Le Club des Investisseurs Immobiliers

n°21 - novembre 2018 Un magazine de la lettre *Objectif Libre et Indépendant*

Édito 2

Financer ses investissements : méthodes classique et alternative 4

Le financement est une étape essentielle lorsque l'on investit dans l'immobilier. Il faut choisir celui qui correspond à sa situation et à ses envies.

Le plus classique est de passer par une banque, solution qui présente des avantages mais aussi des inconvénients. Dans ce dossier, nos experts reviennent sur les différentes choses à savoir pour décrocher votre prêt bancaire !

Ils vous révèlent également une technique originale qui vous permet de ne pas avoir à passer par une banque pour obtenir un crédit…

Cas pratiques 22

Appartement T2 proche de Haguenau 52 000 euros – Immeuble de rapport à Saint-Brieuc 196 000 euros – Lot de deux places de parking à Aubervilliers 16 500 euros – Immeuble de rapport à Angoulême 249 000 euros

Interview : histoires, secrets et anecdotes d'investisseurs 29

Découvrez le parcours de Kevin, investisseur qui a commencé à investir très jeune et en gagnant moins de 1 500 euros par mois. Il aura très prochainement 500 euros de cash-flow positif chaque mois.

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 32

ÉDITO

Chère lectrice, cher lecteur,

Voici votre nouveau numéro du ***Club des Investisseurs Immobiliers***.

Ce mois-ci, nos experts vous ont préparé un dossier spécial sur le financement de vos investissements.

Notre grand dossier spécial vous présente différentes possibilités pour financer vos investissements

Lorsque l'on pense au financement d'un investissement, on pense souvent directement au prêt bancaire.

C'est en effet l'option la plus classique et la plus utilisée.

Nos experts ont donc décidé de revenir sur ce qu'il faut absolument savoir pour décrocher votre prêt dans les meilleures conditions.

Et ce n'est pas tout, ils vont plus loin et vous révèlent une technique originale à utiliser si vous ne pouvez ou si vous ne voulez pas passer par la banque.

Si votre taux d'endettement est déjà trop élevé, si la banque est réticente à vous accorder un prêt car vous n'êtes pas en CDI, ou si vous ne voulez pas passer par une banque, cette technique pourra vraiment vous intéresser !

Peu pratiquée, c'est une alternative originale pour financer tout ou partie d'un bien immobilier.

Découvrez-la dans le grand dossier du mois !

Vous avez également reçu, en bonus avec ce numéro, une fiche vous présentant une autre méthode de financement originale.

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, 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 Kevin, 25 ans, qui vous raconte ses investissements immobiliers. Il possède aujourd'hui 4 biens immobiliers et ne compte pas s'arrêter là !

Vous verrez comment il a débuté, à seulement 23 ans, et en gagnant à peine 1 500 euros par mois.

Ses biens lui rapporteront bientôt un cash-flow de 500 euros par mois, ce qui lui permettra 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, le Club est en train de devenir LA publication de référence pour toutes les investisseuses et tous les investisseurs immobiliers. Et c'est en le construisant et en le perfectionnant ensemble 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

Financer ses investissements : méthodes classique et alternative

Être un investisseur immobilier, ce n'est pas seulement trouver le bien idéal. C'est aussi trouver le montage financier qui correspond à ses objectifs. Mais trouver un financement adapté relève parfois du parcours du combattant pour diverses raisons.

Il existe plusieurs façons d'aborder l'étape du financement d'un investissement immobilier. La manière classique consiste à faire le tour des banques ou des courtiers pour trouver le financement qui correspond à ses attentes.

Mais parfois, dès cette étape, il y a blocage. Certains investisseurs ne parviennent pas à obtenir leur crédit, pour diverses raisons. D'autres ne souhaitent tout simplement pas passer par le circuit de financement classique et aimeraient trouver une alternative aux crédits bancaires.

Mais alors, quelles solutions existent pour financer un investissement immobilier autrement que par la banque ?

Dans ce dossier, nous verrons d'abord quels sont les critères exigés par les banques pour accorder un prêt immobilier à un acheteur. Ensuite, nous verrons les raisons pour lesquelles un crédit peut être refusé, mais aussi celles qui font que certains acheteurs ne souhaitent pas passer par une banque. Enfin, nous vous dévoilerons la solution alternative au crédit bancaire, comment cette solution fonctionne, et comment la mettre en œuvre.

