Le Club des Investisseurs Immobiliers

n°18 - août 2018

Un magazine de la lettre *Objectif Libre et Indépendant*

Édito 2

Petits mais rentables : le bon plan des parkings et des garages 4

Et si nous vous disions qu'il existe un type d'investissement avec un risque limité et peu de contraintes ? Et qu'en plus, cet investissement est accessible à tous, quel que soit l'expérience ou le budget disponible…

Eh bien, ce sont les parkings et garages. Parfois méprisés et délaissés, ils sont une excellente opportunité pour votre patrimoine immobilier !

Et les avantages à investir dans les parkings et garages sont nombreux : on en trouve à partir de quelques milliers d'euros, on a très peu d'entretien ou de réparations à effectuer, on peut facilement expulser un locataire mauvais payeur…

Dans ce dossier exceptionnel, nos experts vous révèlent toutes leurs techniques et leurs astuces pour passer au niveau supérieur et faire grimper votre rentabilité avec les parkings et les garages !

Cas pratiques – Spécial parkings et garages 28

Lot de 12 garages à Angoulême 77 000 euros – Parking pour motos à Paris 21 000 euros – Lot de 31 garages à Roubaix 275 000 euros – Lot de 22 garages à Dijon 195 000 euros

Interview : histoires, secrets et anecdotes d'investisseurs 38

Découvrez le parcours de Mehdi, un investisseur qui possède 17 biens immobiliers. Grâce à ce patrimoine, il perçoit chaque mois un cash-flow de 3 700 euros !

Il vous livre ses secrets, vous parle de ses échecs, et vous partage ses conseils. Son témoignage vous permettra d'éviter certaines erreurs qui pourraient vous faire perdre beaucoup…

Mes réponses à vos questions 41

ÉDITO

Chère lectrice, cher lecteur,

Je suis très fier de vous présenter ce nouveau numéro du *Club des Investisseurs Immobiliers*.

Ce mois-ci, nos experts vous ont préparé un grand dossier exceptionnel consacré à l'investissement dans les parkings et les garages.

Notre grand dossier spécial vous détaille l'essentiel des techniques et des astuces à connaître pour investir dans les parkings et les garages

Les parkings et les garages sont d'excellents investissements pour débuter dans l'investissement immobilier, mais aussi pour diversifier un patrimoine immobilier déjà conséquent !

Il en existe pour tous les profils d'investisseurs, selon leur budget et leurs critères.

Cette opportunité est parfois un peu méprisée car elle peut paraître moins prestigieuse que d'autres types d'investissement… Mais, au contraire, il ne faut surtout pas la négliger ! De nombreux investisseurs aguerris qui cartonnent les adorent. N'oubliez pas que ce qui compte dans un investissement, c'est la rentabilité.

En effet, investir dans les parkings ou les garages est incroyable à bien des niveaux… Risque limité, facilité de gestion, locataires qui n'ont pas tous les droits. Faible risque donc, mais rentabilité qui peut être explosive !

Les experts reviennent, point après point, sur tous les éléments à garder absolument en tête avant d'investir dans un parking ou un garage.

Vous saurez comment obtenir un prêt facilement, quelle astuce utiliser pour réduire vos frais de notaire (attention, ils sont généralement assez élevés lorsque vous achetez un parking ou un garage à l'unité).

Ils vous révèleront également la technique ultime pour multiplier les loyers que vous recevrez…

Et en bonus avec ce numéro, nous vous offrons un lexique spécial parkings et garages, ainsi que les 10 astuces indispensables pour ce type d'achat.

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.

Nos experts vous révèlent comment analyser les annonces pour des parkings ou desgarages, sans commettre de graves erreurs. Grâce à eux, vous pourrez repérer aisément ceux qui seront ultra-rentables et feront décoller votre patrimoine !

Notre interview du mois

Chaque mois, un investisseur confirmé répond à nos questions. Dans ce numéro, c'est Mehdi, 37 ans, qui vous raconte ses investissements immobiliers. Il possède aujourd'hui 17 biens immobiliers.

Ses biens lui rapportent un cash-flow de 3 700 euros par mois, ce qui lui permet d'envisager la vie plus sereinement !

Découvrez ses expériences, ses échecs, et tous les conseils qu'il aurait aimé avoir à ses débuts. Il vous révèle les astuces qu'il utilise lui-même pour gérer son parc immobilier et renégocier ses prêts.

Et nos réponses à vos questions

Vous avez encore été nombreux à nous envoyer vos questions immobilières, et je tiens à vous remercier pour votre confiance ! Comme d'habitude, vous trouverez nos réponses à vos questions à la fin de ce numéro.

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

Vous pouvez aussi nous faire part de vos remarques, suggestions ou témoignages. En effet, nous souhaitons que le Club devienne LA publication de référence pour toutes les investisseuses et tous les investisseurs immobiliers. Et c'est en le construisant et en le perfectionnant avec vous tous les mois que nous atteindrons cet objectif !

Nous avançons ainsi ensemble sur le chemin de l'indépendance financière, et nous espérons que vous pourrez enfin vivre la vie que vous méritez !

Merci encore pour votre confiance et pour votre fidélité.

Je vous souhaite une excellente lecture de ce numéro.

A très vite !

Guillaume
Objectif Libre et Indépendant

MESSAGE IMPORTANT

J'ai reçu dernièrement beaucoup de messages.

Certains membres s'étonnent de se voir proposer un abonnement au Club, alors qu'ils 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

Petits mais rentables : le bon plan des parkings et des garages

Vous avez envie d'investir dans l'immobilier, mais vous êtes paralysé par les démarches à effectuer ? Vous pensez que vous n'avez pas assez de moyens ? Vous avez peur que ce soit compliqué à gérer au quotidien ?

Et si nous vous disions qu'il existe un monde dans lequel toutes ces contraintes n'existent pas ! Un monde dans lequel il est facile d'investir, qui comporte peu de risques, et qui demande une mise de départ très faible. Tout cela avec une rentabilité maximum.

Chimères ?

Non. Parkings et garages.

Ce mois-ci, nous vous emmenons dans ce secteur exceptionnel de l'immobilier, et nous vous livrons astuces et conseils pour réussir vos investissements !

Quel est ce monde merveilleux ?

Être propriétaire de trente garages, au sous-sol d'un immeuble, peut paraître moins glamour qu'être propriétaire d'un magnifique loft, au dernier étage d'un bâtiment en plein centre-ville.

Peut-être. Mais c'est se fier un peu trop aux apparences. Car à bien y regarder, le propriétaire le plus heureux dans l'histoire n'est peut-être pas celui qu'on croit. En effet, investir dans des parkings peut s'avérer être le placement gagnant. Et avant de vous dire pourquoi cet investissement a de sérieux atouts à ne pas négliger, nous allons étudier d'un peu plus près cet investissement.

De quoi parle-t-on exactement ?

Avant de vous dévoiler tous leurs atouts, arrêtons-nous quelques instants sur la définition d'un parking ou d'un garage. En effet, un parking peut prendre des formes diverses. Il est important de les distinguer, pour cibler quel produit sera le plus performant selon vos objectifs.

Une place de stationnement

Une place de stationnement peut se trouver en extérieur ou en intérieur.

Le parking est, quant à lui, un endroit dans lequel se situent plusieurs places de stationnement réservées aux véhicules.

Une place est délimitée par un traçage au sol ou éventuellement par des poteaux. Elle peut être ouverte ou fermée et ce, que ce soit en intérieur ou en extérieur.

Contrairement au box ou au garage, elle n'est pas fermée à clef et est donc moins sécurisée. Son usage va être strictement réservé au véhicule, et le locataire ne pourra pas y entreposer des affaires personnelles, contrairement au garage. Cette place de parking peut être en extérieur ou en sous-sol, et par conséquent ouverte ou protégée des intempéries.

Place de stationnement ouverte en extérieur

Box/ garage

Le box ou le garage est un espace fermé par des murs, un toit, et verrouillé par une porte. Cette porte peut s'ouvrir manuellement ou être automatisée et s'ouvrir à distance.

Les box sont généralement situés dans les sous-sols des immeubles. Ils sont localisés dans un parking, dont les places de stationnement ou les box appartiennent à différentes personnes. Les garages, quant à eux, sont fermés, situés en extérieur, et privatifs.

Les garages ou les box sont fermés à clef, et seul le locataire la détient. Outre son véhicule, cela lui permet également d'entreposer un vélo ou des affaires personnelles par exemple, puisque ce box est totalement protégé. Idéalement, un locataire préfèrera une place fermée, puisque cela lui garantira un minimum de sécurité et de protection pour son véhicule. Un garage est également parfois demandé par les assurances pour certains véhicules spécifiques : scooters, véhicules de luxe ou véhicules sportifs.

C'est donc un emplacement parfaitement sécurisé, ce qui en fait l'un des plus recherchés qui soit. Mais aussi l'un des plus chers, tant à l'achat qu'à la location.

Lots

On peut investir dans une place de parking, un box ou un garage, mais on peut également investir dans des lots ! Dans ce cas de figure, vous devenez propriétaire, non pas d'une place, d'un garage ou d'un box, mais d'un ensemble, pouvant comprendre deux, trois, quatre, voire dix garages ou places de stationnement. Ces lots étant situés sur la même zone, vous devrez être particulièrement attentif à la pertinence de l'emplacement, et à la demande locative sur le secteur.

Lot de quatre places de stationnement dans un sous-sol

Lot de 31 garages fermés en extérieur

Les dimensions

Classiquement, une place de stationnement a les dimensions suivantes : 2,5 mètres de large et 5 mètres de long.

Une place de stationnement handicapée aura, elle, une largeur de 3 mètres minimum. Pour un garage, il faut compter les mêmes dimensions de base et y ajouter une hauteur de 2,50 mètres.

Ces précisions sont importantes, car elles conditionnent le nombre de locataires que vous allez attirer. En effet, si l'emplacement est trop petit, les propriétaires de 4X4 ou de break ne seront pas intéressés par votre place de stationnement. Ils vont craindre, au mieux, d'abimer leur véhicule lors des manipulations pour le garer, et au pire, de ne pas pouvoir se garer du tout !

De plus, si votre garage est grand, c'est l'occasion pour le locataire de pouvoir y garer son véhicule, mais aussi, par exemple, d'y ranger sa moto ou les vélos des enfants en toute sécurité, sans avoir peur de rayer sa voiture par une proximité trop importante.

Plus l'emplacement est grand, plus le nombre de locataires susceptibles d'être intéressés est important. Mais ce sont aussi vos probabilités de le louer vite et cher qui augmentent.

Si vous souhaitez investir dans un garage ou un box en sous-sol, sachez également que plus il sera de construction ancienne, plus les dimensions seront petites. En effet, les normes de dimension des voitures ont évolué avec le temps. S'il y a quelques années, les 4L ou les R5 se maniaient facilement et entraient sans encombre dans un garage aux dimensions modestes, il en va dorénavant autrement avec l'augmentation des ventes de SUV, breaks, ou de voitures familiales type 5008. Pour ce type de véhicule, les garages de construction récente seront mieux adaptés.

Identifier les différents types de garages ou de places de stationnement est un élément clef. Car vous choisirez votre emplacement en fonction de vos objectifs d'investissement. En effet, vous ne louerez, ni au même prix, ni aux mêmes personnes, un studio de 30 mètres carrés ou une villa de 180 mètres carrés, car votre budget et vos locataires cibles seront différents. C'est exactement la même chose pour une place de stationnement dans une ville de banlieue, ou un garage fermé en sous-sol en plein centre d'une grande ville. Plus l'emplacement sera grand, sécurisé, et bien placé, plus le budget à l'achat sera important. Mais d'un autre côté, vous le louerez plus cher et plus facilement.

Avant de rentrer dans les détails, voyons d'abord en quoi cet investissement est si intéressant. Qu'ont-ils donc de plus, pour nous intéresser autant ?

Éléments de réponse.

Des attraits irrésistibles

Que vous soyez un jeune investisseur, ou que vous ayez déjà plusieurs biens immobiliers à votre actif, l'investissement dans un parking ou un garage est fait pour vous. En effet, il est facile d'accès et peu risqué. Il peut vous permettre, soit de mettre un pied dans l'investissement immobilier, soit au contraire de diversifier vos placements facilement.

Découvrons sans attendre toutes les qualités qui font des garages et des parkings un investissement ultra-tentant !

Il est abordable

Premier point fort et non des moindres : cet investissement est abordable, donc à la portée de toutes

les bourses ! Que vous soyez un tout jeune investisseur, sans beaucoup de moyens financiers, ou un investisseur plus aguerri, à la recherche d'une diversification abordable de votre patrimoine, l'achat d'un parking est largement accessible.

Les prix sont évidemment très variables : ils peuvent aller de 2 000 euros à plusieurs dizaines de milliers d'euros. 2 000 euros, c'est à la portée de presque tout le monde, surtout avec un emprunt bancaire. Pour débuter sa carrière d'investisseur, c'est une première pierre à l'édifice, qui vous permet de vous faire la main, avec un risque financier minime.

Les différences de prix viennent de multiples critères :

Le type de place. Plus vous investissez dans un garage de grande taille, fermé et sécurisé, plus le budget sera important.

L'emplacement. Une place au fin fond de la Creuse sera moins chère qu'une place de stationnement en plein de centre de Paris.

Les dimensions de la place de stationnement. Plus c'est grand, plus c'est cher.

La sécurisation. Plus l'emplacement sera sécurisé, plus il sera cher (place en sous-sol, fermé à clef, porte automatisée), mais le loyer sera plus important aussi.

Investir dans un garage ou une place de stationnement est abordable financièrement à l'achat, mais est aussi plus facilement revendable qu'un immeuble ou un appartement. Pourquoi ? Tout simplement parce qu'il y en a moins sur le marché, et que la demande est forte. Par conséquent, la vente est généralement rapide (pour peu que vous ayez investi au bon endroit).

Effet de levier

Comme nous venons de le voir, acheter un parking vous permet de vous constituer un patrimoine immobilier à un coût très faible. D'autant que rien ne vous empêche (et c'est même conseillé), de recourir à l'effet de levier du financement bancaire, pour acheter le parking ou le garage. Comme nous le verrons un peu plus tard, la rentabilité d'une place de parking ou de garage est souvent élevée. La banque est également rassurée par les faibles montants en jeu. Par conséquent, il n'y a aucune difficulté à ce que le loyer couvre largement la mensualité du prêt. Les montants d'achat étant abordables et la rentabilité élevée, il est moins difficile d'obtenir un prêt. Le loyer couvre l'échéance, le cash-flow est largement appréciable et permet de vous constituer tranquillement un capital, à investir dans plus grand, un peu plus tard.

Simple

Un des attraits principaux de ce type d'investissement est la simplicité ! Quand on débute dans l'immobilier, on a parfois un peu peur de devoir gérer les relations avec le locataire, des démarches à accomplir, des éventuels travaux à réaliser, des conflits et des impayés. Quand on est un investisseur plus aguerri, et que ce placement constitue simplement une diversification de son patrimoine, on veut investir dans le plus simple possible, les autres biens immobiliers à gérer étant déjà largement chronophages.

