euros d'écart avec son offre initiale.

3 pièces à Marseille

FICHE TECHNIQUE

Ville : Marseille (Bouches-du-Rhône)
Type de bien : Appartement 3 pièces
Surface : 66 m²
Prix de vente : 120 000 euros
Motif de la vente : MUTATION
Estimation des frais de notaire : 8 400 euros
Taxe foncière : 940 euros
Charges de copropriété : 1 140 euros
Loyers annuels : 10 200 euros
Rentabilité brute : 10 200 euros / 120 000 euros = 8,5 %
Rentabilité nette : ((10 200 euros – 2 080 euros) / (120 000 + 8 400 euros)) X 100 = 6,3 %
Prêt de 128 400 euros sur 25 ans au taux de 1,95% : mensualités de 580 euros
Cash-flow : 97 euros

L'avis de la rédaction :

Ces trois pièces au cœur de Marseille est propre et lumineux.

Situé dans le 4^{ème} arrondissement, les prix varient sur cette zone entre 1 400 et 1 800 euros le mètre carré. Ici, le bien est à 1 818 euros au mètre carré. Donc vraiment dans la fourchette haute.

Il sera difficile de baser votre négociation sur les travaux puisque manifestement, le bien a été refait à neuf.

Un levier sur lequel vous pouvez jouer : le bien est vendu pour cause de mutation professionnelle. A vous de faire jouer la montre ! Faites une proposition basse à 108 000 euros pour aboutir à 110 000 euros. Vous ferez grimper votre rentabilité nette à presque 7% et dégagerez un joli cash-flow de plus de 100 euros nets.



Appartement charmant et moderne à Lourdes

FICHE TECHNIQUE

Ville : Lourdes (Hautes-Pyrénées)

Type de bien : Appartement

Surface : 102 m²

Prix de vente : 89 900 euros

Motif de la vente : MUTATION

Estimation des frais de notaire : 6 293 euros

Taxe foncière : 1 020 euros

Charges de copropriété : 850 euros

Loyers annuels : 9 000 euros

Rentabilité brute : 9 000 euros / 89 900 euros = 10 %

Rentabilité nette : $((9\,000 \text{ euros} - 1\,870 \text{ euros}) / (89\,900 + 6\,293 \text{ euros})) \times 100 = 7,4 \%$

Prêt de 96 193 euros sur 25 ans au taux de 1,95% : mensualités de 434 euros

Cash-flow : 160 euros



L'avis de la rédaction :

Nous ne sommes pas allés sur place mais à voir les photos, ce bien est tout bonnement exceptionnel ! Il est non seulement propre mais plein de cachet et a une situation idéale ! Vue sur les Pyrénées et situé au cœur de la ville, il bénéficie de la proximité des commerces, des cinémas, des écoles.

De plus, les prix au mètre carré sont en moyenne de 1 135 euros sur cette ville. Ce qui nous donnerait pour cet appartement un prix de 115 770 euros. Or il est affiché ici à moins de 90 000 euros. Vous croyez au miracle ? Vous pouvez, nous sommes à Lourdes !

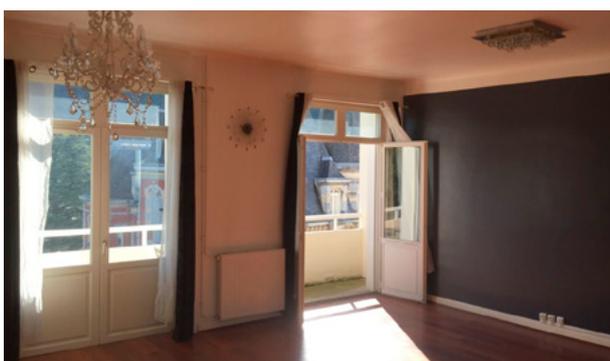
Ici, il n'est pas tant question de négocier que d'être réactif pour qu'une telle affaire ne vous passe pas sous le nez.

Seul aspect à creuser et à bien étudier : la capacité locative de la ville.

La ville a une population de 16 000 habitants environ et vit presque exclusivement du tourisme autour des pèlerinages. Il y a des écoles et des lycées mais pas de zone étudiante à proprement parler.