Le financement classique

Avant de penser solutions alternatives, voyons quelles sont les exigences du circuit de financement classique.

Vous avez passé du temps à trouver le bien immobilier idéal dans lequel investir.

Vous venez de le trouver, et vous avez effectué vos calculs : ce bien immobilier promet une rentabilité exceptionnelle et un cash-flow conséquent. Vous avez signé le compromis de vente chez le notaire, et vous avez maintenant un délai (généralement de 45 jours) pour trouver un financement. Votre prochaine démarche consiste donc à trouver un établissement bancaire acceptant de financer votre projet d'investissement locatif.

En effet, même si vous disposez des fonds pour acheter cash le bien immobilier en question (à la suite d'un héritage ou à la vente d'un autre bien immobilier), il est fortement conseillé de profiter de l'effet de levier du crédit. En investissement locatif, le raisonnement est différent de l'investissement en résidence principale. En matière d'investissement immobilier, ce n'est pas l'acheteur du bien qui paie l'échéance de prêt, mais c'est le locataire ! Seulement, la banque n'adopte pas toujours ce raisonnement et nous verrons pour quelles raisons.

Quoi qu'il en soit, avant de lui prêter le moindre centime, la banque demandera à l'acheteur de montrer patte blanche et de prouver sa solvabilité. Voyons ensemble la liste des exigences du banquier.

Les exigences de la banque

Le travail d'un banquier ne consiste pas seulement à « faire de l'argent ». Sa principale activité est finalement de gérer les risques. Et, plus précisément, de gérer le risque de prêter de l'argent à un acheteur qu'il ne connaît pas. La banque prête une somme à un acheteur, et elle veut s'assurer qu'il sera capable de la rembourser. Elle ne raisonne donc pas sur la rentabilité d'un bien immobilier ou d'un projet locatif, mais sur la solvabilité de l'acheteur.

Malheureusement en effet, peu de banquiers vont s'attacher à comprendre que l'investissement a une rentabilité nette de plus de 11% et que le risque principal, ce n'est pas vous, mais un locataire indélicat.

Dans la plupart des cas, le banquier ne jugera que votre capacité à supporter les charges que fera peser sur vous cet achat immobilier. Il s'inquiètera plus de savoir si vous êtes en mesure de les supporter que d'analyser si cet investissement est un super plan immobilier !

Solvabilité

Le banquier va vérifier que vous respectez bien un taux d'endettement maximum dont le seuil est fixé généralement à 33% de l'ensemble de vos revenus fixes. Le banquier ne prend pas en compte les aides sociales ou les primes variables. Ce sont des revenus dits incertains, et ils ne sont pas donc comptabilisés dans les calculs.

Dans la colonne des revenus, il intégrera également 70% du montant des loyers que vous percevez de vos revenus locatifs, ainsi que des loyers que vous pensez percevoir avec ce nouvel investissement.

Pourquoi seulement 70% ? Comme nous l'avons précisé, le banquier cherche avant tout à ne pas prendre de risques. En ne prenant en compte que 70% des loyers perçus, il se laisse une marge de sécurité en cas d'impayés de loyer. Cette marge tient également compte du paiement des charges relatives à cet investissement immobilier : taxe foncière et menus travaux, par exemple.

N.B : Certains établissements ne prendront pas en compte 70% des loyers perçus, mais 80% si vous prenez une assurance loyers impayés.

Dans la colonne des charges, le banquier prendra en compte l'ensemble de vos crédits, ainsi que votre loyer, et éventuellement les pensions alimentaires que vous versez. Généralement, les impôts ne sont pas comptabilisés dans ce calcul. S'ils le sont,

le banquier augmentera la capacité d'endettement à 38% de l'ensemble des revenus.

Il est à noter qu'à compter de 2019 et de l'imposition des revenus à la source, ces modes de calcul vont changer. En effet, vos revenus salariaux seront directement diminués du montant de vos impôts. Les banques vont donc revoir leurs méthodes de calcul, mais le principe de base restera le même : un endettement maximum au tiers des revenus environ.

Prenons un exemple pour que les choses soient plus claires.