Ici, rien de tout ça ! Pour commencer, vous avez moins de critères à prendre en compte pour l'achat. Pour un appartement, mille critères sont à évaluer, notamment à l'intérieur du bien. Dans le cas d'une place de parking ou d'un garage, vous devez prendre en compte principalement l'emplacement, les dimensions et la rentabilité. Point. Ça s'arrête là et c'est donc un jeu d'enfant, par rapport à un bien immobilier plus complexe.

D'autre part, il nécessite moins d'entretien. Dans le cadre d'un investissement dans un appartement, vous allez devoir refaire des peintures, changer un chauffe-eau, éventuellement les radiateurs… Ce sont des entretiens à envisager sur la durée de détention du bien. Ils vous prennent du temps et de l'argent. Mais dans le cas du garage ou de la place de parking, rien de tout cela. Éventuellement une serrure à changer, ou la peinture délimitant l'emplacement à rafraîchir, mais rien d'insurmontable. C'est la même logique avec les travaux. À moins que vous ne décidiez de boxer une place de stationnement en sous-sol, vous n'aurez aucuns travaux à effectuer. Contrairement à un appartement qui, sur la durée de la location demandera forcément plus d'entretien et de travaux.

La gestion locative est également facilitée. Les relations avec le locataire se limitent la plupart du

temps à l'état des lieux d'entrée et de sortie. Hormis cela, le locataire ne va pas vous déranger pour un radiateur qui ne fonctionne plus, ou un voisin qui fait trop de bruit. Les relations locatives sont donc réduites au minimum.

Vous l'aurez compris, qui dit moins d'entretien, moins de travaux, moins de gestion locative, dit moins de temps passé à vous en occuper. Investir dans un parking ou un garage n'est absolument pas chronophage, et d'une simplicité presque enfantine ! Idéal pour débuter ou se diversifier, sans se prendre la tête !

Moins risqués

L'une des raisons fréquemment avancées, pour ne pas se lancer dans la grande aventure de l'investissement, est la peur du risque. Peur de perdre de l'argent, peur des impayés, peur des dégradations du bien immobilier.

Or, en investissant dans un garage ou une place de parking, impossible d'invoquer cette excuse pour éviter de vous lancer dans l'aventure !

En effet, investir dans ce type de bien est moins risqué que l'achat de studio ou d'appartement. Tout d'abord, l'investissement de base est beaucoup moins important financièrement. Par conséquent, même si vous faites une affaire moins intéressante que prévue, vous ne risquez pas la banqueroute ou la faillite. Vous ne vous endettez pas sur 25 ans, et les contraintes financières sont moins lourdes.

D'autre part, les lieux n'étant pas considérés, à juste titre, comme habitables, le locataire d'un parking ou d'un garage n'est pas protégé comme le locataire d'un appartement. Ici, c'est le propriétaire qui est le mieux protégé, grâce à un contrat civil de louage de choses, qui lui permet d'interdire quasi immédiatement l'entrée du garage au locataire indélicat. Vous êtes ainsi bien mieux protégé des risques d'impayés.

Enfin, il y a moins de risques de connaître des dégradations. Mettre en location un appartement, c'est accepter le risque, minime mais existant, qu'un locataire dégrade les murs, abime la cuisine équipée ou les ouvertures. Les frais de réparation peuvent être importants, et amputer une bonne part de la rentabilité. Dans le cas des garages ou des parkings, le locataire indélicat n'a pas grand-chose à endommager… Vous ne courez donc pas beaucoup de risques, et ça, c'est rassurant.

Moins de concurrence

Avez-vous déjà essayé de chercher un garage à louer ? Faites un jour l'expérience. Allez sur LeBonCoin et essayez deux choses : cherchez les offres de location pour un appartement remplissant vos critères dans votre quartier, et faites le même exercice pour un garage à louer.

Des appartements selon vos critères de recherche, vous en trouverez plusieurs. Mais un garage à louer, proche de chez vous, c'est un peu comme chercher une aiguille dans une botte de foin.

Il y a en effet assez peu de garages ou de places de stationnement en location. Or, elles sont très recherchées. Résultat, vous n'aurez aucun mal à trouver des locataires, car dans ce domaine, la concurrence est beaucoup moins importante que dans la location d'appartements ! Plus de locataires, c'est moins de vacances locatives, donc une meilleure rentabilité.

Meilleure rentabilité

La rentabilité, parlons-en ! Les chiffres avancés pour la rentabilité d'un investissement immobilier classique, dans un appartement par exemple, sont donnés avec une moyenne générale de 5 à 6 %. Mais pour les garages et places de parking, la rentabilité

explose et les chiffres avancés, par les experts du secteur, sont de l'ordre de 10 à 15 %. Tout dépend évidemment du secteur et des critères propres à l'emplacement, ainsi que des dimensions du bien immobilier. Cette rentabilité moyenne exceptionnelle s'explique en grande partie par un rapport achat/loyer bien plus intéressant. Mais aussi et surtout, parce que les frais et les charges sont beaucoup moins importants, les risques d'impayés plus faibles, et parce qu'il n'y a quasiment aucun entretien à prévoir. Des charges en moins, c'est autant de rentabilité en plus !

Financement simplifié

Enfin, accéder au financement de sa place de parking ou de son garage est beaucoup plus simple. Les banques sont moins regardantes, car le montant à financer est faible, et peut l'être sur une période plus courte. Elle est donc plus souple sur vos garanties. Parfois, il est même possible que pour un montant très modeste, elle finance l'acquisition par le biais d'un prêt à la consommation. Les démarches sont d'autant plus simplifiées qu'elles ne nécessitent aucune garantie hypothécaire par exemple.

Il existe évidemment d'autres points, plus négatifs. Mais ils sont incomparables. Par souci d'honnêteté, nous vous les livrons malgré tout.

Tout d'abord, les frais de notaire sont plus conséquents. En effet, plus la transaction est modeste, plus les frais sont élevés. La grille tarifaire est ainsi faite. Pour pallier cela, rien de plus simple : acheter un lot entier de parkings ou de garages. Vous ferez des économies d'échelle sur les frais de notaire, mais nous y reviendrons.

Ensuite, pour arriver à être libre financièrement, il va vous falloir investir dans plus d'un parking, et multiplier les transactions !

Toutefois vous constatez, à la lecture des points que nous venons de lister, que ce type d'investissement bénéficie de qualités indéniables et exceptionnelles. C'est un investissement abordable financièrement, et simple à gérer. Ces deux points, à eux seuls, permettent souvent à ceux qui avaient peur d'investir, de se lancer. Ils font ainsi leurs premières armes dans la gestion de parking et de garages, avant de passer la vitesse supérieure.

D'autres ne font même que ça. Ils achètent des garages par lots entiers et vivent de cet investissement, réalisé en masse.

Accéder au monde magique

Si l'investissement dans les parkings et les garages est porteur d'une rentabilité exceptionnelle, rien ne se fait cependant au hasard. Ce n'est pas non plus un système magique, dans lequel vous n'avez rien à faire. Pour que ce type d'investissement vous rapporte, il doit être sélectionné avec soin. Nous allons donc vous montrer comment trouver la bonne place, celle qui fera exploser votre rentabilité !

Trouver sa place

Première étape : trouver le bon emplacement. Dans l'immobilier, vous le savez, l'un des meilleurs gages de rentabilité est l'emplacement. Où acheter un parking ou un garage ? Ce critère est essentiel. Ce n'est pas le seul, mais il reste primordial et nous allons vous livrer quelques astuces pour trouver la bonne place, au bon endroit : où chercher, quels critères prendre en compte, comment visiter le bien. Tout cela n'aura plus de secrets pour vous.

Où chercher

Première étape dans le processus d'investissement : la recherche de la perle rare. Et une question simple : où la trouver ? Plusieurs réponses à cette interrogation légitime.

Si vous cherchez à investir dans un secteur en particulier, **la méthode du bouche-à-oreille** est efficace. Arpentez les rues du quartier dans lequel vous souhaitez investir, et n'hésitez pas à entrer dans **les commerces.** Non seulement, ils affichent souvent des petites annonces de vente de biens immobiliers (et notamment de parkings), mais de plus les commerçants sont de vraies mines d'informations. Ils peuvent donc vous informer, si un habitant du quartier cherche à vendre un emplacement ou un garage.

Les gardiens d'immeuble sont également des agents de renseignements très actifs et très efficaces ! N'hésitez pas à passer le seuil de leur loge et les informer de votre recherche. Non seulement ils pourront vous renseigner si de tels biens sont en vente, mais ils pourront parler de votre recherche autour d'eux. C'est une méthode à l'ancienne, mais qui a fait la preuve de son efficacité !

Un peu plus moderne, la recherche sur **Internet.** Elle est très utilisée et très efficace. De nombreux sites existent, et nous citerons ici pour exemples : www.leboncoin.fr ; www.paruvendu.fr ; www.seloger.com. Mais il en existe une multitude d'autres. Ceux-ci ont l'avantage, d'une part d'être gratuits, et d'autre part d'être très connus, donc de rassembler une multitude d'annonces. Vous sélectionnez dans la barre de recherche « parking », ou « garage », ou « lot de garages » ainsi que la zone de recherche, et toutes les annonces s'affichent.

Vous trouverez également des annonces sur les sites internet **des agences immobilières,** telles que Foncia, Orpi, Century21, ou encore Laforêt immobilier. Nous vous citons ici des agences nationales, mais vous pourrez également trouver de plus petites agences immobilières locales, sur votre secteur de recherche. N'hésitez pas à pousser leur porte pour vous renseigner, et obtenir leur aide dans votre recherche. Elles sont parfois un bon indicateur. En effet, peut être que la zone que vous ciblez pour votre achat ne vous offre aucune transaction, car la demande est tellement saturée qu'aucun parking n'est en vente pour le moment. Elles peuvent ainsi vous orienter sur une zone toute aussi intéressante, mais sur laquelle il existe plus de places en vente, parce qu'un investisseur revend justement ses garages pour investir dans plus grand.

Certaines enseignes de l'immobilier se sont également spécialisées dans le secteur porteur des garages et des parkings. Vous trouverez sur leur site des annonces intéressantes, et surtout des agents immobiliers spécialisés dans le secteur, à même de vous délivrer de précieux renseignements.

Enfin, les notaires sont également une source d'annonces de biens immobiliers en vente, et notamment des garages, des parkings, ou des lots entiers de places de stationnement.

Les critères indispensables

Deuxième étape dans le processus de la recherche de l'investissement idéal : se poser les bonnes questions sur le bien. Pour cela, certains critères sont essentiels et permettront à votre bien de se louer facilement, et au bon prix. Évidemment, un emplacement de parking ou un garage ne répondra pas nécessairement à tous les critères qui vous sont présentés ici, mais il est important de les connaitre, pour être exigeant dans votre recherche. Plus le bien se rapprochera de ces critères, plus vous aurez l'assurance d'obtenir un rendement fiable, et un cash-flow conséquent.

L'emplacement est le critère de sélection majeur.

Afin de réaliser un investissement lucratif, vous devez d'abord vous poser les bonnes questions : voulez-vous investir dans votre ville ou autour de chez vous, dans un secteur proche ? Êtes-vous prêt à investir dans une zone plus éloignée ? Quel profil de locataire cherchez-vous ?

Répondre à ces questions avant de débuter vos recherches est essentiel, car ce questionnement va orienter vos démarches géographiquement.

Investir dans sa ville, ou dans un secteur proche, a plusieurs avantages. Tout d'abord, vous avez une bonne connaissance des lieux : les quartiers à éviter, ceux à privilégier, ou les zones dans lesquelles il est très difficile de se garer… Vous avez égale-

ment une meilleure connaissance des tarifs qui se pratiquent usuellement, que ce soit à l'achat ou à la location. Mais encore, vous connaissez les petits trucs en plus : une rue en sens unique dans laquelle il est difficile de se garer, une construction de places de stationnement gratuites dans les prochaines années. Vous êtes d'avantage susceptible de posséder les connaissances nécessaires, afin d'effectuer la bonne sélection.

À l'inverse, faire des recherches de parkings ou de garages à acheter dans une zone plus large et éloignée de chez vous aura pour principal atout de vous offrir plus de choix. En effet, sur certains secteurs, les offres de parkings ou de garages en vente ne sont pas légion. Il est parfois nécessaire de s'éloigner d'un secteur que l'on connaît, pour avoir une offre plus étoffée et plus intéressante.

Cependant, en choisissant d'investir dans une zone loin de votre domicile, vous devez garder à l'esprit plusieurs éléments. Le premier est que vous devrez mener une véritable enquête sur la zone ciblée, pour connaître la demande locative réelle du secteur, les projets de construction de parking ou de places de stationnement. La seconde est qu'en investissant dans un parking loin de chez vous, vous devrez peut-être envisager de passer par une agence immobilière, afin d'assurer la gestion locative. Cette contrainte est susceptible de faire un peu diminuer votre rentabilité, puisque vous aurez à rémunérer l'agence. Cependant, rien de dramatique, et nous verrons plus loin s'il est possible de s'en affranchir par quelques astuces toutes simples.

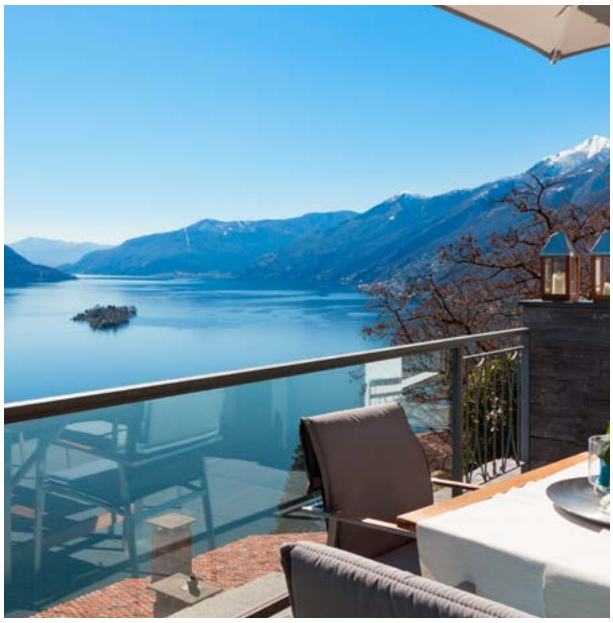
Le rendement net est également un critère essentiel. Investir dans un parking ou un garage doit vous permettre de gagner de l'argent. Sinon, cela a peu d'intérêt. Nous verrons comment calculer ce rendement, avec quelques éléments simples, que vous pouvez demander par téléphone, au vendeur du parking, avant même de vous déplacer pour la visite.