Les touristes sont attirés par de plus petites surfaces. Or, l'appartement est grand avec plus de 100 mètres carrés. Il est donc destiné à des familles ou de la colocation. Si vous envisagez d'y faire du locatif, nous vous conseillons de vous rapprocher des agences immobilières locales pour connaître la vitalité de la demande locative sur ce type de bien.

Sinon, vous pouvez toujours l'acquérir pour réaliser une agréable plus-value !



Appartement à Vernon en Normandie

FICHE TECHNIQUE

Ville : Vernon (Eure)

Type de bien : Appartement

Surface : 71 m²

Prix de vente : 179 000 euros

Motif de la vente : DÉCES

Estimation des frais de notaire : 12 530 euros

Taxe foncière : 1 041 euros

Charges de copropriété : 0 euros

Loyers annuels : 9 000 euros

Rentabilité brute : 9 000 euros / 179 000 euros = 5 %

Rentabilité nette : ((9 000 euros – 1 041 euros) / (179 000 + 12 530 euros)) X 100 = 4,2 %

Prêt de 191 530 euros sur 25 ans au taux de 1,95% : mensualités de 865 euros

Cash-flow : - 202 euros



L'avis de la rédaction :

Cet appartement est situé dans la ville de Vernon dans l'Eure. En constante évolution démographique et bénéficiant d'une population de plus de 24 000 habitants, Vernon est à la fois dynamique sur le plan touristique et sur le plan économique. Sa population est composée pour la plupart d'actifs : jeunes ou familles. L'endroit est assez attractif, sauf si vous souhaitez faire de la location étudiante !

Le prix moyen au mètre carré sur cette zone est de 2040 euros avec une fourchette de prix allant de 1300 euros à 2670 euros. L'appartement est ici dans le haut de la fourchette avec un prix au mètre carré de 2521 euros.

L'appartement est propre, ne manque pas de cachet, et surtout il bénéficie d'un jardin et d'une terrasse sur un total de 190 mètres carrés. Il ne manque pas d'atouts, mais la marge de négociation doit être largement jouable.

Car à ce prix, et si vous le faites financer à 110%, le cash-flow est négatif et la rentabilité n'est pas bonne avec moins de 5% !

Dans ce cas de figure, et compte tenu du fait que ce bien est en vente suite à un décès, je vous conseille de réaliser une offre à 140 000 euros.



Interview

Retrouvez chaque mois l'interview exclusive d'un investisseur chevronné : son parcours, sa réussite, ses échecs et ses conseils. De quoi vous guider et vous inspirer !

Ce mois-ci, nous partons à la rencontre de Philippe.

Afin que nos lecteurs puissent mieux vous connaître, quel est votre âge, votre profession, votre région d'origine et votre situation familiale ?

J'ai près de 60 ans et j'ai toujours vécu, avec ma famille, en Normandie. J'ai travaillé dans le secteur de la banque, plus précisément dans l'octroi de crédits bancaires. Si j'ai arrêté ma carrière il y a quelques années, je conserve toutefois une activité de courtier indépendant en crédit. Cela occupe 10 % de mon temps et me rapporte l'équivalent d'un Smic chaque mois.

Quand et comment vous est venue l'idée d'investir dans l'immobilier ?

J'investis dans l'immobilier depuis une quarantaine d'années. Mon premier achat immobilier était celui de ma résidence principale, qui s'est aussi avéré être un investissement locatif. Cela m'a permis de couvrir presque intégralement le montant de l'emprunt. Le succès de ce premier placement m'a encouragé à poursuivre.

A quel âge avez-vous réalisé votre premier investissement ? Pouvez-vous nous le raconter (chiffres bienvenus) ?

J'avais 22 ans lors de l'acquisition de ma résidence principale. J'ai emprunté à un taux qui avoisinait 13 % pour ce premier bien, qui était une vieille ferme normande à rénover. Je l'ai restaurée moi-même et en ai transformé une partie en gîte, que je louais pendant les mois d'été, à la semaine. Le reste de l'année, je louais ces 3 chambres meublées, afin d'éviter toute vacance locative et d'optimiser mon rendement.

Combien de biens gérez-vous aujourd'hui ?

Je possède aujourd'hui 28 biens en location, je suis propriétaire de ma résidence principale, ainsi que d'une résidence secondaire dans le sud et d'un camping-car. Mes investissements me rapportent 15 000 € de loyers par mois et je rembourse environ 9 000 € de crédit. Il me reste donc un excédent de



6 000 € chaque mois, qui devrait d'ailleurs augmenter, car certains de mes crédits arrivent à échéance.