Mme GENDRE perçoit un revenu mensuel net de 2 435 euros par mois.

Si elle atteint ses objectifs commerciaux, elle touche une prime annuelle de 1 000 euros.

Le remboursement de son crédit immobilier pour sa résidence principale est de 540 euros par mois. Elle vient d'acheter une voiture et paie un crédit de 170 euros par mois.

Elle a hérité d'un appartement qu'elle met en location, et pour lequel elle perçoit un loyer mensuel de 750 euros. Elle souhaite dorénavant investir dans l'achat d'un F3 pour le mettre en location. Le loyer estimé serait de 510 euros par mois. Le crédit pour financer cet investissement lui ferait porter une charge mensuelle de 460 euros.

Voici comment le banquier va procéder au calcul :

REVENUS	**CHARGES**
Salaire : 2 435 euros	Prêt résidence principale : 540 euros
Prime de 1 000 euros non prise en compte	Prêt voiture : 170 euros
Loyer encaissé de 750 : 525 euros pris en compte	Prêt envisagé pour nouvel achat : 460 euros
Loyer estimatif de 510 euros : 357 euros pris en compte	
TOTAL DES REVENUS : 3 317 euros	**TOTAL DES CHARGES : 1 170 euros**
TAUX D'ENDETTEMENT : 1 170 euros / 3 317 euros = 35,27 %	

Un autre critère est pris en compte dans l'analyse de la solvabilité : le quotient familial, appelé également le « reste à vivre ». Ce quotient familial représente la somme disponible par personne, une fois toutes vos charges payées.

Dans notre exemple précédent avec Mme GENDRE :

Si madame GENDRE est célibataire et sans enfant, son quotient familial est de 2147 euros. Car 3 317 euros de revenus total – 1 170 euros de charges = 2 147 euros. C'est excellent, et peu importe qu'elle ne soit pas à 33% d'endettement, mais à plus de 35%. Son dossier passera.

Prenons maintenant le cas de la famille DUPONT. Ils sont 2 adultes et 5 enfants. Leurs revenus salariaux sont de 5 137 euros et le crédit de leur résidence principale est de 860 euros par mois. Ils envisagent l'achat d'un studio à mettre en location. Ils en tireraient 380 euros de loyer et le prêt pour le financer leur coûterait mensuellement 350 euros. Avec la réalisation de leur projet, la famille DUPONT serait certes à un endettement très correct de 22,39%, mais le quotient familial serait de 599 euros par personne. On constate que fatalement, leur situation serait plus tendue que celle de Mme GENDRE, malgré un taux d'endettement bien plus faible !

Ainsi, nous voyons qu'une personne avec un taux d'endettement de 35% (en grande partie dû à des investissements immobiliers), mais avec un quotient familial important est plus à l'aise à la fin du mois, que celle avec un taux d'endettement plus faible, mais dont la situation familiale divise son « reste à vivre ».

Pour arriver à ce calcul, qui lui sert de base pour l'étude de votre dossier, le banquier va s'appuyer sur des documents concrets.

Les documents et analyses sur lesquels le banquier s'appuie

Pour analyser tous ces critères, le banquier va s'appuyer sur plusieurs éléments concrets : votre historique bancaire, votre scoring, et les documents qu'il vous demande de fournir.

Tout d'abord, voyons les documents que le banquier demandera pour analyser votre situation.

Les documents généralement demandés sont :

- Les documents relatifs au bien immobilier acheté (compromis de vente, justificatifs des charges, documents estimatifs des loyers que vous allez percevoir),
- Une pièce d'identité,
- Un livret de famille,
- Un justificatif de domicile,
- Le contrat de travail,
- Trois dernières fiches de paie,
- Deux derniers avis d'imposition,
- Trois derniers extraits de compte de tous vos comptes,
- Les contrats de prêts en cours,
- Les justificatifs de votre épargne.

Ces documents permettront au banquier d'évaluer votre situation financière et les risques à vous prêter de l'argent.

Mais ces éléments ne sont pas les seuls à entrer en ligne de compte. En effet, si vous avez connu un passé bancaire un peu tumultueux (avec quelques mois passés à découvert ou encore quelques rejets de paiement), ces éléments vont peser dans la balance de la décision de la banque.