La demande locative sera-t-elle au rendez-vous ? Avoir une place de parking bien placée, avec un rendement potentiel, c'est formidable. Mais le rendement ne sera là que si un locataire est en place, et si possible durablement. Cela signifie que vous devez trouver facilement un locataire, afin d'éviter la vacance locative entre deux locataires. Pour que la demande locative soit présente, votre place ou votre box doit attirer le locataire potentiel. Là encore, vous devez vous poser les bonnes questions. La place de parking est-elle assez grande, pour intéresser aussi bien le propriétaire d'une Twingo, que d'un Renault Espace ? De surcroit, plus la place sera grande, plus elle intéressera de nombreux locataires. Ils verront là l'opportunité de pouvoir « ranger », en plus de leur véhicule usuel, un scooter, les vélos des enfants, ou encore quelques cartons qu'on ne souhaite pas voir traîner dans son dressing.

Demandez-vous également si on peut se garer et sortir de la place sans avoir besoin d'effectuer des manœuvres dignes d'un grand sportif automobile ? L'emplacement est-il suffisamment éclairé ?

Interrogez-vous également sur **l'accès à l'emplacement**. Est-ce au premier sous-sol d'un parking souterrain ou au quatrième sans ascenseur ? Car dans la deuxième configuration, vous vous privez du locataire âgé, qui ne souhaitera pas avoir à monter les étages à pieds pour accéder à l'extérieur, ou de la mère de famille, qui ne se verra pas remonter les quatre étages avec la poussette sur un bras, et son bébé dans l'autre.

La qualité et la sécurité des lieux sont également importants. L'endroit est-il suffisamment éclairé ? Les lieux sont-ils propres et sécurisés, ou sont-ils squattés la nuit ? Les accès au parking sont-ils protégés par une ouverture automatisée ou accessible à tous ? Autant de facteurs qui influent sur le prix du bien, mais aussi sur la demande. En effet, une



femme seule ou un étudiant seront moins intéressés par une place située dans un endroit ne lui offrant aucune sécurité minimum.

Interrogez-vous sur la qualité de la place elle-même. La place de stationnement est-elle protégée des conditions extérieures, ou non ? Par exemple, si vous habitez en montagne, une place de parking, située en extérieur, intéressera beaucoup moins les locataires potentiels. En effet, ils ne seront pas nécessairement disposés à déneiger leur voiture tout l'hiver. D'autre part, certaines assurances demandent des surcoûts aux assurés dont la voiture n'est pas protégée dans un garage. Ainsi, les places protégées seront recherchées en premier !

La visite d'un emplacement

Une fois que vous avez sélectionné des biens potentiellement compatibles avec vos critères de recherche, vous pouvez ajouter un filtre supplémentaire, avant la visite sur les lieux : le coup de téléphone.

Il est essentiel, pour vous éviter de perdre trop de temps dans des visites inutiles. En effet, vous l'aurez peut-être remarqué : il est extrêmement rare qu'une petite annonce mentionne tous les éléments financiers dont vous avez besoin, pour calculer la rentabilité du bien convoité. En effet, imaginons que vous trouviez une annonce alléchante. Un vendeur propose un box en sous-sol, dans un quartier idéal et très demandé. C'est parfait. Vous allez visiter immédiatement, car vous ne voulez pas que l'offre vous passe sous le nez. Mais arrivé sur place, vous vous rendez compte que, si l'emplacement est idéal, la rentabilité l'est beaucoup moins, avec un pénible 4 %.

Afin de vous épargner ce genre de déconvenue, n'hésitez pas à avoir un entretien par téléphone, avec le vendeur.

Voici les éléments clefs à lui demander :

- L'adresse exacte du parking, afin de vérifier la pertinence de sa localisation,
- Si des travaux sont nécessaires, pour évaluer l'impact éventuel sur la rentabilité,
- Si le local ou l'emplacement est déjà loué ou est vide,
- Le montant du loyer, ou les prix de location pratiqués sur la même zone,
- Le montant de la taxe foncière,
- Le montant des éventuelles charges de copropriété.

Une fois ces éléments notés, prenez rendez-vous avec le vendeur, afin de ne pas perdre de temps et ne pas laisser une belle occasion vous passer sous le nez. Cependant, avant le rendez-vous, effectuez le calcul de rentabilité de l'emplacement. Si la rentabilité calculée n'est pas celle que vous espèrerez pour votre investissement, annulez le rendez-vous pris avec le vendeur. Inutile de perdre du temps. Attention toutefois, si l'écart entre la rentabilité souhaitée et celle calculée est moindre, ne vous privez pas de faire la visite ! Vous pouvez très bien atteindre la rentabilité souhaitée, après une bonne négociation.

Nous allons à présent vous montrer comment calculer la rentabilité du bien.

Calcul de rentabilité

Le calcul de rentabilité d'un parking ou d'un garage est simple. Rassurez-vous, pas besoin d'avoir fait math sup' pour vous en sortir ! Pour faire votre calcul, vous avez besoin des éléments suivants :

- Le prix net de vente du garage ou de la place de parking,
- Les frais de notaire (si vous ne les connaissez pas, vous pouvez réaliser la simulation du calcul sur le site des notaires de France),
- Les charges de copropriété,
- La taxe foncière,
- Les frais d'agence si vous passez par une agence immobilière,
- Les loyers annuels.

Une fois tous ces éléments listés, vous appliquez la formule suivante :

((Loyers annuels – charges annuelles – taxe foncière) / PRIX TOTAL) X 100

Voici un exemple concret :

Un membre de notre équipe a repéré un garage fermé, en sous-sol, situé dans une ville de taille moyenne. Le prix affiché est de 9 000 euros net vendeur. Il n'y a pas de frais d'agence. Les loyers annuels sont de 1 080 euros. Les charges annuelles sont de 90 euros, et la taxe foncière de 220 euros.

Le calcul de rentabilité est donc le suivant :

((1 080 – 220 – 90) / 9 000) X 100 = 8,56 %

Avec ce calcul simple, vous obtenez la rentabilité nette avant impôt. Il faut ensuite déduire de cette rentabilité, votre imposition. Le taux de celle-ci étant différent selon chaque personne, nous vous laissons faire le calcul, selon votre situation et l'option fiscale choisie pour réaliser vos investissements (au réel, au micro foncier, ou encore par le biais d'une SCI à l'IS).

Ce bref calcul peut s'effectuer avant la visite du bien immobilier. Il suffit de poser les bonnes questions au vendeur. Cela vous permet d'écarter les biens qui n'offrent pas une rentabilité satisfaisante, pour vous consacrer à la visite de ceux qui, sur le papier au moins, affichent une rentabilité intéressante.

Car une fois cette première sélection effectuée, vient la visite des biens qui vous semblent bien placés et avec une rentabilité pertinente par rapport à vos projets.

Quelques règles sont à connaître pour réaliser ces visites. Ce sont des astuces utilisées par les professionnels de l'investissement dans ce type de bien immobilier. Vous verrez qu'elles sont simples, mais qu'elles vous permettent de savoir si l'emplacement visité est le bon, ou non !

La visite du bien

Après avoir sélectionné les garages ou les places de parking semblant le mieux correspondre à vos projets, il est temps dorénavant de passer à la visite.

Pour savoir si cet investissement est le bon, vous allez devoir exercer votre sens de l'observation, avant même d'arriver sur le lieu à proprement parler.

Une chose toute simple : allez-y en voiture, et observez s'il est facile ou non de vous garer. Cela vous donnera une idée du besoin en stationnement dans la zone. Si vous peinez à vous garer à proximité, ou si vous voyez beaucoup de voitures tourner pour chercher une place, ou encore si vous observez que beaucoup de personnes se sont garées illégalement faute de places disponibles : c'est bon signe !

Si le bien que vous allez visiter se trouve en sous-sol ou dans un parking fermé, pensez à regarder la propreté des lieux, observez si les éclairages sont suffisants, ou encore si le parking est vide ou rempli de voitures déjà en stationnement.

Une fois devant le vendeur, adoptez une attitude positive, et ne paraissez pas d'emblée méfiant ou suspicieux. Cela le mettrait sur ses gardes, et il ne se livrerait pas. Au contraire, montrez votre enthousiasme, et faites-lui penser que vous êtes un acheteur potentiel sérieux, quelle que soit votre décision d'achat ultérieure. Cela le mettra en confiance et il sera plus disposé à vous parler ouvertement du bien.

Astuce :
avant la visite, pour gagner du temps, demandez au vendeur de se munir du dossier complet du parking. Cela vous permettra d'avoir tous les documents nécessaires lors de la visite, et d'étayer les propos du vendeur.

- La place est-elle déjà louée ?
- Si oui, depuis combien de temps le locataire est-il en place ?
- Si non, pourquoi n'est-elle pas louée ?
- Depuis combien de temps est-il propriétaire du bien ?
- Combien de locataires a-t-il eus sur ce laps de temps (cela vous permet de juger du turn-over et de l'intérêt suscité par la place) ?
- Des travaux sont-ils à prévoir ?
- En a-t-il déjà effectué ?

Durant cette visite, nous vous conseillons d'une part, de prendre des photos des lieux, et d'autre part, de prendre physiquement les dimensions de l'emplacement.

Prendre des photos est important, parce que vous allez probablement visiter plusieurs places de parking ou de garages. Or, rien ne ressemble plus à un garage, qu'un autre garage. Pour bien fixer les détails, rien de tel que de revenir sur une photo.

Prendre les dimensions des lieux est également primordial, pour vérifier que les dimensions sont standards, ou mieux, que la place est finalement plus grande que la norme. Alors les locataires potentiels seront nombreux, car l'emplacement leur permettra non seulement de garer un véhicule, mais aussi d'entreposer d'autres choses. De la place, on en manque toujours : plus l'emplacement sera vaste, plus vous aurez de locataires potentiellement intéressés.

Si vous avez des doutes sur la praticité de l'emplacement, n'hésitez pas à y garer votre propre véhicule, afin de constater si les manœuvres pour se garer s'effectuent facilement.

Effectuez différentes visites, ne restez pas sur un ou deux biens visités. Plus vous en verrez, plus vous serez à même de juger de la pertinence de votre sélection. C'est en visitant, qu'on apprend. Cela vous permettra également de comparer, et peut être d'être surpris par un lieu auquel vous n'auriez pas pensé au départ, et qui s'avère finalement être un investissement potentiel intéressant.

Une fois le parking ou le garage sélectionné, négociez avec le vendeur.

Cette négociation est obligatoire ! Tous les bons investisseurs négocient, car le vendeur a forcément fixé un prix plus haut que celui qu'il espère en tirer. Justement parce qu'il a anticipé la négociation à venir. Si vous ne négociez pas, vous lui faites un sacré cadeau. Or, il n'y a aucune raison de lui en faire ! En faisant baisser le prix, vous faites grimper la rentabilité : c'est mathématique ! Négocier, c'est vous permettre de tirer une meilleure rentabilité du bien.

Souvent, la peur bloque la négociation. Beaucoup de gens n'osent tout simplement pas demander si le prix est négociable. Or, ne perdez jamais de vue que vous n'avez absolument rien à perdre ! Au pire, le vendeur vous dira que le prix n'est pas négociable et ce sera à vous de trancher, pour savoir si vous achetez quand même.

Cependant, pour mettre toutes les chances de votre côté, vous devez préparer le terrain. Pour cela, commencez par étudier les prix dans la même zone. Listez ensuite les points négatifs du bien immobilier. Ils vous permettront d'argumenter une baisse de prix.

Votre deuxième travail consistera à vous fixer des objectifs de négociation. Voici un exemple : le prix de vente du box en sous-sol, que vous convoitez, est affiché à 10 000 euros. Si vous proposez au vendeur un prix de 8 500 euros, et qu'il vous dit non, ne vous arrêtez pas là ! De trop nombreux investisseurs, de peur que le bien leur passe sous le nez, reviennent à l'offre initiale, si le vendeur a refusé leur première proposition. Il refuse 8 500 euros, mais peut-être qu'il acceptera 9 000 ou 9 500 ! Donc, continuez la négociation, après le premier non !

Astuce :
Pour étudier un bien immobilier, prenez une feuille blanche sur laquelle vous tracez deux colonnes. Une colonne dans laquelle vous listerez les points positifs, et une autre dans laquelle vous énumèrerez les points négatifs. Non seulement, cela vous aidera à visualiser le potentiel du bien et à vous décider, mais surtout, cela vous permettra de préparer vos arguments pour justifier la baisse de prix !

Une fois l'emplacement pour votre garage ou votre place de stationnement trouvé, la négociation bouclée, il vous faut financer cette future acquisition. Contrairement à un bien immobilier de plusieurs centaines de milliers d'euros, que vous ne pourrez financer qu'avec un prêt immobilier, l'achat de parking ou de garage vous offre plusieurs options ! Mais avant de creuser ce point crucial de votre acquisition, vous allez devoir faire un tour chez le notaire.

Passer chez le notaire

La transaction étant immobilière, le passage chez le notaire est obligatoire, même pour une place de parking à 3 000 euros ! Lui seul peut effectuer le transfert de propriété, en toute quiétude pour vous, et pour le vendeur. Il va garantir la vente, vérifier que la propriété est régulière, et que tout est à jour d'un point de vue administratif.

Le notaire va se charger de régulariser les actes, vérifier les identités de chacun, et rédiger l'acte de vente. C'est un gage de sécurité, essentiel et obligatoire.

Le premier acte important que vous signez chez le notaire est le compromis de vente. Par cet acte, le vendeur s'engage à vous vendre un bien exempt de vices, et vous, vous vous engagez à effectuer toutes les démarches pour lui acheter, notamment en recherchant un crédit pour le financer. Le notaire recueille les diagnostics techniques du garage ou de la place de parking. Ces diagnostics sont à effectuer par le vendeur, et sont à sa charge.

Une fois le compromis de vente signé, vous avez généralement un délai de 45 jours pour obtenir un accord de prêt de la part de la banque. Vous devez chercher un financement. Une fois l'accord de prêt obtenu, il est transmis au notaire. Il s'écoule alors un nouveau délai de 45 jours environ, le temps que les offres de prêt soient éditées, signées, et les fonds transférés chez le notaire.

Par conséquent, il s'écoule généralement un délai de deux à trois mois entre la signature du compromis de vente et la signature de l'acte de vente définitif.

La signature de l'acte de vente définitif vous rend officiellement propriétaire.

Mais avant d'en arriver à cet acte de vente définitif, vous devez chercher un financement. Comment ça se passe ?

Trouver le financement

Le rendez-vous chez le banquier est, pour beaucoup d'entre vous, une source d'angoisse non négligeable. Pourtant, le banquier n'est ni plus ni moins qu'un commerçant ! Il ne vend pas de chaussures ou de matériel de bricolage, mais de l'argent. Vous ne devez ressentir aucune crainte à aller le voir et à parler de votre projet. En revanche, vous devez l'aborder avec professionnalisme.

C'est pourquoi vous devrez constituer un dossier solide et sérieux concernant votre acquisition, mais aussi votre situation financière personnelle.

Dans le dossier sur le financement de votre projet, vous n'oublierez pas :

- Le compromis de vente,
- Les diagnostics techniques,
- Les charges de copropriété,
- Les frais de notaire,
- La taxe foncière du bien,
- Le contrat de bail du locataire en cours,
- Une évaluation du montant de loyer établie par une agence immobilière, si la place n'est pas encore en location.