J'ai construit mon patrimoine immobilier dans la durée, notamment grâce à l'acquisition de petits immeubles. J'ai acheté mon premier immeuble deux ou trois ans après l'acquisition de ma résidence principale. Il contenait un magasin et trois petits appartements de deux pièces, toujours en Normandie.

La gestion d'un bail commercial s'est parfois avérée complexe. Il a fallu trouver des locataires et faire face à 3 liquidations. Toutefois, la loi est très protectrice envers le propriétaire et les locaux commerciaux représentent de belles opportunités. Les travaux sont en effet à la charge du locataire et le loyer est quasiment garanti, sauf en cas de faillite. Mais même dans ces cas-là, il est possible de gagner de l'argent. Ainsi, un de mes locataires a voulu revendre son pas-de-porte à un commerce d'un autre type que le sien. Il fallait donc modifier la destination du bail. J'ai accepté, à condition qu'il me verse 50 % du montant de la revente, soit 15 000 €.

Quant aux appartements de cet immeuble, je les ai rénovés et loués en meublé. Le loyer couvrait l'emprunt, ce qui m'a permis de poursuivre mes investissements, en privilégiant les immeubles.

Quelles ont été vos plus grosses difficultés et comment les avez-vous surmontées ?

Il est important de pouvoir financer ses biens : vous devez donc veiller à la rentabilité immédiate de vos investissements, afin de pouvoir financer les prochaines acquisitions.

Je n'ai, de manière générale, pas eu de mal à convaincre les banques de me suivre. Il n'y a que pour la construction de deux maisons sur un terrain, que je me suis vu opposer un refus de la part de la banque : elle ne souhaitait financer qu'une seule des deux maisons.

J'ai alors, dans le même temps, fait une demande de financement à mon autre banque, sans mentionner mon premier dossier en cours de validation. J'ai obtenu auprès de cette deuxième banque le financement qui me manquait.

Quels sont vos critères de sélection pour acheter un bien immobilier (localisation, prix, rentabilité...) ? Ont-ils évolué avec le temps ?

J'ai une règle d'or : investir à proximité. C'est indispensable pour mener une gestion efficace. J'ai possédé un bien à deux heures de route de chez moi, c'était déjà trop loin.

En matière de biens, je privilégie l'achat d'immeubles, si possible à rénover, dans des petites villes normandes. Les rendements sont nettement supérieurs lorsque l'on est en mesure d'acquérir un immeuble plutôt que des appartements à l'unité dans des copropriétés.

J'ai fait le choix de financer mes biens par le biais du crédit, que j'ai souscrit auprès de deux banques différentes, qui ne sont pas celles dans laquelle je travaillais. J'ai, de temps à autre, vendu certains biens afin de financer de nouvelles acquisitions. Cela a également un effet rassurant pour le banquier de voir que l'on peut enregistrer d'importantes plus-values grâce à ses placements et avoir devant soi des liquidités importantes.

Quels types de biens privilégiez-vous et pourquoi ?

Je possède des locaux commerciaux, des maisons, j'ai eu des bureaux, mais les surfaces les plus intéressantes à mes yeux sont les petits appartements, notamment les deux pièces. Je n'hésite d'ailleurs pas à diviser certains biens et je privilégie ceux à rénover.

Il est important de prendre des biens avec travaux, car ceux-ci sont fiscalement déductibles des futurs loyers. Cela permet ensuite de ne pas payer d'impôts sur les revenus locatifs pendant 4 ou 5 ans, si les travaux ont été importants. Dans cette optique de défiscalisation, j'ai également investi dans le neuf avec les dispositifs

présentant des avantages : Périssol, Robien, Pinel, Scellier... Certes, les loyers sont moins élevés, donc dans un premier temps, les biens sont moins rentables mais, à terme, le potentiel de plus-value est plus élevé, si l'emplacement est de qualité.

Pour en revenir aux petites surfaces, elles sont intéressantes car elles procurent le rendement locatif le plus important et sont très demandées. Je les loue meublées, en faisant un effort sur la décoration. La plupart de mes biens sont loués par des étudiants, des stagiaires, des jeunes en CDD... Ils restent en moyenne un an, ou le temps d'une année scolaire, et je complète en faisant de la location sur Airbnb l'été. Je n'ai quasiment pas de vacance locative.