Ainsi, vous devez savoir que les établissements bancaires vous attribuent une note. Cette dernière est fonction de nombreux critères : de la gestion actuelle de votre compte à votre historique bancaire. Cette note va également peser dans la prise de décision finale, quant à l'octroi de votre crédit.

Généralement, un établissement bancaire note ses clients de 1 à 9. La note 1 représente un excellent client : avec un fonctionnement régulier, sans dépassement de l'autorisation de découvert, et une

capacité à épargner régulièrement. La note 9 représente, au contraire, un client dont le parcours bancaire est proche du fichage à la Banque de France.

Prenons un exemple : vous demandez un prêt pour votre investissement immobilier. Vous êtes à 36% d'endettement. Mais votre scoring, qui est de 1, rassure la banque car elle sait que vous êtes un client sérieux, et c'est donc très sécurisant pour elle. Votre prêt a toutes les chances d'être accepté.

Prenons maintenant l'exemple d'une personne souhaitant également investir dans l'immobilier. Elle pense que sa demande de prêt passera sans problème, car son taux d'endettement est très raisonnable : 29%. Seulement, ce que cette personne ne sait pas, c'est qu'elle est notée 8 auprès de sa banque, car encore récemment, sa situation financière était tumultueuse : nombreux dépassements de son autorisation de découvert, prélèvements rejetés, peu d'épargne programmée. C'est pourquoi, malgré un taux d'endettement très raisonnable, son dossier va être compliqué à défendre… Elle devra probablement attendre un peu que sa note s'améliore, en s'astreignant sur quelques mois à une situation bancaire absolument impeccable. Sa note s'améliorera, et son dossier passera sûrement.

Après l'étude de votre dossier et à l'appui de tous les éléments que nous venons de voir, la banque fera une proposition. Celle-ci portera sur le taux d'intérêt, les frais et l'assurance du prêt en cas de décès et d'invalidité.

Face à cette proposition, vous avez trois options :

- La proposition correspond parfaitement à vos attentes : vous acceptez,
- La proposition ne correspond pas exactement à ce que vous vouliez : vous négociez,
- La proposition ne vous convient absolument pas, vous ne trouvez pas de banquier qui vous offre les conditions souhaitées : vous cherchez une solution alternative.

Nous venons de voir la solution classique de financement de prêt immobilier. Cette solution est viable quand tout va bien pour la banque et pour vous.

La banque peut refuser de financer l'investissement pour diverses raisons. Ce peut également être vous, comme nous l'avons évoqué dans l'option 3, qui refusez catégoriquement les conditions de la banque. Vous cherchez alors une solution pour vous financer autrement.

Pour que les choses soient plus claires, nous allons maintenant détailler pour quelles raisons la banque peut refuser de vous accorder un prêt immobilier, mais également pour quelles raisons, c'est vous qui pourriez préférer opter pour une autre solution de financement.

Enfin, nous verrons en quoi un financement alternatif à la banque peut être judicieux dans une stratégie d'investissement !

Pourquoi ça coince entre la banque et vous

Ça coince du côté de la banque

Dans un premier temps, voyons pour quels motifs la banque peut refuser de vous financer votre projet immobilier. En matière de refus de crédit, les justifications de la banque sont quasiment sans fin !

Elle est donc susceptible de vous refuser un financement pour les raisons suivantes :

- **Votre taux d'endettement est jugé trop important** pour qu'un prêt immobilier vous soit octroyé. La banque ne souhaite pas vous prêter, car elle estime qu'un taux d'endettement trop élevé aggraverait le risque d'impayé et de défaillance de votre part. Elle ne fera pas nécessairement un effort de compréhension, même si vous lui expliquez que le prêt n'est pas payé par vous, mais par les locataires ! Mais nous reviendrons là-dessus plus tard. Elle va considérer que vous engager au-delà d'un certain seuil d'endettement serait irresponsable de sa part, car elle vous ferait porter un risque trop important en cas de perte d'emploi ou de changement dans votre situation financière (oui, le banquier est parfois un être attentif et soucieux de votre situation). Dans ce genre de cas, la banque vous conseillera par exemple de prendre votre mal en patience. Elle vous suggérera de patienter, jusqu'à ce que vos revenus soient à la hauteur de votre demande de financement, ou de chercher un autre investissement immobilier, moins onéreux et plus en adéquation avec votre capacité d'endettement. De votre côté, vous êtes persuadé que votre projet est viable, et cet endettement ne vous fait pas peur ! Vous savez parfaitement que ce ne sera que temporaire. De plus, vous ne voulez pas être à la merci de votre prochaine augmentation de salaire pour pouvoir investir. Vous êtes donc à la recherche d'un moyen pour vous financer autrement.