Dans le dossier concernant vos finances personnelles, vous n'oublierez pas :

- Votre contrat de travail,
- Vos trois dernières fiches de salaire,
- Vos deux derniers avis d'impositions,
- Les justificatifs de vos charges fixes (loyers, prêts immobiliers ou consommation, impôts),
- Le justificatif de vos avoirs (solde de vos comptes épargne, vos placements boursiers par exemple).

Le banquier appréciera cette prévoyance ! Augmentez vos chances de l'impressionner, en lui dévoilant les raisons qui vous poussent à acheter cette place de parking : expliquez-lui que vous allez dégager un cash-flow positif de X euros, que vous pourrez réinvestir en épargne, en attendant sagement un autre projet. C'est à vous de lui démontrer que non seulement, vous ne perdez pas d'argent dans cet investissement, mais qu'au contraire, vous allez en gagner !

Si votre ratio d'endettement est respecté et que vos finances sont relativement saines, il n'y a aucune raison pour que le banquier ne vous prête pas la somme nécessaire. D'autant que les montants en jeu sont minimes (à moins que vous n'envisagiez d'acheter un lot de 150 garages…). Le ratio d'endettement correspond au montant maximum d'endettement que vous êtes en capacité de supporter. Classiquement, ce ratio est fixé à 33 % de vos revenus. Si vous gagnez 2 000 euros, le banquier ne pourra pas vous endetter au-delà de 660 euros par mois. Dans ces 660 euros, le banquier comptera votre loyer et vos prêts en cours. Si le banquier prend en compte les impôts, le ratio d'endettement sera généralement relevé à 38 % des revenus.

Dans notre exemple précédent, si le banquier prend en compte vos impôts dans les charges, votre endettement maximum sera alors fixé à 760 euros.

Sachez également que le banquier tient compte, dans ses calculs, de vos revenus fonciers à hauteur de 70 ou 80 %. Ce montant entre dans vos revenus, et cela vous permet de ne pas être bloqué par votre taux d'endettement pour enchaîner les investissements. Par exemple, si les revenus locatifs de vos garages sont de 200 euros par mois, faites en sorte que votre échéance de prêt ne dépasse pas les 140 euros mensuels. Ainsi, votre capacité d'endettement ne sera pas impactée, et vous pourrez enchaîner les achats !

L'avantage d'investir dans un parking ou dans un garage est que le ticket d'entrée est abordable. Si vous commencez petit, le montant peut paraître tellement dérisoire à la banque, qu'elle vous proposera peut-être de le financer, non pas par un prêt immobilier, mais par un prêt à la consommation. Les formalités sont beaucoup plus simples, et l'accès est largement facilité. Attention cependant, n'acceptez pas immédiatement. Demandez toujours plusieurs simulations, et comparez les offres ! Car les deux formules ont leurs avantages et leurs inconvénients.

D'autre part, soyez vigilant et n'optez pour un prêt à la consommation que sur des montants très faibles (entre 2 000 et 5 000 euros par exemple). Au-delà, cela peut jouer en votre défaveur pour vos prochains investissements, les banquiers ne voyant pas d'un bon œil de trop nombreuses charges de crédit à la consommation.

Prêt immobilier	**Prêt a la consommation**
Des taux d'intérêts bas et attractifs	Des taux d'intérêts plus élevés
Des frais de dossier	Pas de frais de dossier
Coût de l'assurance emprunteur	Assurance emprunteur non obligatoire si le montant est faible
Un prêt plus long à obtenir	Rapide à obtenir
Frais de garantie	Pas de frais de garantie

Quelle que soit votre décision, comparez les offres et regardez le coût global du crédit. Le but étant de choisir celui qui vous reviendra le moins cher.

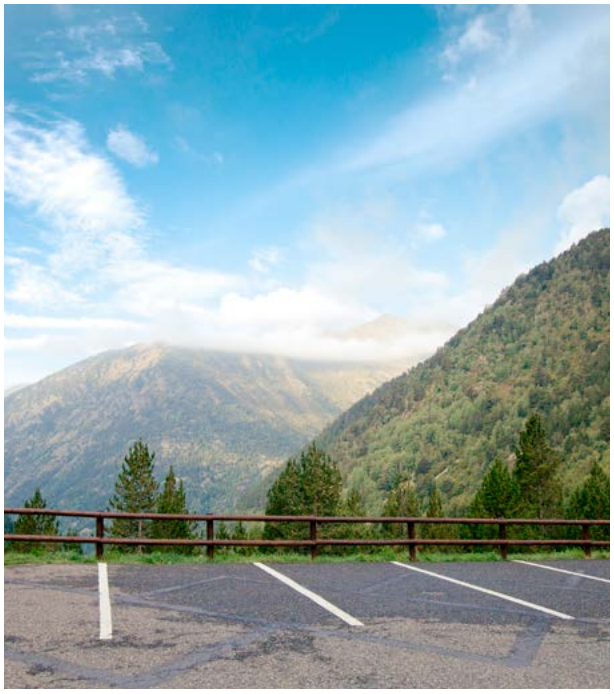
Cependant, vous pouvez influer sur certains éléments, en négociant avec votre banquier. Comme avec le vendeur, la négociation est primordiale. Elle vous permettra d'augmenter votre rentabilité, et donc le cash-flow qui restera dans votre poche. N'oubliez pas que si vous ne demandez rien, le banquier ne vous donnera rien.

Vous pouvez négocier avec lui :

- **Le taux.** Même si les taux sont très bas en ce moment, il peut toujours y avoir une marge de négociation.
- **Les frais de dossier** (largement négociables).
- **Les pénalités de remboursement anticipé.**
- **L'assurance emprunteur**, sous réserve que vous n'ayez pas de problèmes de santé importants.

La négociation avec votre banquier se joue des deux côtés. Il ne vous donnera rien, sans que vous ne lui donniez quelque chose en échange.

Par conséquent, pour obtenir ce que vous souhaitez sur les points susmentionnés, vous pouvez lui concéder :



- La création d'un compte épargne avec une alimentation permanente,
- La souscription d'une assurance (vie, habitation, voiture, prévoyance, etc.),
- L'ouverture de comptes épargne à vos enfants.

Que vous optiez pour un prêt immobilier ou pour un prêt à la consommation, n'oubliez pas de faire jouer la concurrence entre les établissements bancaires, afin d'obtenir la meilleure offre possible.

Attention :
Si le montant du prêt est supérieur à 10 000 euros, le banquier vous orientera plus probablement vers le prêt immobilier, car il voudra garantir le montant octroyé avec une hypothèque ou une société de caution mutuelle.

Dans tous les cas, nous vous conseillons vivement de passer par le financement bancaire ! Même si les montants d'achat sont faibles, et que vous disposez des fonds sur un compte épargne, gardez vos liquidités, et utilisez l'effet de levier de la banque. De plus, les intérêts d'emprunt sont déductibles de vos revenus fonciers.

On y va par lot entier !

Il faut voir les choses en grand ! D'autant que c'est économique. En effet, vous trouverez parfois des lots de garages ou de places de parking offrant de belles rentabilités. Investir dans plusieurs garages en une seule fois vous permet de faire une opération vraiment rentable.

En effet, trois points vous feront économiser de l'argent :

- **La négociation du prix de vente est facilitée**. En effet, un vendeur sera plus enclin à négocier sur un montant de 100 000 euros, plutôt que sur un montant de 8 500 euros.
- **Les frais de notaire sont proportionnellement moins élevés**. En effet, plus le montant du bien est élevé, plus les frais de notaire diminuent.

- **Vous économisez des frais bancaires**. En effet, si vous multipliez le nombre d'acquisitions de garages, vous multipliez également les frais de dossier ou de garantie avec la banque. En achetant un lot de plusieurs garages, vous ne faites qu'un seul prêt immobilier, donc vous n'avez qu'une seule fois les frais de dossier et de garantie.

Vous avez passé brillement toutes les étapes, et vous voici maintenant propriétaire d'un garage ou d'une place de parking. Vous avez accompli une partie du travail, mais il vous faut maintenant rentabiliser cet investissement, en trouvant un locataire fiable.

Attention :
une fois l'acquisition réalisée, n'oubliez surtout pas d'assurer votre bien, que ce soit une place de parking en extérieur ou un garage. L'assurance est toute aussi importante que pour un appartement. C'est votre liberté que vous protégez ! C'est d'autant plus vrai que si vous possédez un garage, vous pouvez être victime d'une inondation ou d'un incendie de la même manière que dans un appartement ! Pour la surface, le coût annuel est dérisoire et se résume à quelques dizaines d'euros !

Gérer son investissement

Un excellent investissement, c'est un bon achat, mais aussi une bonne gestion locative. Sauf si l'emplacement est déjà loué, vous allez devoir trouver un locataire rapidement. Plus l'emplacement est bien situé, plus la recherche sera rapide, car vous aurez de nombreux candidats. Cependant, vous devez rester vigilant et sélectionner un locataire solvable et durable.

Vous avez la possibilité de déléguer cette recherche et cette gestion locative à une agence immobilière. Elle se rémunérera en prélevant un pourcentage sur le loyer. Cette charge fera légèrement baisser votre rentabilité. Si cette option s'avère très utile quand on investit loin de chez soi, on peut largement s'en passer quand l'emplacement est proche de son lieu de résidence. En effet, la contrainte est moindre.

Une fois le locataire sélectionné, la gestion locative est quasi inexistante, contrairement à un appartement. Dans le cas d'un garage ou d'un parking, le locataire ne va pas vous appeler tous les quatre matins pour un chauffage en panne, un volet cassé ou un chauffe-eau entartré. La gestion quotidienne est limitée à son minimum. Par conséquent, vous pouvez facilement gérer par vous-même : c'est autant de frais économisés, et une rentabilité augmentée.

Dénicher le bon locataire

La recherche

Votre première démarche sera évidemment de rechercher un locataire.

Pour trouver le locataire idéal, plusieurs options s'offrent à vous : les sites internet de petites annonces (type Le Bon Coin), les commerces du quartier, les journaux locaux, sans oublier le fait d'en parler autour de vous (le bouche à oreilles est primordial). Si votre emplacement est situé dans le sous-sol d'un immeuble, n'hésitez pas à laisser une annonce dans le hall d'entrée ou dans les boites-aux-lettres. En effet, certains appartements ne disposent pas d'emplacement de parking. Vous pourriez donc faire un heureux, qui cherche désespérément à pouvoir garer son véhicule, sans avoir à chercher une place dans le quartier pendant trois heures…

Tous les lieux précités sont propices à diffuser l'information à un locataire potentiel. Vous constatez qu'ils sont nombreux et divers, mais tous ont un point commun : vous devez rédiger une petite annonce.

Pour qu'une petite annonce soit efficace, elle doit respecter un certain nombre de critères.

Elle doit être synthétique et relater les points essentiels à connaître. Les détails peuvent être donnés ultérieurement par téléphone, au locataire intéressé.

Pour attirer l'œil, inscrivez en gros dans le titre de l'annonce :

- Le type d'emplacement (box, garage, place extérieure)
- Le quartier,

- Le fait que ce soit une location (Si vous ne le précisez pas, vous attirerez également ceux qui cherchent à acheter un emplacement, et cela vous fera perdre du temps).

Exemple de titre : A LOUER : garage fermé en sous-sol dans le quartier CHAPRAIS.

Dans le corps du texte, vous donnerez quelques éléments supplémentaires, sans tomber dans les précisions inutiles.

Ainsi, il est utile de préciser :

- L'adresse exacte du parking : afin de cibler immédiatement les locataires intéressés,
- Précisez si l'emplacement est extérieur ou non, fermé ou non, « boxable » ou non,
- Les dimensions de l'emplacement : encore une fois pour vous éviter des appels inutiles. Si votre place de parking respecte tout juste les dimensions minimales, et que le locataire potentiel cherche à garer son 4X4 et son scooter, il ne vous dérangera pas,
- Ajoutez une ou deux photos : cela permettra au locataire potentiel de visualiser immédiatement le potentiel de votre emplacement, et de constater s'il correspond à ses critères de recherche.
- Précisez le montant du loyer et des charges éventuelles,
- Précisez éventuellement la date de disponibilité de l'emplacement.

Nous vous conseillons de regrouper les visites sur une même journée, afin d'éviter de multiples déplacements dans la semaine ! Contrairement à un appartement, la visite est ici très rapide, et vous pouvez facilement caler cinq ou six rendez-vous entre 19h et 21h. Pour gagner du temps, demandez à chaque visiteur de venir muni d'un dossier contenant toutes les pièces demandées.

D'autre part, soyez réactif. Quand une personne vous contacte pour donner suite à votre annonce, ne tardez pas à la rappeler ou lui faire savoir que l'emplacement a déjà été loué. Plus vous serez sérieux et réactif dès le départ avec les locataires potentiels, plus ils agiront également avec sérieux.

D'autre part, quand on a plusieurs biens immobiliers à gérer, la rigueur est essentielle pour ne pas se perdre dans les démarches administratives et les rendez-vous, alors autant prendre de bonnes habitudes dès le départ !

La sélection

Sélectionner un locataire pour une place de parking est moins exigeant que de sélectionner le locataire d'un appartement.

La raison de cette simplicité est double : le montant du loyer en jeu est moins important et la rupture du contrat beaucoup plus simple, car le garage ou la place de parking n'est pas le lieu de vie du locataire ! Toutefois, rien ne vous empêche d'être un minimum exigeant, ne serait-ce que pour vous assurer une tranquillité d'esprit ! En effet, vous avez certainement mieux à faire que de devoir rechercher un locataire tous les six mois ! Vous devez donc demander deux choses au locataire : être solvable, et être durable !

Pour s'assurer de sa solvabilité, vous devez en premier lieu demander au candidat de vous fournir les justificatifs de ses revenus. En effet, même si vous louez votre emplacement 60 euros et que ce montant vous paraît dérisoire, ne vous privez pas d'étudier la solvabilité du candidat. Car, si le locataire potentiel est payé au SMIC et travaille à mi-temps, avec des enfants à charge, cette somme est énorme dans son budget ! Et le risque de retard de paiement, voire d'impayés, est alors plus important.

Par conséquent, demandez au candidat potentiel, les documents suivants :

- Sa carte nationale d'identité ou son passeport en cours de validité,
- Ses trois derniers bulletins de salaire ou ses trois derniers relevés d'activité URSAAF s'il est indépendant,
- Son contrat de travail,
- Son dernier avis d'imposition,
- Un justificatif de domicile de moins de trois mois.

Ces documents vous permettront de juger de sa situation financière, mais aussi de la régularité de son identité et de sa situation personnelle.

Ne vous privez pas, par ailleurs, de lui poser des questions quant à sa situation professionnelle. Le but n'étant pas de manifester une curiosité déplacée, mais simplement de vous assurer que la personne a l'intention de rester locataire quelques temps. En effet, imaginez qu'en l'interrogeant sur ses activités professionnelles, la personne vous indique qu'elle est mutée pour six mois et qu'elle recherche un garage, afin d'entreposer ses affaires… À vous de juger de l'opportunité de lui louer pour ce laps de temps, relativement court, alors que d'autres locataires seront beaucoup plus stables.