Avez-vous choisi de gérer en direct ou faites-vous sous-traiter la gestion des locations ? Et pourquoi ce choix ?

Je m'occupe de tous mes biens, ce qui me prend l'équivalent de deux jours de travail par mois, parfois plus quand il y a des travaux. J'ai parfois un changement de locataire à gérer, mais cela ne demande que quelques heures de visites et en organisant cela efficacement, j'évite toute vacance locative.

Les agences immobilières ont en effet tendance à attendre que le bien soit vide pour se mettre en quête d'un nouveau locataire. Je m'en occupe dès que le locataire m'a envoyé son préavis. Pour cela, je dispose d'un double des clés de tous mes biens et je fais signer à mes locataires une clause certifiant que j'ai le droit d'organiser des visites au cours de leur préavis.

De plus, mon choix de faire du meublé de qualité s'avère payant car je loue mes biens très facilement, alors que j'observe d'autres appartements rester longtemps sur le marché dans les mêmes quartiers.

Vous achetez vos biens en nom propre ou avez-vous créé une SCI ? Si SCI, avec qui vous êtes-vous associé et pourquoi ?

J'ai créé plusieurs SCI, essentiellement des SCI familiales. Les associés sont mes enfants, et j'y vois un moyen de leur transmettre petit à petit mon patrimoine immobilier, tout en réduisant mon ISF.

Faites-vous jouer votre réseau pour dénicher les bonnes affaires ?

Je n'ai pas de réseau particulier. Je consulte les annonces et rencontre des agences immobilières, en leur signalant quel type de bien je recherche. Récem-

ment, j'ai également commencé à acheter des biens aux enchères. Il faut être vigilant, mais cela m'a permis d'acquérir deux immeubles à de très bons prix.

Quel est le meilleur investissement que vous ayez réalisé ?

J'ai mentionné plus tôt le fait que j'avais eu besoin de financement pour faire construire deux maisons. Il s'agit de mon meilleur investissement. J'ai acquis, il y a environ 15 ans, un terrain proche de la mer, sur les côtes normandes, et je l'ai divisé, pour construire ces deux logements. Au bout de 10 ans de location, j'ai revendu une des maisons le double du prix qu'elle m'avait coûté. Elle a donc, à elle seule, financé la construction des deux biens.

Quel échec vous a le plus appris ?

Ma règle d'or, qui est de n'investir qu'à proximité de chez moi, est née de deux expériences difficiles.

J'ai en effet investi dans une maison de bord de mer, à Miami. Malheureusement, l'intermédiaire français, résidant sur place, que l'on m'a pourtant personnellement recommandé, était un escroc. Il a pris l'argent que j'ai versé pour la rénovation et l'homme en charge des travaux n'ayant pas été payé, il s'est installé dans mon bien, sans verser de loyer bien sûr. Au terme de démarches longues et complexes, j'ai finalement réussi à revendre ce bien, mais j'ai perdu 40 000 €. Sans compter le manque à gagner sur le bien que j'avais initialement repéré en Floride, et qui aurait pu me rapporter 50 000 €.



Mon autre déception provient d'une SCI montée avec un ami. Il devait gérer le bien situé à quelques heures de chez moi, ne l'a pas fait et est sorti de la SCI. Nous sommes toujours amis mais cet investissement s'est avéré être une mauvaise affaire.

Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui se lance dans l'investissement immobilier ? Si vous deviez tout recommencer aujourd'hui, que feriez-vous ?

Je pense qu'il est aujourd'hui facile de se former, notamment grâce à l'aide d'internet et des blogs. Il ne faut pas avoir peur de se lancer, et ce dès que l'on peut.

Concernant ma propre expérience, si je devais changer quelque chose, je pense que j'arrêterais de travailler plus tôt. J'ai quitté mon emploi à 53 ans, j'aurais dû le faire dix ans auparavant. Mener une stratégie d'investissement et de gestion immobilière demande du temps et de la disponibilité, surtout lorsque l'on privilégie les biens à rénover. J'aurais probablement gagné plus en me concentrant sur mes investissements immobiliers, en réalisant moi-même certains travaux, plutôt que de conserver un emploi qui me rapportait 2 000 euros par mois. J'en suis d'autant plus convaincu que les banques continuent aujourd'hui à m'octroyer des crédits, alors que je n'ai pas d'emploi.