- Dans votre vie d'investisseur immobilier, vous serez probablement un jour confronté au problème suivant : **à force d'enchainer les investissements immobiliers, la banque finira par juger que votre niveau d'engagement dans son établissement est trop important.** Concrètement, cela signifie qu'elle juge que les montants prêtés par la banque deviennent trop lourds, et que le risque qu'elle porte pour vous est trop élevé. Souvent dans ce genre de configuration, elle vous demandera de vendre d'abord un bien immobilier plus ancien, avant d'en acheter un nouveau. Or, vous n'en avez peut-être pas l'intention. Vous souhaitez conserver tous vos investissements et ne souhaitez pas trancher. Vous avez donc besoin d'une solution alternative.

- **Le banquier peut également juger que le risque pris est démesuré d'un point de vue stratégique.** Nous entendons par là que le banquier peut refuser le financement, parce qu'il considère que l'investissement immobilier que vous projetez de faire n'est pas viable. Soit parce qu'il considère que l'emplacement du bien immobilier n'est pas pertinent du tout, ou encore parce que vous achetez un immeuble dont il ne subsiste à peu près que les murs, et que les travaux à réaliser sont titanesques. Le banquier peut alors avoir peur que les travaux aient été mal évalués et finissent par vous coûter cher, mais aussi vous faire perdre un temps considérable, avant d'encaisser les premiers loyers.

- **Si vous faites appel à votre banque historique, il se peut également que votre passé ne joue pas en votre faveur.** Si vous avez connu des déboires financiers importants, ou avez été pendant des années du genre à dépenser plus d'argent que vous n'en gagniez, il se peut que le banquier ait des réticences à vous prêter de l'argent. Certes, tout le monde a droit à une seconde chance, mais il est normal que la confiance du banquier soit quelque peu fragilisée par vos agissements passés. Cela peut influencer négativement sa décision.

- **Il se peut également que votre situation personnelle soit jugée trop fragile** pour assurer le paiement des échéances. Cette notion de fragilité est subjective, mais ce peut être le cas si vous êtes en phase d'essai dans votre contrat de tra-

vail, si vous venez de créer votre entreprise, ou encore si vous êtes un artiste par exemple (intermittent du spectacle ou comédien). Dans ce cas, vos revenus peuvent être importants, mais très fluctuants dans le temps : un mois sans rentrées d'argent et, trois mois plus tard, une rentrée d'une somme importante. Et ça, ça ne rassure pas le banquier. Devant ce qui lui semble trop incertain, il peut être tenté de refuser de vous octroyer un prêt immobilier.

- **Enfin, il se peut que votre banquier n'ait aucune connaissance en investissement immobilier** et ne cherche pas à en comprendre la puissance du mécanisme. En effet, beaucoup de conseillers bancaires ne sont tout simplement pas formés à comprendre l'investissement immobilier qu'ils sont susceptibles de financer un jour. La plupart des conseillers bancaires pour les particuliers sont formés à financer l'achat de la résidence principale, ou un seul bien immobilier en locatif. Mais, dès que vous êtes sur des projets d'investissement plus importants, le banquier peut être rapidement dépassé. Et si vous n'avez pas le réflexe de solliciter plutôt le conseiller professionnel de l'agence, il se peut que votre banquier classique soit perdu, et ne vous propose rien d'adapté à votre situation.

Si nous dressons cette liste un peu négative des situations dans lesquelles le banquier peut refuser votre prêt, c'est pour mieux vous expliquer comment changer les choses et faire pencher la balance en votre faveur.

Le refus peut également venir de vous ! Vous n'avez peut-être tout simplement pas envie de passer par le circuit classique ! Quelles sont donc les raisons qui peuvent pousser un investisseur à passer par un autre circuit que la banque, pour financer son acquisition immobilière ?