D'expérience, c'est en discutant à bâtons rompus lors de la visite, que vous obtiendrez un maximum d'informations du locataire potentiel. En posant des questions anodines et toutes simples, c'est incroyable tout ce que vous apprendrez sur sa situation personnelle, professionnelle, mais aussi sur ses intentions concernant la location : est-ce du court terme ou non, a-t-il déjà eu des problèmes avec d'autres propriétaires d'emplacement…

Parmi toutes les personnes qui visiteront les lieux, à vous de choisir celle qui vous semblera le mieux cumuler les qualités suivantes :

- La capacité financière,
- La stabilité,
- Le sérieux,
- La capacité de communiquer (cette qualité est essentielle pour une relation locative saine).

Une fois le locataire sélectionné, quelques démarches administratives sont encore à effectuer, afin que la location soit dans les règles ! Pas de panique, les démarches sont simples et rapides.

On vous explique tout !

Gérer la location

Gérer la location de ses biens immobiliers demande de passer certaines étapes obligatoires. Elles sont simples et toujours les mêmes. Nous vous les livrons pas à pas, pour ne rater aucune étape et faire les choses dans les règles de l'art !

État des lieux

L'état des lieux en matière locative est un incontournable. Et bien qu'il ne s'agisse « que » d'un garage ou d'un emplacement de parking, il reste indispensable.

Certes, les formalités seront plus expéditives si vous ne disposez que d'un emplacement externe avec un simple marquage au sol. Mais si votre emplacement est un garage avec une porte automatique, et qu'il est muni d'un éclairage, et d'un établi pour le bricolage, il est alors indispensable de réaliser cet état des lieux avec soin.

L'état des lieux s'effectue généralement le jour de la signature du bail. Il est contradictoire, c'est-à-dire qu'il doit s'effecteur en présence du locataire. Le locataire doit pouvoir vérifier et approuver les différents points visés par l'état des lieux. C'est le seul moyen, pour vous, de vous assurer de la régularité des lieux et de l'accord du locataire. Ainsi, il ne pourra pas apporter de contradictions au moment de sa sortie.

L'état des lieux consiste en un simple document, qui énumère les différentes caractéristiques du bien et

leur état général, à l'entrée et à la sortie du locataire : peinture, éclairage, trous dans le mur, ouverture et fermeture de la porte de garage, nombre de clefs ou de badges remis au locataire.

N'hésitez pas à tout notifier avec précision dans le document. Cet état des lieux est le seul document à faire foi en cas de litige entre le locataire et vous. En effet, si tout est identique entre l'entrée et la sortie, pas de problème. Mais en cas de changements ou de détériorations, ce document servira à déterminer qui paiera les dommages éventuels.

Signature du bail

Une fois l'état des lieux dûment effectué, vous allez signer avec le locataire le contrat de bail, appelé également : contrat de location.

Deux cas sont à distinguer : celui où la place est louée AVEC un appartement, et celui où le garage est loué seul.

En effet, dans le premier cas, le contrat de bail est unique et relève des contrats de bail à usage d'habitation.

Dans le second cas, le contrat est un simple contrat civil, puisque le local n'est pas lié à une habitation ou n'y est pas rattachable (le locataire a UN propriétaire pour son appartement et un AUTRE pour le garage).

Dans cet article, nous ne nous intéressons qu'à la location de garage seul. C'est-à-dire, que la location de l'emplacement ou du garage n'est pas liée au logement du locataire. Dans ce cas, le contrat est donc un contrat de louage de choses. Il est régi par le Code civil. Ce Code civil va servir à fixer un cadre au contrat, afin qu'il ne soit pas contraire à la loi. Mais au sein de ce cadre, vous fixez les règles comme bon vous semble.

Le cadre (c'est-à-dire ce que le contrat doit contenir) est le suivant :

- Le montant du loyer,
- Les conditions de la révision du loyer,
- La durée du bail,
- Les modalités de résiliation (courrier, délai de préavis...).

Mais au sein de ce cadre, vous pouvez fixer librement, par exemple, le montant du loyer, ou la période de préavis à respecter par le locataire, qui souhaiterait résilier son contrat.

Vous pouvez également fixer librement la durée du bail : un an, six mois, ou trois ans… À vous de choisir ! La durée du bail est généralement reconduite tacitement, sauf mention expresse du locataire. Ainsi, s'il ne vous a pas fait connaitre au préalable sa volonté de partir avant la date anniversaire du bail, le contrat repart pour une durée d'un an.

Si la fixation du loyer est libre, veillez tout de même à rester dans les prix du marché. Sinon, vous ne trouverez aucun locataire à qui faire signer ce bail !

Dans ce contrat de location, vous devez également mentionner le montant des charges et la révision du loyer. Nous développerons ces points un peu plus tard.

Attention :
si vous ne précisez pas la durée du bail dans le contrat, le locataire peut y mettre fin quand bon lui semble et ce, sans vous justifier quoi que ce soit. Pensez à bien préciser la durée du bail et la période de préavis, afin de ne pas être pris au dépourvu, et devoir retrouver un locataire du jour au lendemain.

Les quittances de loyer

La quittance de loyer est un document fourni par le propriétaire, pour attester que le loyer est régulièrement et correctement payé par le locataire. Vous n'avez aucune obligation de donner ce document chaque mois.

En revanche, si votre locataire vous demande une quittance, vous avez l'obligation de la lui fournir.

Ce document est fourni sur demande gratuitement au locataire, et détaille les éléments suivants :

- Nom et prénom du locataire,

- Nom et prénom du propriétaire,
- Adresse de la location,
- Détails de la location (préciser qu'il s'agit d'un garage/box/emplacement de parking),
- Période de l'attestation de paiement,
- Montant du loyer réglé par le locataire.

La révision de loyer

Comme nous l'indiquions dans le paragraphe concernant le contrat de location, vous avez la possibilité de revoir le loyer à la hausse chaque année. Alors attention, vous ne pouvez évidemment pas augmenter le loyer comme bon vous semble, des règles entourent cette pratique.

La révision du loyer se fait généralement chaque année, à la date de conclusion du contrat. Ainsi, si le contrat de location a été signé le 26 août 2017, vous pouvez augmenter le loyer dès le 26 août 2018. Cette augmentation n'est pas obligatoire ! Libre à vous de l'appliquer ou non.

En revanche, nous vous conseillons d'être régulier dans son application. Il sera plus difficile d'expliquer au locataire pourquoi vous augmentez soudainement le loyer, alors que depuis quatre ans vous n'y aviez pas touché. En revanche, si dès le départ du contrat, vous lui expliquez que son loyer sera légèrement en hausse chaque année, il ne sera pas étonné de cette révision ! Cette augmentation améliorera alors le rendement de votre investissement.

De plus, elle doit être indexée sur un indice appelé : le l'Indice du Coût de la Construction. Attention à ne pas confondre avec l'indice de référence des loyers, qui sert à réviser les loyers des habitations.

Cet indice de construction est fixé par l'INSEE. Vous trouverez les références sur son site : https://www.insee.fr/fr/statistiques/3574453

La méthode de calcul est la suivante :

Précision importante :
la hausse d'un loyer n'est encadrée par cet indice, que lorsque vous appliquez la hausse au même locataire. Si un locataire résilie son contrat de bail, rien ne vous empêche de louer à un nouveau locataire, au tarif que vous souhaitez. Dans notre exemple, si le locataire, qui louait votre garage 80 euros, résilie son contrat, vous pouvez louer à un nouveau locataire, 100 euros l'emplacement, si le marché le justifie.

Nouveau loyer = (loyer X moyenne de l'indice du trimestre N) / la moyenne de l'indice de l'année N-1

Exemple : Vous louez un box 80 euros, depuis le premier trimestre 2017.

Quel loyer pouvez-vous appliquer au premier trimestre 2018 ?

L'INSEE nous indique que l'indice au premier trimestre 2017 est 1 650 et que l'indice au premier trimestre 2018 est 1 671.

Par conséquent : (80 euros de loyer X 1 671) / 1 650 = 81,01 euros.

La répartition des charges

Si le garage ou la place de parking fait partie d'une copropriété, des charges vous seront imputées selon votre quote-part. Ces charges servent à entretenir les lieux, payer l'éclairage, déneiger les voies d'accès.

Vous avez la possibilité de répercuter une partie de ces charges au locataire de votre emplacement, puisqu'il profite de la majorité des services, payés par ces charges. En revanche, vous êtes tenu au paiement des grosses réparations. Par exemple, si votre garage est muni d'une porte automatique et que le moteur vient à lâcher par usure (sans faute du locataire), vous êtes tenu d'effectuer la réparation, sans la répercuter au locataire.

Astuce :
avant l'achat, demandez au vendeur de voir le procès-verbal (PV) de la dernière assemblée générale. En effet, si d'importants travaux sont prévus dans le futur dans la copropriété, vous êtes tenu au paiement des charges à hauteur des tantièmes de votre bien immobilier. Cela peut avoir un impact sur la rentabilité ! Soyez vigilant.

La taxe d'habitation

Par définition, la taxe d'habitation est censée s'appliquer sur de l'habitable. Un garage ou un emplacement de parking privatif n'étant pas habitable, on pense que le locataire n'a pas à en payer pour son garage. Mais c'est faux.

L'administration fiscale précise que, si le garage ou le parking privatif est situé à moins d'un kilomètre de l'habitation du locataire, il recevra deux taxes d'habitation : une pour son logement, une autre pour son garage.

En revanche, si le garage est à plus d'un kilomètre, il n'aura pas à payer de taxe d'habitation sur le garage.

Le préavis de départ

Le délai de préavis est à fixer dans le contrat de location. Toujours dans le contexte où l'emplacement est loué sans être rattaché à un logement, vous pouvez fixer ce délai à votre guise. Généralement, le délai de préavis est fixé à un mois.

Ce délai doit être appliqué par le locataire, pour vous prévenir qu'il souhaite résilier son bail. Mentionnez dans le contrat de location que cette résiliation doit s'effectuer en courrier recommandé avec accusé de réception. Cela vous permettra de conserver une trace en cas de litige.

Si c'est vous qui désirez rompre le contrat de location avec le locataire en place, vous devez le faire à la date anniversaire du contrat, en prévenant le locataire par lettre recommandée avec accusé de réception, en général deux mois avant la date anniversaire.

Si le contrat a été signé le 1er juillet 2017, vous devez lui signifier la rupture du contrat par LRAR le 1er mai 2018 si une durée de location a été indiquée dans le bail.

Si aucune durée de bail n'a été prévue, la location est à durée indéterminée et vous pourrez y mettre fin quand vous le souhaiterez, en respectant le préavis que vous aurez choisi d'indiquer dans le bail.

Les démarches de gestion locative pour un garage ou un emplacement de parking sont très simples, et ne prennent que peu de temps. Il est donc facile de les gérer seul. Cela vous permet, non seulement de vous faire la main s'il s'agit de votre premier investissement, mais également de faire des économies de gestion (vous ne payez personne pour s'en charger à votre place). Vous augmentez ainsi votre rentabilité.

Mais qu'en est-il de la fiscalité ? En effet, avoir un cash-flow conséquent est appréciable, un investissement rentable est bien agréable, mais encore faut-il que ce sympathique édifice ne s'écroule pas au moment de payer les impôts.

La fiscalité

En tant qu'investisseur immobilier, vous allez être soumis à différentes taxes.

Tant que le bien immobilier vous appartient, vous serez soumis à **la taxe foncière**. Cette taxe est une taxe locale, qui sert à financer le fonctionnement des communes. Elle est due une fois par an.

Cette taxe est payée par tous les propriétaires de biens immobiliers bâtis ou non bâtis. Son montant est fonction de critères très différents, tels que : la localisation géographique, la superficie, les références cadastrales. En revanche, et jusqu'à maintenant, elle n'est pas fonction des revenus. Il est important de

demander son montant au propriétaire précédent avant d'acheter. En effet, son montant est variable d'une commune à l'autre, et peut largement influer sur la rentabilité de votre investissement.

Il existe également **la taxe d'habitation**. Nous avons pu étudier ce point plus haut dans ce dossier. Cette taxe n'est pas à payer par le propriétaire bailleur, mais par le locataire. Nous avons vu qu'il est redevable de cette taxe, si l'emplacement est à moins d'un kilomètre de son domicile.

Les loyers perçus en tant qu'investisseur immobilier génèrent ce qu'on appelle des revenus fonciers. Ces revenus fonciers sont taxés par l'administration fiscale. Cependant, ils sont taxés différemment selon l'option choisie.

Si vous ne pouvez pas échapper à certaines taxes, vous avez en revanche la possibilité de choisir votre option fiscale, de manière qu'elle soit optimisée. Nous vous livrons ici les informations générales, mais attention, la fiscalité est propre à chacun. Elle dépend de votre situation financière et patrimoniale personnelle. C'est à vous seul que revient la décision d'opter pour l'une ou l'autre des options.

Si vous optez pour déclarer vos revenus fonciers en nom propre, vous avez deux options : soit vous optez pour le **régime microfoncier**, soit pour le régime réel.

Le régime microfoncier vous concerne si les revenus générés par les loyers de l'emplacement ne dépassent pas 15 000 euros par an.

Dans le cadre du régime microfoncier, un abattement forfaitaire de 30 % est appliqué sur les loyers perçus. Cet abattement correspond, selon l'administration, aux frais inhérents à ce bien immobilier. Par conséquent, vous ne pouvez déduire des loyers aucune charge payée pour l'entretien ou les réparations de ce bien immobilier. Cette option est valable si vos charges sont faibles, et représentent moins de 30 % de vos frais annexes.

Mais vous pouvez également opter pour le **régime réel**. Il s'applique d'office si les loyers sont supérieurs à 15 000 euros par an, ou si vous choisissez expressément cette option. S'il ne bénéficie pas d'un abattement forfaitaire, ce régime réel est intéressant, car il est possible de déduire une grande partie des charges : entretien, travaux, frais de gestion par agence, assurance du bien et surtout : intérêts d'emprunt du crédit contracté pour l'acquisition.

Enfin, au lieu de payer vos impôts en nom propre, vous avez la possibilité de réaliser cette acquisition de parkings ou garages via une société civile immobilière : soit une SCI imposée à l'IR (impôt sur le revenu), soit une **SCI imposée à l'IS** (impôt sur les sociétés). Dans ce dernier cas, les impôts ne sont pas payés en nom propre, mais par la société créée.

La SCI à l'IS présente de nombreux avantages. D'abord, elle vous permet d'acquérir des biens immobiliers à plusieurs personnes, avec une optimisation fiscale intéressante. La SCI bénéficie ensuite d'une structure juridique souple, et vous permet de transmettre votre patrimoine de manière idéale. Enfin, les contraintes de la SCI se résument à ses obligations comptables et administratives. Vous devez en effet établir un bilan comptable (à réaliser par un professionnel idéalement), et tenir une assemblée générale, tout ceci annuellement.