Quel est le principal trait de votre caractère ?

En matière d'investissement, je pense être un bon gestionnaire, ce qui est important dès lors que l'on décide d'assurer soi-même la gestion de ses biens.

Selon vous, quel est votre principal défaut ?

J'estime m'être montré trop prudent. L'expérience a prouvé que les banques me suivent, j'aurais dû être plus actif encore dans mes investissements immobiliers.

Votre devise/votre leitmotiv ?

Ce n'est pas tant une devise qu'une constatation : travailler dans le secteur des prêts immobiliers m'a servi d'exemple. J'ai pu observer des investisseurs immobiliers à l'œuvre et cela m'a donné l'envie de faire pareil.

Une anecdote avec un locataire ? Ou sur une visite ?

J'avais fait un mauvais choix de locataire : cela faisait deux mois qu'il ne payait plus son loyer et les voisins se plaignaient de son comportement. Un jour, l'un d'eux m'appelle pour me dire que mon locataire était parti entre deux gendarmes. Il s'avère que c'était un cambrioleur qui sévissait dans la région. Le problème est que plusieurs de ses « copains » étaient toujours dans mon appartement. Je suis donc arrivé en costume, tôt un dimanche matin du mois de janvier. J'ai ouvert la porte avec mon double des clés, puis toutes les fenêtres de l'appartement, et je leur ai annoncé qu'ils devaient immédiatement quitter les lieux car ils les occupaient de manière illégale. Ils ont été pris de court et sont partis dans les minutes suivantes*.

Heureusement, la plupart de mes locataires sont toutefois très corrects et de ce fait, la gestion de mes biens n'est pas une charge trop lourde à assumer.



*Note de la rédaction : Nous ne conseillons pas d'agir de la sorte. Moralement, cela paraît normal, mais les lois sont ainsi faites que c'est illégal. Dans le cas de Philippe, cela s'est bien terminé. Mais en cas de problème, il aurait été dans son tort.



Questions des lecteurs

Guillaume répond à vos questions

*Bonjour Guillaume,
Jeune investisseur, je souhaite savoir quel type de bien privilégier dans le cadre d'un investissement locatif.
Est-il préférable d'acheter des appartements/ immeubles ou maisons ?
En dehors du prix d'achat, le type de bien a-t-il une importance selon la ville dans laquelle nous souhaitons investir ?
D'avance merci !*

Sébastien

Bonjour Sébastien,

Vos principaux critères de choix doivent être la rentabilité et l'emplacement.

Le type de bien a de l'importance en fonction du type de location que vous souhaitez faire. Vous pourrez le définir en fonction de la ville dans laquelle vous investissez, et du marché locatif qu'elle peut offrir.

Par exemple, s'il s'agit d'une ville touristique, faire de la location saisonnière peut être intéressant. Dans ce cas, on préférera une petite maison ou un appartement T2 ou T3. Ou un immeuble contenant plusieurs appartements de ce type.

S'il s'agit d'une ville étudiante, il serait préférable d'investir dans des studios ou de petits appartements. Vous pouvez éventuellement acheter un grand appartement ou une maison à louer en colocation.

Enfin, s'il s'agit plutôt d'une ville industrielle, bordée par de nombreuses usines, il est préférable d'investir dans un appartement/maison qu'une famille puisse occuper, ou des studios à louer en location courte durée pour les travailleurs mobiles.

N'oubliez pas non plus qu'il vaut parfois mieux acheter plusieurs petits appartements qu'un seul car cela vous permettra de diversifier votre risque d'impayés.

Bonjour Guillaume,
Merci beaucoup pour les numéros du Club qui sont passionnants. Une question pour vous : si nous gardons les factures des matériaux achetés pour les travaux et que nous les réalisons nous-mêmes, peut-on déduire les montants de ces factures lors de la déclaration des revenus fonciers en régime réel ?

Paul

Bonjour Paul,

Si vous déclarez vos revenus fonciers au réel, vous pouvez en effet déduire les factures de vos travaux dans votre déclaration.

Point de vigilance toutefois, vous ne pouvez déduire que les travaux que vous avez effectivement payés durant l'année concernée.

Si des devis ont été faits mais que rien n'a encore été facturé, vous ne pourrez pas les déclarer.