Fiscalement, vous avez la possibilité de déduire des revenus fonciers toutes les charges afférentes à cette acquisition : intérêts d'emprunt, travaux, frais de gestion locative, assurances et amortissement du bien immobilier.

Les impôts sont basés sur le résultat net de la SCI (loyers – charges) et sont calculés comme suit :

- Si les revenus nets de la SCI sont inférieurs à 38 120 euros / an : 15 % d'impôts
- Si les revenus nets de la SCI sont compris entre 38 120 et 500 000 euros : 28 %.
- Si les revenus nets de la SCI sont supérieurs à 500 000 euros : 33 %.

De plus, si vous laissez le cash-flow au sein de la SCI, vous n'aurez rien d'autre à payer ! La SCI à l'IS est donc idéale pour les personnes ayant une forte imposition en nom propre, mais également pour celles qui veulent pouvoir gérer un investissement à plusieurs et transmettre du patrimoine.

Enfin, les dernières taxes à laquelle vous serez assujetti : **la taxe sur les plus-values**, assortie des prélèvements sociaux type CSG et CRDS !

En effet, si vous revendez le bien immobilier, l'administration fiscale va taxer la plus-value réalisée sur le bien.

La plus-value représente la différence entre le prix d'achat du bien et son prix de vente.

Si vous possédez le bien en nom propre, la taxe sur la plus-value sera de 19 %, mais bénéficiera d'un abattement, qui sera fonction de la durée de détention. Si le bien vous appartient depuis plus de 22 ans, vous n'aurez pas d'impôt sur la plus-value à payer. Et au bout de 30 ans de détention du bien, vous ne serez plus assujetti aux prélèvements sociaux !

Plus-value immobilière : abattement pour durée de détention depuis le 1er septembre 2014 (y compris les terrains à bâtir)		
Nombre d'années de détention du bien	**Impôt : taux d'abattement**	**Prélèvements sociaux : taux d'abattement**
Moins de 6	0 %	0 %
6	6 %	1,65 %
7	12 %	3,30 %
8	18 %	4,95 %
9	24 %	6,60 %
10	30 %	8,25 %
11	36 %	9,90 %
12	42 %	11,55 %
13	48 %	13,20 %
14	54 %	14,85 %
15	60 %	16,50 %
16	66 %	18,15 %
17	72 %	19,80 %
18	78 %	21,45 %
19	84 %	23,10 %
20	90 %	24,75 %
21	96 %	26,40 %
22	100 %	28 %
23	100 %	37 %
24	100 %	46 %
25	100 %	55 %
26	100 %	64 %
27	100 %	73 %
28	100 %	82 %
29	100 %	91 %
30	100 %	100 %

Tableau issu de http://leparticulier.lefigaro.fr/jcms/p1_1414253/plus-values-immobilieres-seuil-et-abattement

Exemple : vous avez acheté en nom propre, en 2010, un garage au prix de 17 000 euros. Vous le revendez en 2018, au prix de 20 000 euros. La plus-value est de 3 000 euros et comme vous détenez le bien depuis 8 ans vous paierez :

- Impôt sur la plus-value

Plus-value après abattement : 3 000 € x (100 % - 18 %) /100 = 2 640 €

Impôt sur la plus-value : 2 640 € x 19 % = 502 €

- Prélèvements sociaux

Plus-value après abattement : 3 000 € x (100 % - 4,95 %) = 2 851,50 €

Prélèvements sociaux sur la plus-value : 2 851,50 € x 17,2 % = 490,50 €

Soit un total de 992,50 euros.

Attention ! Dans ce calcul, nous n'avons pas tenu compte des frais d'acquisition et des travaux qui peuvent s'ajouter au prix d'achat dans le calcul de la plus-value et ainsi, en faire diminuer le montant.

Attention !
Ce calcul de la plus-value n'est valable que si vous payez vos impôts en nom propre, c'est-à-dire en régime réel ou microfoncier. En effet, si votre investissement est réalisé dans le cadre de la SCI à l'IS, les régimes de plus-value applicables sont ceux des sociétés. Les plus-values réalisées viennent s'additionner aux bénéfices de la SCI. Puis on applique le taux d'IS sur ce résultat global. Aucun abattement n'est possible pour le calcul de la plus-value.

Autre option : *le vendeur peut majorer de 15 % la valeur d'acquisition s'il est propriétaire depuis plus de 5 ans, de manière forfaitaire, sans avoir à établir la réalité des travaux, le montant des travaux effectivement réalisés ou son impossibilité à fournir des justificatifs* (CGI, art. 150 VB II, 4°).

Est-ce un investissement d'avenir ?

Qu'en est-il de la demande ?

À l'heure où il existe une prise de conscience de la nécessaire préservation de notre planète, est-il bien raisonnable d'investir dans un bien immobilier, destiné à accueillir un véhicule ? De plus en plus de personnes se limitent à un véhicule par foyer, pour des raisons économiques, mais également environnementales. De plus, les conditions de circulation dans les grandes villes sont tellement difficiles, que les gens se rabattent sur les transports en commun.

Bref, la demande existe-t-elle encore réellement ?

Changement dans les centres villes

Plusieurs facteurs laissent à penser que cet investissement a encore bel et bien un avenir. Tout d'abord, la tendance actuelle dans les villes est à la baisse du nombre de places de stationnement et/ou à l'augmentation du prix du stationnement. Or, parallèlement, nous ne cessons d'être de plus en plus nombreux en France à avoir potentiellement besoin d'un véhicule. D'ailleurs, la vente de voitures ne s'est jamais aussi bien portée (+3,6 % de ventes de véhicules neufs en 2017).

Vous l'aurez compris, le nombre de personnes ayant besoin d'une voiture augmente, alors que le nombre de places de stationnement ou de garages diminue. La demande n'est donc pas prête de se tarir.

Territoire concerné	Population 1er janvier 2016	Population 1er janvier 2017	Population 1er janvier 2018
France métropolitaine	64 558 000	64 801 000	65 018 000
DROMa	2 136 000	2 153 000	2 169 000
Total Franceb	66 695 000	66 954 000	67 187 000

Tableau Wikipédia

La révolution électrique

Nous l'avons vu, certains pensent qu'avec les nouveaux impératifs écologiques, le nombre de voitures va diminuer. Or, c'est faux. Les gens auront toujours besoin de se déplacer et d'avoir leur propre moyen de locomotion, en dehors des transports en commun.

En réalité, ce qu'il se passe, c'est que c'est le secteur du marché automobile qui se transforme et s'adapte à ces nouvelles exigences. Nous le voyons déjà, avec le développement du marché des voitures électriques.

Or, ce développement est une excellente nouvelle, surtout pour les investisseurs dans les box ou les garages. En effet, ce type de véhicule a besoin de se recharger la nuit. Il doit être branché à une prise au mur. Le besoin en garage ou en box ne cessera donc pas de sitôt, bien au contraire : il ne cessera d'augmenter, pour répondre aux besoins de ce nouveau marché.

Enfin, n'ayez pas peur de faire marcher votre imagination. Elle est sans limite. Et un investisseur immobilier en a toujours besoin pour être réactif et s'adapter à un marché en constante évolution.

Les transformations possibles

En effet, quand un emplacement ne trouve pas preneur, parce qu'il est trop petit, trop grand, trop fermé, ou simplement parce qu'on n'a pas besoin de lui, il faut faire preuve d'imagination, afin de lui trouver preneur. Des qualités, il en a forcément. À vous de les exploiter. C'est un peu comme avec soi-même. Nous avons tous nos qualités et nos défauts. Ceux qui s'en sortent le mieux ne sont généralement pas ceux qui se laissent noyer par leurs défauts, mais au contraire ceux qui savent en faire une force ! Avec un bien immobilier, c'est pareil.

Sachez tirer parti de ses faiblesses.

Par exemple, une place aux dimensions trop modestes, pour ne pas dire petites, aura moins de locataires potentiels, car il est plus difficile d'y garer tous types de véhicules.

Pourquoi ne pas diviser cette place et en faire une place de stationnement pour des motos et des scooters ? Vous pourriez ainsi dégager, non pas un loyer, mais trois ou quatre ! Voilà comment tirer parti des faiblesses pour en faire une force !

De la même manière, dans certaines grandes villes, le nombre de voitures diminue de façon drastique. Mais le nombre de motos et de scooters augmente ! Or, un scooter ou une moto doit être parqué dans un emplacement fermé et sécurisé. Sinon, son propriétaire prend le risque de se le faire voler, ou du moins, de voir le coût de son assurance augmenter fortement. Si votre garage n'accueille pas de voiture, il accueillera toujours un scooter ou une moto.

Enfin, si votre box ou votre garage fermé ne trouve pas de locataire, pourquoi ne pas le transformer en lieu de stockage ? Les logements sont de plus en plus petits, les caves ou les greniers sont rarissimes. Dans les grandes villes, nombre de personnes et de commerçants seraient ravis de trouver un local, dans lequel elles pourraient entreposer leurs cartons, meubles anciens ou objets à conserver.

L'investissement dans les parkings et les garages a de sérieux atouts : une demande forte, un coût abordable, une gestion locative simple et sans risque et surtout, une rentabilité explosive !

Alors pourquoi ne pas éplucher les petites annonces pour trouver votre place, celle qui vous ouvrira les portes de l'indépendance financière ?

Maud FOUCAUT

Sources :
Numéro 146 avril 2017 Que Choisir Argent
Magazine n° 9 Argent et Patrimoine
www.lerevenu.com. Parking, les règles d'or avant d'investir
www.pap.fr Investir dans un parking ou un garage
www.investir.lesechos.fr box et parking, petit prix, rentabilité maxi
Formation *Stratégie Parking : les secrets des rentiers sereins* d'Objectif Libre et Indépendant
Réussir son investissement dans les parkings ou les garages de Julien Bédouet aux éditions Maxima

Cas pratiques

Il peut parfois être difficile de repérer un investissement ultra-rentable lorsque l'on étudie les petites annonces immobilières.

Nous analysons donc chaque mois des annonces, afin de vous montrer notre méthode pour étudier et analyser rapidement des offres de biens.

Pour nous prêter à cet exercice, nous avons sélectionné des offres sur divers sites d'annonces, notamment, ce mois-ci, sur Leboncoin. Nous vous montrons comment faire rapidement le tri entre celles qui sont rentables et celles que vous devez fuir.

Nous vous révélons notre démarche ainsi que nos conclusions sur ces petites annonces immobilières.

Toutefois, 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 n'est pas toujours un bon indicateur de la rentabilité d'un bien…

Pour ce numéro spécial parkings et garages, nous avons sélectionné divers biens de ce type un peu partout en France.

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

Vous n'aurez donc plus qu'à appliquer la méthode pour trouver votre prochain investissement ultra-rentable !

Lot de 12 garages à Angoulême

FICHE TECHNIQUE

Ville : Angoulême (Charente)
Type de bien : Lot de 12 garages
Prix de vente affiché : 77 000 euros
Frais de notaire : 5 760 euros
Estimation de la taxe foncière : 2 000 euros
Charges annuelles : 0 euro non récupérable
Loyer mensuel : 649 euros
Loyer annuel : 7 788 euros
Rentabilité brute :
7 788 euros / 77 000 euros = 10,1 %
Rentabilité nette :
(7 788 – 2 000) / (77 000 + 5 760) = 7 %
Financement
Prêt de 82 760 euros sur 20 ans au taux de 1,6 %, plus assurance à 0,36 % :
mensualités de 428 euros
Cash-flow mensuel : 54 euros
Amortissement de l'emprunt de 82 760 euros sur 20 ans, et scénario de revente au prix d'achat au bout de 5 ans
Capital restant dû : 64 481 euros
Gain en capital si revente au prix d'achat : 6 759 euros
Cash-flow dégagé sur 5 ans : 3 240 euros
Apport pour un prochain investissement : 9 999 euros

L'avis de la rédaction :

Située dans le Sud-Ouest, en région Nouvelle-Aquitaine, Angoulême est la préfecture de la Charente. La ville occupe une place stratégique et se trouve à moins d'une centaine de kilomètres de villes telles que Bordeaux, La Rochelle, Limoges, Poitiers, ou Périgueux.

Reconnue ville d'art et d'histoire, elle accueille plusieurs événements majeurs au cours de l'année, comme le festival international de la bande dessinée qui a lieu en janvier.

Le festival du film francophone d'Angoulême est un autre événement majeur de la ville.

La vie culturelle y est donc riche. L'économie régionale reste, quant à elle, relativement solide, s'appuyant sur des entreprises d'envergure.

Au dernier recensement, la ville enregistrait environ 42 000 habitants. Ce chiffre reste relativement stable depuis 30 ans, ce qui est un bon signe pour le potentiel locatif dans cette ville.

Les transports sont bien développés avec la présence d'une gare TGV. On peut rejoindre Bordeaux en seulement 35 minutes, ou Paris en 2 h 10.

La ville compte de nombreux collèges et lycées, mais les étudiants peuvent également y poursuivre leurs études supérieures (faculté de droit et de sciences sociales, sciences du sport, institut universitaire technologique, etc.).

Le projet consiste à acquérir un lot de 12 garages. Les garages se situent dans le quartier Saint-Martin, au pied du « plateau ». C'est un quartier qui est proche du centre-ville, et relativement bien fréquenté.

Les loyers des garages varient entre 50, 52 et 55 €/mois. Ils restent cohérents et se situent dans une fourchette basse des loyers pour des biens de ce type.

Tous les garages sont actuellement loués.

Il faudra vérifier très attentivement l'état des bâtiments (en particulier les portes des garages). Néanmoins, la toiture, en tuiles, semble en bon état dans l'ensemble.

L'immobilier est relativement bon marché à Angoulême, mais l'impôt foncier est ici exorbitant, tendant à rendre l'investissement moins rentable.

En effet, la taxe foncière est calculée à partir de ce qu'on appelle la valeur locative cadastrale du bien, sur laquelle on applique ensuite un taux d'imposition défini par les collectivités locales. Elle peut varier fortement selon les villes, en fonction de leur niveau d'endettement.

Le foncier pour ces 12 garages pourrait être estimé autour de 2 000 €/an. Cela n'est pas négligeable, mais la rentabilité reste tout de même correcte avec 7 % nets.

Mais comme ces garages sont vendus dans un lot, vous paierez proportionnellement moins de frais de notaire que si vous les achetiez à l'unité. De plus, ils sont déjà tous loués, ce qui est un argument de poids. Vous êtes assuré de percevoir des revenus locatifs dès le début de votre investissement.

En cas de départ d'un des locataires, vous ne devriez pas avoir de mal à en retrouver un autre. Pensez également que vous pourrez louer un garage à un particulier ou à un commerçant qui cherche un espace de rangement.

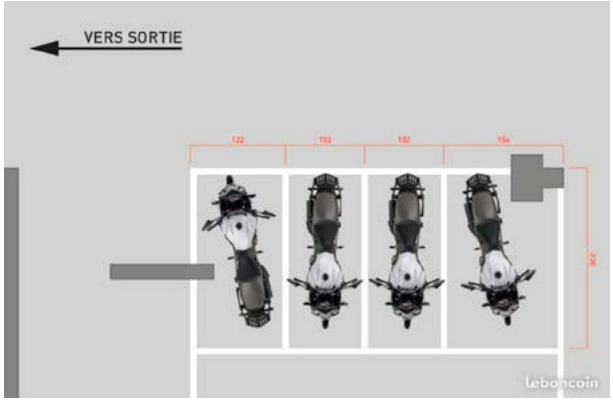
Cet investissement semble donc être une bonne opportunité pour un investisseur débutant ou intermédiaire qui souhaiterait accroître son patrimoine, sans pour autant devoir mettre un trop gros budget.

En négociant un prix de 65 000 € avec le vendeur, vous pourriez porter le cash-flow mensuel à 89 euros par mois.

Parking pour motos à Paris

FICHE TECHNIQUE

Ville : Paris 20e (Seine)
Type de bien : Place de parking transformée en 4 places pour motos
Prix de vente affiché : 21 000 euros
Frais de notaire : 1 900 euros
Taxe foncière : 85 euros
Charges annuelles : 204 euros non récupérables
Loyer mensuel : 180 euros
Loyer annuel : 2 160 euros
Rentabilité brute :
2 160 euros / 21 000 euros = 10,3 %
Rentabilité nette :
(2 160 – 85 – 204) / (21 000 + 1 900) = 8,2 %
Financement
Prêt de 22 900 euros sur 20 ans au taux de 1,6 %, plus assurance à 0,36 % :
mensualités de 118 euros
Cash-flow mensuel : 38 euros
Amortissement de l'emprunt de 22 900 euros sur 20 ans, et scénario de revente au prix d'achat au bout de 5 ans
Capital restant dû : 17 842 euros
Gain en capital si revente au prix d'achat : 3 158 euros
Cash-flow dégagé sur 5 ans : 2 280 euros
Apport pour un prochain investissement : 5 438 euros



Le propriétaire de cette place de parking, située dans le 20e arrondissement à Paris, a utilisé une astuce pour doper sa rentabilité : transformer une banale place de parking en plusieurs places pour motos.

Il a pu créer 4 places, là où il n'y en avait précédemment qu'une seule. Et donc multiplier les loyers perçus.

Il semblerait que la transformation de la place ait fait l'objet d'une validation du conseil syndical.

L'autorisation d'ancrage au sol a fait l'objet d'un point à l'ordre de la dernière assemblée générale. Il faudra se renseigner pour savoir combien d'ancrages exactement ont été approuvés.

Il conviendra de vérifier l'ensemble de ces documents (dernier procès-verbal d'assemblée générale de la copropriété par exemple).

L'avis de la rédaction :

Cette place de parking a retenu notre attention car elle est située à Paris. En effet, il est rare de trouver des rentabilités brutes à deux chiffres dans Paris intra-muros. Il faut souvent s'écarter de la capitale pour trouver un investissement avec une rentabilité correcte et qui s'autofinance.

C'est logique, plus il y a de demande, moins les rentabilités sont élevées. Certains acheteurs sont prêts à dépenser des sommes parfois folles pour un bien à Paris, ce qui n'aide pas du tout les investisseurs à tirer les prix vers le bas.

Attention, le prix de la place est bien au-dessus du prix moyen : en général, comptez 15 à 18 000 € pour une place de parking dans le secteur.

C'est pourquoi on peut envisager une négociation pour essayer de faire baisser le prix de vente.

En mettant un kit d'ancrage au sol pour motos, vous pouvez envisager de louer chaque place 45 euros, fourchette moyenne du marché.

Un kit d'ancrage au sol coûte une trentaine d'euros. Ce serait donc une dépense tout à fait raisonnable qui vous permettrait de renforcer la sécurité (notez également qu'un gardien est présent dans l'immeuble, excellent argument pour de potentiels locataires), et de louer les places plus facilement.

Lot de 31 garages à Roubaix

FICHE TECHNIQUE

Ville : Roubaix (Nord)
Type de bien : Lot de 31 garages
Prix de vente affiché : 275 000 euros
Frais de notaire : 22 000 euros
Taxe foncière : 2 800 euros
Charges annuelles : 700 euros non récupérables
Loyer mensuel : 2 350 euros
Loyer annuel : 28 200 euros
Rentabilité brute :
28 200 euros / 275 000 euros = 10,3 %
Rentabilité nette :
(28 200 – 2 800 – 700) / (275 000 + 22 000) = 8,3 %
Financement
Prêt de 297 000 euros sur 20 ans au taux de 1,6 %, plus assurance à 0,36 % :
mensualités de 1 536 euros
Cash-flow mensuel : 522 euros
Amortissement de l'emprunt de 297 000 euros sur 20 ans, et scénario de revente au prix d'achat au bout de 5 ans
Capital restant dû : 231 403 euros
Gain en capital si revente au prix d'achat : 43 597 euros
Cash-flow dégagé sur 5 ans : 31 320 euros
Apport pour un prochain investissement : 74 917 euros

L'avis de la rédaction :

Roubaix est une commune située dans le Nord de la France, tout près de Lille. Elle compte environ 100 000 habitants.

Elle fut au centre de la révolution industrielle du début du XXe siècle, grâce à son industrie textile. C'est également à Roubaix que les principales entreprises de vente par correspondance telles que La Redoute ou les 3 Suisses se sont développées.

Cependant, la ville connaît aujourd'hui de graves difficultés économiques : le taux de chômage est élevé, et une grande partie de la ville est classée comme « zone urbaine sensible ».

Roubaix est souvent considérée comme l'une des villes les plus pauvres de France.

Ce lot de 31 garages se trouve en bordure des voies rapides, ce qui permet d'y accéder facilement.

Il faudra être attentif au quartier et à la sélection des locataires, étant donné le contexte économique de cette commune.

Les 31 garages sont situés côte à côte, dans un bâtiment donnant sur une cour spacieuse permettant de bien manœuvrer pour se garer.

La couverture des garages est étanche. Mais ces points seront bien entendu à vérifier de près lors d'une visite.

Ces 31 garages sont repartis sur une parcelle de terrain au centre de laquelle se trouve un bâtiment qui n'est pas vendu dans le lot.

Autre point : les frais d'entretien sont minimes, mais à prendre en compte sur le long terme.

Investir dans un lot de garages peut vous permettre d'atteindre un bon rendement tout en prenant des risques limités, car vous pouvez expulser plus facilement un locataire qui ne paiera pas son loyer.

Actuellement, tous les garages sont loués 70 euros nets par mois, excepté le garage de 59 m² qui est loué 250 euros nets.

Il convient cependant de noter que ces loyers sont élevés pour le secteur. Nous avons constaté des loyers oscillant entre 60 et 65 euros par mois pour ce quartier.

Notre calcul est basé sur la situation actuelle, avec des loyers de 70 €. Mais gardez en tête que si un locataire venait à partir, vous ne pourriez peut-être pas relouer à ce prix.

Le vendeur nous a indiqué que les locataires étaient majoritairement des professionnels (auto-entrepreneurs), et qu'ils se servaient des garages pour stocker du matériel, ce qui explique en partie pourquoi ils sont prêts à payer un peu plus cher que les loyers moyens.

Il nous a aussi révélé une de ses astuces (que vous pourrez reprendre) : il a mis en permanence une affiche pour les garages, afin de se constituer un stock de locataires potentiels. Cela lui permet de limiter la vacance locative.

Il faudra être attentif à la gestion des loyers, car cela nécessite du temps et donc de l'argent (31 vérifications par mois...) !

Si le bien était conservé 5 ans, et que par prudence nous supposions une vente au prix d'achat (275 000 €), le gain serait de 74 870 euros, soit un enrichissement personnel de 1 249 euros par mois durant les 5 années de détention du bien.

Lot de 22 garages à Dijon

FICHE TECHNIQUE

Ville : Dijon (Côte-d'Or)
Type de bien : Lot de 22 garages
Prix de vente affiché : 195 000 euros
Frais de notaire : 15 600 euros
Travaux : 8 800 euros
Taxe foncière : 2 310 euros
Charges annuelles : 99 euros non récupérables
Loyer mensuel : 1 430 euros
Loyer annuel : 17 160 euros
Rentabilité brute :
17 160 euros / 195 000 euros = 8,8 %
Rentabilité nette : (17 160 – 2 310 – 99) / (195 000 + 15 600 + 8 800) = 6,7 %
Financement
Prêt de 219 400 euros sur 20 ans au taux de 1,6 %, plus assurance à 0,36 % :
mensualités de 1 135 euros
Cash-flow mensuel : 94 euros
Amortissement de l'emprunt de 219 400 euros sur 20 ans, et scénario de revente au prix d'achat + travaux au bout de 5 ans
Capital restant dû : 170 942 euros
Gain en capital si revente au prix d'achat + travaux : 32 858 euros
Cash-flow dégagé sur 5 ans : 5 640 euros
Apport pour un prochain investissement : 38 498 euros

L'avis de la rédaction :

Dijon, capitale de la Bourgogne, est une ville dynamique qui compte environ 150 000 habitants.

Se garer en centre-ville peut s'avérer compliqué et implique un certain coût : environ 2 euros l'heure en temps normal…

Ce lot de 22 garages semble être une bonne opportunité, car il est justement situé à proximité du centre-ville.

Le lot est composé actuellement de 22 garages, disposés à la fois à l'extérieur et en sous-sol d'une copropriété.

Le bâtiment donne sur une cour spacieuse, ce qui facilite les manœuvres pour les locataires. La couverture du bâtiment des garages semble être à rénover. Il semblerait en effet qu'il y ait des infiltrations lors de fortes pluies. Il n'y a pas de travaux ni de résolutions qui ont été votés dans ce sens, pour l'instant.

Par prudence, il faut compter 400 euros par garage (soit un total de 8 800 euros) pour une rénovation totale de l'étanchéité. Nous avons inclus ce budget dans nos calculs afin de sécuriser cet investissement dans le temps.

Toutefois, il est probable que quelques simples réparations des endroits problématiques soient suffisantes. Par conséquent, la rentabilité de ce projet serait alors plus élevée et votre cash-flow également !

Pour le moment, 18 des 22 garages sont loués 50 euros par mois (hors charges).

Ces loyers se situent dans une fourchette basse du marché, car les baux sont anciens.

Le conseiller avec qui nous avons pris contact nous a indiqué que la moyenne était plutôt de 65 à 70 euros par mois pour un garage dans ce secteur.

Nous avons donc basé nos calculs sur les loyers à venir de 65 €/mois hors charges. De plus, après nos échanges avec le vendeur, nous avons réalisé que celui-ci ne répercutait pas les charges récupérables sur les locataires.

Il serait opportun de les récupérer afin d'optimiser la rentabilité !

Dans ce sens les charges globales annuelles sont d'environ 9,50 euros par garage, soit un total de 209 euros pour l'ensemble. La partie récupérable peut être estimée à 5 euros par garage, soit 110 euros par an.

Prenez bien en compte le délai de l'établissement des nouveaux baux. Il est indiqué que 4 garages sont vacants (car le propriétaire ne peut pas s'en occuper). Ils pourront être directement loués à ce nouveau montant de loyer.

Selon l'agent immobilier, les locations peuvent se faire très rapidement, mais aussi les ventes de garage à l'unité. Selon ses dires, cela peut se vendre en une journée entre 10 000 et 11 500 €, le garage !

Si le bien était conservé 5 ans, et que par prudence, nous supposions une vente au prix d'achat + travaux (195 000 € + 8 800 €), le gain serait de 38 498 euros. Cela correspond à un enrichissement personnel de 641 euros par mois durant les 5 années de détention du bien.

Pour aller plus loin, nous vous invitons à découvrir notre nouveau programme ***Chasseur Privé : votre alerte haute rentabilité***.

Recevez directement par email les annonces immobilières ultra-rentables qui correspondent à vos critères.

Finies les longues heures passées à chercher un bien immobilier rentable.

Votre Chasseur Privé vous envoie les bonnes affaires qui vous intéressent, et ses analyses avec tous les calculs utiles !

Cliquez ici pour en savoir plus.

La route vers l'indépendance financière est longue et aride.

On peut vivre un calvaire en décidant de l'emprunter à pieds et sans équipement.
Ou on peut choisir de prendre le volant d'une voiture rapide et puissante.

Investir en bourse en faisant comme tout le monde, c'est l'équivalent de la marche à pied.
On n'avance pas. On gagne quelques points de pourcentage par an, quelques centimes de dividendes…

Mais il existe plus de 40.000 sociétés cotées en bourse.
Et parmi elles, les « small caps ».

Ce sont des sociétés déjà solides (+ de 300 millions de dollars de capitalisation) mais **avec une marge de progression ÉNORME**. On ne peut pas doubler son chiffre d'affaires quand on est une grosse société du CAC 40. **Mais on peut quand on est une small cap bien gérée !**.

Investir dans les bonnes small caps, c'est mettre un turbo dans votre patrimoine.

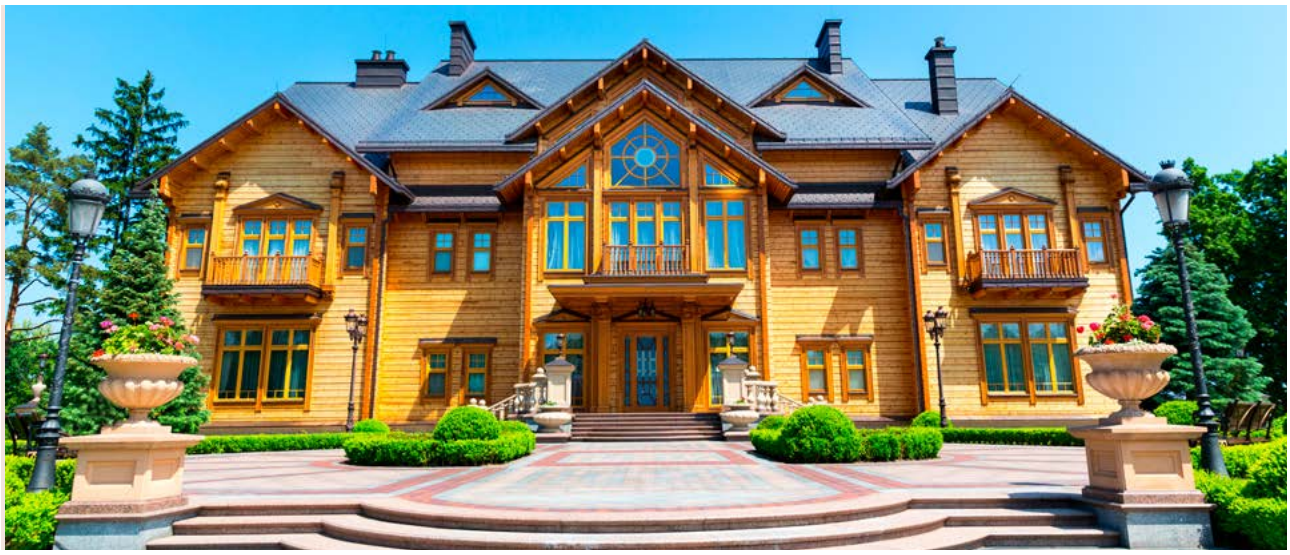
Ne vous faites plus doubler par les bolides.
SOYEZ le bolide !