Si vous faites des travaux dans votre bien, il faut que vous gardiez les preuves des coûts engagés, que ce soit les factures des artisans si vous êtes passé par eux pour certains travaux, ou les factures pour les matériaux si vous les faites vous-même.

En cas de contrôle vous devez pouvoir justifier toutes les sommes déduites.

Nous vous conseillons vivement de conserver ces justificatifs pendant au moins trois ans.

Bonjour Guillaume,
Je viens d'acquérir semaine dernière un immeuble avec 4 appartements. Ces 4 appartements sont loués depuis des années. J'avais bien demandé au vendeur ainsi qu'aux locataires en place s'il n'y avait pas de problèmes particuliers. Ils m'ont tous répondu que tout allait bien. Or, dès le lendemain de la signature, je rappelle les locataires pour leur annoncer que je suis leur nouveau propriétaire et l'un d'eux m'informe que la chaudière est HS et qu'il faut la changer d'urgence. Il y a aussi des problèmes d'étanchéité... J'ai alors appris que l'ancien propriétaire était parfaitement au courant et qu'il avait ordonné aux locataires de ne rien me dire lorsque je les ai rencontrés avant mon achat. Selon moi, il s'agit bien d'un vice caché. Que me conseillez-vous de faire ?

Gregory

Bonjour Gregory,

Un acquéreur découvrant un problème après la vente d'un bien immobilier peut agir contre le vendeur.

Dans votre cas, cela s'apparente plus à un dol qu'à un vice caché, car le vendeur avait connaissance du problème mais vous a menti pour le dissimuler.

Ce qui peut être complexe dans ce type de procédure, c'est que vous devez prouver d'un point de vue juridique que le vendeur connaissait et a délibérément et intentionnellement caché ce problème (le témoignage des locataires pourrait vous aider dans cette démarche).

Un acheteur dispose de cinq ans à compter de la découverte du dol pour intenter une action en justice.

Le dol est passible de dommages et intérêts si vous avez recours à une procédure judiciaire. Selon le degré de gravité, la vente du bien peut parfois être annulée.

Le mieux est de faire appel à un avocat pour mener cette procédure.

Bonjour Guillaume,
J'aimerais investir près de chez moi (Lyon) mais les prix sont très élevés !
Du coup, je pense m'orienter vers un secteur moins cher comme Saint-Etienne qui n'est pas trop loin de chez moi.
Malheureusement, je ne connais pas du tout cet endroit... Lorsque j'aurais trouvé un bien rentable, comment vérifier que le quartier est bien ? Que je vais réussir à louer mon appartement ?
Merci pour vos précieux conseils !!

Louise

Bonjour Louise,

Vous avez tout à fait raison de vous éloigner de votre ville si les prix sont élevés et la rentabilité faible.

Pour vérifier le secteur et l'emplacement, vous pouvez demander à visiter le bien qui vous intéresse à plusieurs moments de la journée.

Vous pouvez également discuter avec les habitants du quartier ou de l'immeuble.

Pour la demande locative, vous pouvez tester une fausse annonce de location du bien pour vous faire une idée de la demande. Et surtout gardez à l'esprit que si votre bien est meilleur que celui des concurrents, vous le louerez sans aucun problème.

Bonjour Guillaume,
Je vous suis activement, merci beaucoup pour tout ce que vous proposez !
J'ai une question sur la taxe d'ordures ménagères : est-ce que c'est à moi de la payer ou c'est le locataire qui doit la régler ?
Merci pour votre aide !

Fanny

Bonjour Fanny,

C'est le propriétaire qui doit régler la taxe d'enlèvement des ordures ménagères (TEOM) dans un premier temps. En effet, cette taxe est intégrée à l'avis sur la taxe foncière reçu chaque année par les propriétaires.

Toutefois, si votre logement est loué, vous pourrez en obtenir le remboursement par le locataire, au titre des charges locatives récupérables.

Si le locataire part en cours d'année, il ne sera pas redevable de l'intégralité de la TEOM. Le propriétaire ne pourra récupérer qu'une partie de la taxe, au prorata de la période d'occupation par le locataire durant l'année.

Bonjour Guillaume,
J'aimerais diviser un grand appartement que j'ai acheté en plusieurs appartements (2 voire peut-être 3). J'ai entendu dire que chaque appartement doit disposer de son propre compteur électrique. Est-ce que c'est vrai ?
Je vous remercie par avance pour votre réponse.