OLI

CLIQUEZ ICI

Pour devenir membre de la
Master Class Finance : Expert en Small Caps
et recevoir chaque mois **les 2 small caps à ultra haut potentiel**

En avez-vous sous le capot ?



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 Mehdi.

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

J'ai 37 ans et je vis à l'Isle-Adam, dans le 95. Je travaille à mi-temps comme contrôleur sur les lignes du TGV. Mon objectif est de pouvoir arrêter complètement de travailler, grâce à mes investissements immobiliers, et de passer les mois d'hiver à l'étranger, sans doute entre le Maroc, la Thaïlande et la Malaisie.

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

Tout est parti d'une dispute avec ma mère ! Elle m'a dit « tu feras ce que tu veux quand tu seras chez toi ! » et comme je suis quelqu'un de très fier, je suis parti. J'avais 19 ans. J'étais très content de l'appartement que je me suis mis à louer, mais un collègue m'a fait remarquer que je n'étais pas vraiment chez moi non plus. Il faisait de l'investissement immobilier et m'a donné des conseils pour commencer à investir.

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

J'ai commencé par vouloir m'acheter une résidence principale. J'ai visité deux petits appartements et j'ai eu un coup de cœur pour les deux, à Creil. Résultat, je l'ai tous les deux achetés ! J'ai habité dans l'un et mis l'autre en location. J'ai vite compris les ficelles et j'ai eu envie d'investir dans plus de biens.

Combien de biens gérez-vous aujourd'hui ?

Aujourd'hui, j'ai 17 appartements, dont 12 sont dans des immeubles de rapport. Je touche 86 000 euros de loyers chaque année. J'ai un encours de crédit de 800 000 euros, pour un patrimoine estimé au double. Chaque mois, mes biens me permettent de dégager 3 700 euros de cash-flow. J'ai l'intention de revendre tous les appartements qui ne sont pas dans des immeubles de rapport dès qu'ils seront remboursés, pour investir dans plus d'immeubles.

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

Je n'ai jamais vraiment eu de problèmes. Je suis très réactif et je n'aime pas laisser traîner les choses. Je n'ai jamais eu de périodes avec des impayés de loyer par exemple. Du côté des banques, ça s'est bien passé aussi. J'avais des crédits dans plusieurs établissements différents, mais j'ai profité des taux bas pour faire un rachat de crédit et tout mettre dans une même banque.

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

Je privilégie des villes étudiantes, principalement Amiens et Rouen. Je choisis les biens en fonction de leur localisation, notamment à proximité des universités. Si l'emplacement est exceptionnel, je peux accepter un minimum de 8 % de rendement. Sinon, je vise plutôt 12 à 13 %.

Quels types de biens privilégiez-vous et pourquoi ?

Je préfère les immeubles de rapport, car ils sont beaucoup plus faciles à gérer et on gagne du temps. Il n'y a pas de syndic, et ça c'est un énorme avantage ! Mes appartements vont du studio au 2 pièces, mais je ne fais pas de 3 pièces car je ne veux pas de familles. Mes locataires sont essentiellement des étudiants. Ils restent le temps de faire leurs études, et je n'ai pas de problèmes d'impayés. Je leur loue les appartements en meublé et j'ai le statut de LMNP (loueur en meublé non professionnel).

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

Je gère tout moi-même ! Ce n'est pas très compliqué et ça améliore la rentabilité. Et si jamais je pars à l'étranger, je pense confier la gestion à mon petit cousin. Je lui avais toujours dit de commencer à investir dès qu'il aurait un CDI et 10 000 euros de côté. En un an et demi, on vient de réussir à le faire investir dans 5 appartements.

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

Je fais tout en nom propre. Ce n'est pas intéressant d'avoir une SCI pour faire de la location meublée.

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

Je fais appel à des agences et aussi à mon réseau. J'ai commencé à investir à Amiens et Rouen parce que j'avais des amis qui y avaient fait leurs études et certains avaient aussi investi dans l'immobilier.

Si oui, comment vous êtes-vous constitué ce réseau ?

A force d'investir, maintenant certains agents m'appellent pour me proposer des biens, par exemple dans le cadre d'une succession.

Quel est le meilleur investissement que vous ayez réalisé ?

Un de mes immeubles de rapport, à Amiens, a un loyer de 1 800 euros par mois. Il est juste en face de la fac de droit. Je l'ai acheté 140 000 euros, frais de notaire inclus, puis j'ai fait refaire les fenêtres.

Quel échec vous a le plus appris ?

Je n'ai pas vraiment connu d'échec. Je remarque simplement que parfois, je suis un peu fatigué de tout ça et il peut se passer un an sans que je cherche à faire de nouvel investissement. Pourtant, mon objectif est bien de continuer à développer mon patrimoine immobilier.

Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui se lance dans l'investissement immobilier ?

Il faut se lancer ! Comme je l'ai dit à mon cousin, dès qu'on a un CDI et 10 000 euros de côté, il est possible d'obtenir des crédits. Il faut s'adresser à plusieurs banques. Au départ, mieux vaut dire que c'est pour acheter une résidence principale, les banquiers préfèrent. Ensuite, il faut faire attention à la rentabilité. Moi j'ai comme règle qu'un bien ne me coûte pas plus de 30 % en remboursement chaque mois que ce qu'il me rapporte.

Quel est le principal trait de votre caractère ?

Je pense comprendre les choses assez rapidement et être rigoureux. C'est important si on veut gérer soi-même ses investissements. Il faut parfois se montrer ferme aussi avec ses interlocuteurs, notamment certains locataires, mais je n'ai pas de problème avec ça.

Selon vous, quel est votre principal défaut ?

Je sais que ce que j'ai construit est déjà très bien, mais je suis quelqu'un de parfois pessimiste. J'ai par exemple peur des changements politiques, de la fiscalité de plus en plus lourde… Je peux également me montrer trop pressé.

Quel trait de caractère aimez-vous chez les autres ?

L'honnêteté. Je ne supporte pas qu'on me mente, qu'on essaie « de me balader ».

Une devise / un leitmotiv ?

Je conçois l'investissement immobilier comme un cheval sauvage. Il faut le maîtriser, sinon il peut nous mettre par terre. Je ne vais, par exemple, jamais laisser traîner un loyer impayé.

Une anecdote ?

A force d'investir et de me renseigner sur ce sujet, je connais parfois plus de choses que le banquier ou le notaire ! Je leur soumets une idée, ils font des vérifications et me rappellent pour me dire qu'en effet j'avais raison.

Questions des lecteurs

Guillaume répond à vos questions

Bonjour Guillaume,

Je m'apprête à signer un prêt immobilier pour mon premier investissement grâce à vous !

Pensez-vous que je devrais prendre une assurance emprunteur ?

Merci pour tous vos conseils !

Olivier

Bonjour Olivier,

En théorie, l'assurance emprunteur n'est pas obligatoire.

Toutefois, en pratique, aucune banque ne vous accordera un prêt sans assurance emprunteur.

Les assurances emprunteur vous protègent principalement contre les risques de décès et d'invalidité. En effet, dans ces cas, ce sera l'assurance qui paiera le prêt à votre place.

Certaines personnes se disent que, dans le cadre d'un investissement locatif, les loyers versés par le locataire pourront couvrir les mensualités de crédit en cas de problème.

C'est vrai. Mais avoir une assurance emprunteur vous permettra, à vous ou à vos proches, d'avoir une rentrée d'argent tous les mois.

Je m'explique : comme c'est l'assurance qui rembourse la totalité de votre crédit en cas de décès ou invalidité, vous ou vos proches toucherez directement les loyers. Ce qui peut être un véritable plus dans ce genre de situation.

Bonjour Guillaume,

Quelle différence y a-t-il entre la rentabilité brute et la rentabilité nette ?

Merci par avance !

Benoît

Bonjour Benoît,

Voici deux calculs pour estimer la rentabilité d'un bien :

- Rentabilité brute = (loyers annuels / prix d'achat) x 100
- Rentabilité nette = [(loyers annuels – taxe foncière – charges non récupérables sur le locataire) / (prix d'achat + frais de notaires + travaux de remise en état éventuels)] x 100

Calculer la rentabilité brute peut se faire très rapidement, même si vous disposez de peu d'éléments. C'est le calcul à effectuer pour comparer et faire un tri efficace entre différentes annonces.

Souvent, mais pas toujours, un bien commence à s'autofinancer au-dessus de 8 % de rentabilité brute.

Le calcul de la rentabilité nette est plus précis et plus proche de la réalité que celui de la rentabilité brute. Il est toutefois nécessaire de disposer du montant de la taxe foncière (ou d'une estimation), du montant des charges, des frais de notaire…

Bonjour Guillaume,

Quel régime vaut-il mieux choisir entre le micro-foncier et le régime réel, pour de la location nue classique ?

Je vous remercie pour votre aide.

Mathieu

Bonjour Mathieu,

Dans le cadre du régime micro-foncier, vous bénéficierez d'un abattement de 30 % sur vos revenus locatifs. Vous ne serez donc imposé que sur 70 % des loyers perçus.

Pour le régime réel, vous pourrez déduire vos charges réelles (travaux, intérêts d'emprunt, frais de gestion, taxe foncière, assurances, charges de copropriété, etc.) des loyers que vous touchez. C'est le régime qui s'applique automatiquement si vos revenus locatifs sont supérieurs à 15 000 euros par an, ou sur option.

Cela va donc principalement dépendre des charges que vous avez sur votre bien immobilier.

Notez également que si vous avez plusieurs biens en location nue, vous ne pourrez pas en déclarer certains en micro-foncier et d'autres au régime réel. Vous devrez choisir un même régime (micro-foncier ou réel) pour l'ensemble de vos biens détenus en nom propre et loués nus.

Avez-vous pensé à la SCI (société civile immobilière) ? Celle-ci peut vous permettre de dissocier vos revenus locatifs de vos autres revenus si vous optez pour l'IS (impôt sur les sociétés).

Bonjour Guillaume,

Je suis abonné à plusieurs de vos publications. Je les dévore chaque mois

Est-ce que je dois mettre un apport pour mon crédit immobilier ?

Vanessa

Bonjour Vanessa,

Essayez de mettre le moins d'apport possible pour votre prêt, voire de ne pas en mettre du tout.

En effet, votre objectif est de bénéficier au maximum de l'effet de levier.

Admettons que vous empruntiez à un taux de 2 %. Et que vous investissiez dans un bien rapportant 8 % par an.

Dans ce cas, ce que vous gagnez grâce à cet investissement rentable est quatre fois supérieur aux intérêts que vous payez sur ce crédit. Schématiquement, vous gardez 6 % pour vous (8 % - 2 %).

Si vous investissez vos 10 000 euros dans un « petit » bien à 8 % de rentabilité, cela vous rapportera 800 euros par an.

Mais en utilisant l'effet de levier, vous pouvez emprunter et investir par exemple 100 000 euros dans un bien qui va vous faire gagner 8 000 euros par an (toujours 8 %). Et même si vous payez 2 % d'intérêts à la banque, vous gagnez beaucoup plus ! Schématiquement 8 000 euros – 2 000 euros d'intérêts. Soit 6 000 euros en faisant un crédit contre… 800 seulement en achetant cash !

En plus, n'oubliez pas que les intérêts d'emprunts sont entièrement déductibles. Ils viendront alléger votre revenu imposable, et donc vos impôts.

Enfin, gardez autant que possible votre cash disponible, car c'est votre arme de négociation avec le banquier pour vos futurs prêts !

Bonjour Guillaume,

Qu'est-ce qu'une VEFA ?

Recommandez-vous ce type d'investissement ?

Encore merci pour la qualité de vos services !

Quentin

Bonjour Quentin,

VEFA veut dire vente en l'état futur d'achèvement.

Cela veut dire que vous achetez un bien neuf sur plan, car la construction de celui-ci n'est pas encore finie.

Acheter en VEFA est parfois peu rentable car le prix d'achat peut être bien plus cher que le prix moyen au m^2 dans cette zone.

Votre cash-flow pourra donc être négatif pour ce type d'investissement.

Dans ce cas, cela risque d'impacter votre capacité d'endettement pour une assez longue durée.

Pour déterminer si cet investissement en VEFA est intéressant, il faut appliquer les mêmes principes que pour un investissement classique : il doit au minimum s'auto-financer.

Restez ouvert, car il peut parfois être plus intéressant d'acheter un bien ancien en dessous de la valeur de marché et bénéficier ainsi d'une forte rentabilité.

Bonjour Guillaume,

Mon conjoint a peur d'investir à cause des tensions sur le marché immobilier.

Son raisonnement : les prix sont très hauts dans beaucoup d'endroits pour le moment.

Donc les prix vont forcément baisser un jour ou l'autre

Et si les prix baissent, le bien qu'on aura acheté va se retrouver avec une faible valeur…

Que dois-je lui dire pour le rassurer ?

Merci pour votre aide précieuse !

Sarah

Bonjour Sarah,

Vous pouvez lui dire que les gens auront toujours besoin de se loger. Même en cas de crise du marché immobilier.

En effet, il n'y a que très peu de lien entre les prix sur le marché immobilier pour acheter ou vendre, et les montants des loyers.

Donc en cas de crise immobilière, les loyers que vous percevez ne seront que très peu impactés.

Autre point important : n'oubliez pas que c'est le locataire qui va « rembourser » votre crédit. Car comme votre bien s'auto-financera, vous n'aurez pas d'argent à sortir de votre poche : le loyer couvrira largement la mensualité de crédit de la banque.

Donc même si vous revendez votre bien moins cher que ce que vous l'avez acheté, vous gagnerez forcément de l'argent. Et cerise sur le gâteau : vous aurez moins d'impôts sur la plus-value à régler. Pour recevoir directement les bonnes affaires dans votre boite mail, nous vous invitons à découvrir notre programme ***Chasseur Privé*** en cliquant ici.

NB : N'ayant pas le titre de « conseiller en gestion de patrimoine », la loi française ne nous permet pas de donner des conseils personnalisés. Toutefois, voici ce que nous disons à nos lecteurs dans nos publications, de façon générale.

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 ? Etre 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*.

Le Club des Investisseurs Immobiliers - n°18 - août 2018 - un magazine de la lettre *Objectif Libre et Indépendant*
Rédactrice en chef : Maud Foucaut - **Directeur de la publication :** Guillaume Leblanc

Crédits photos: © Alexander Steam – © alexandre zveiger – © Alison Hancock – © Anatoli Styf – © Anne Kitzman – © Anthony Berenyi – © bellena – © Jacques PALUT – © karamysh – © Motortion Films – © Nomad_Soul – © Photographee.eu – © Pierre Jean Durieu – © PlusONE – © romakoma – © Strannik_fox – © Worawee Meepian / Shutterstock.com