Isabelle

Bonjour Isabelle,

C'est tout à fait correct. Lorsque l'on divise un appartement, il ne suffit pas de faire construire des murs séparateurs et de passer un coup de peinture.

En effet, il faut créer des logements à part entière et totalement indépendants : ils devront notamment disposer de leur propre entrée, de leur propre compteur électrique et de leur propre pièce d'eau.

*Bonjour Guillaume,
Je dois faire un contrat de location meublé à un jeune étudiant et sa caution est sa mère, chef d'entreprise. Donc les revenus sont certainement irréguliers.*

Quels documents demander à un garant de profession indépendante donc aux revenus irréguliers pour une garantie fiable ?

Merci,

Patrick

Bonjour Patrick,

Le cas d'un garant exerçant une profession libérale peut en effet être délicat. Vous pouvez cependant demander plusieurs éléments pour vous assurer de la bonne marche de l'activité du garant.

Vous pouvez notamment demander :

- le dernier et/ou avant-dernier avis d'imposition
- un justificatif du statut professionnel (extrait de KBis de moins de 3 mois ou carte professionnelle)
- une attestation de ressources pour l'exercice en cours, établie par un comptable
- les 2 derniers bilans de l'entreprise
- éventuellement les 3 derniers relevés bancaires professionnels et/ou personnels

*Bonjour Guillaume,
Je suis membre du Club depuis le début et je suis très satisfait par vos contenus qui m'évitent de commettre de nombreuses erreurs, merci !
Pour réaliser fiscalement une bonne affaire, je souhaiterais me lancer en achetant un bien à rénover. Mais comment bien évaluer le montant des travaux, la durée et surtout vaut-il mieux contacter chaque corps de métiers soi-même ou faire appel à un courtier en travaux selon vous ?*

Flavien

Bonjour Flavien,

Le meilleur moyen d'évaluer le montant des travaux est de faire réaliser des devis.

Si vous n'avez pas beaucoup de temps, vous pouvez passer par un courtier en travaux.

Sinon, vous pouvez vous-même demander les devis auprès des artisans.

Concernant la durée, je vous conseillerais d'insérer une clause de pénalité de retard dans tous vos contrats avec les artisans.

Vous pouvez mettre par exemple une pénalité de X euros par jour de retard.

Lors de la négociation de votre crédit, pensez à faire reporter de plusieurs mois le début du remboursement. Ainsi, vous ne commencerez à rembourser qu'après la fin des travaux.

Bonjour Guillaume,
Je me forme grâce à vous depuis maintenant plusieurs mois et j'ai repéré un bien très rentable (8,7% de rentabilité nette). Je souhaiterais entamer les démarches pour signer le compromis. Mon notaire de confiance travaille près de chez moi à Paris mais le bien se situe en Alsace. Puis-je quand même faire appel à lui ? Le vendeur voudrait lui aussi faire appel à sa notaire. Il y aurait alors 2 notaires pour une transaction, cela va-t-il coûter plus cher en frais ?
Merci bien !

Damien

Bonjour Damien,

On dit que les notaires ont une compétence territoriale nationale. C'est-à-dire qu'ils peuvent exercer la plupart de leurs fonctions dans toute la France.

Donc même si vous achetez en Alsace, vous pouvez tout à fait passer par votre notaire à Paris si vous le souhaitez.

Avoir recours aux services de deux notaires pour réaliser une transaction ne coûte pas plus cher que de n'en prendre un seul.

Les frais de notaire sont les mêmes, ce sont ensuite les notaires qui s'arrangent entre eux et partagent les honoraires.

Pour vous abonner :

Vous n'êtes pas encore membre du *Club Des Investisseurs Immobiliers* et souhaitez recevoir notre publication mensuelle ? Écrivez-nous à

club@objectif-libre-et-independant.fr

Pour nous contacter :

Votre contribution en tant que membre est la bienvenue. Vous pouvez nous écrire pour nous soumettre toute remarque ou question (notamment pour qu'une réponse soit publiée dans la rubrique « courrier des lecteurs »).

Vous souhaiteriez intervenir d'une manière ou d'une autre ? Être interviewé ? Écrivez-nous à

club@objectif-libre-et-independant.fr

en indiquant bien votre adresse email utilisée lors de la souscription de votre abonnement et en précisant que vous êtes membre du *Club*.