Ça coince de votre coté

Après tout, il n'y a pas que le banquier qui décide ! Vous aussi, vous avez peut-être envie de vous passer de ses services.

En premier lieu, cette volonté se rencontre tout naturellement chez les personnes ayant déjà été de nombreuses fois confrontées à un refus bancaire. À

force de se voir dire non et fermer la porte au nez, peut-être ont-elles envie de se passer des banques pour financer leur bien immobilier.

Après tout, que la banque ne croie pas à un projet est peut-être une chance, l'essentiel est de croire en soi ! C'est ainsi que certains investisseurs ne souhaitent plus passer par le circuit bancaire classique.

Il arrive également que le crédit soit accepté par la banque, mais que vous n'ayez pas envie de vous soumettre à ses exigences. En effet, rares sont les établissements bancaires qui vous octroient un prêt immobilier, sans assortir leur accord de certaines contreparties : domiciliation des revenus, ouverture de comptes épargne ou souscription à quelques produits et services d'assurance. Ces exigences sont légion. Vous êtes fatigué de devoir y répondre favorablement pour obtenir le crédit demandé, alors que vous êtes un client exemplaire depuis de nombreuses années ? Encore une raison qui vous amène à avoir envie de financer votre investissement autrement.

Mais quelles autres solutions existe-t-il pour financer son bien immobilier ? Aujourd'hui, vous pouvez avoir le sentiment que seul le circuit bancaire est capable de financer un projet immobilier.

Et pourtant, saviez-vous qu'il existe une alternative ? Une alternative fiable, encadrée et sécurisée, aussi bien pour l'acheteur que pour le vendeur du bien immobilier.

Découvrons immédiatement cette incroyable alternative.

Une solution alternative : le crédit-vendeur

Une alternative incroyable : le crédit-vendeur

Très peu de personnes le savent, mais financer son bien immobilier en passant par un autre circuit que le circuit bancaire : c'est tout à fait possible ! De plus, cette solution est parfaitement malléable et s'adapte à chaque situation.

Nous allons voir que vous pouvez moduler cette alternative quasiment sur mesure. C'est donc une solution parfaite pour aboutir à un financement qui convient à votre situation.

Enfin, vous verrez qu'opter pour cette alternative peut être très avantageux, non seulement pour l'acheteur du bien, mais également pour le vendeur !

Ne faisons pas durer le suspense inutilement !

Pour financer un achat immobilier sans passer par la banque, il existe le mécanisme du crédit-vendeur !

Dans ce cas de figure, pas besoin de banque. Tout se passe entre l'acheteur et le vendeur du bien immobilier.

Le crédit-vendeur est un prêt accordé directement par le vendeur du bien immobilier à l'acquéreur.

Dans le circuit classique, quand on achète un bien immobilier par le biais d'un financement bancaire, le montant de la vente est versé en totalité au vendeur du bien immobilier, lors de l'acte définitif de vente chez le notaire.

Dans le cadre du crédit-vendeur, le vendeur du bien immobilier ne perçoit pas la totalité du prix de vente lors de l'acte définitif chez le notaire. Il consent un prêt à l'acheteur. Il percevra le prix de la vente sous forme de mensualités, majorées d'intérêts d'emprunt. Les conditions de ce prêt (montant, apport personnel, durée, taux d'intérêt) font l'objet d'un contrat. En effet, le crédit-vendeur est établi sur la base d'un contrat entre particuliers, et ses modalités sont donc définies par les parties, sur la base de leur volonté et accord mutuels.

Prenons un exemple plus parlant. Un bien immobilier est vendu 100 000 euros. Dans le cadre d'un financement bancaire, le vendeur percevra la totalité du prix de vente, soit 100 000 euros, le jour de la signature de l'acte de vente chez le notaire.

Dans le cas du crédit-vendeur, le vendeur percevra, à compter de l'acte définitif de vente, une mensualité selon les critères définis entre l'acheteur et le vendeur. S'ils ont opté pour un prêt de 100 000 euros au taux de 1,60% sur 15 ans, le vendeur percevra alors 655 euros par mois pendant 15 ans. Au terme des 15 ans, il aura donc perçu les 100 000 euros du prix de vente et les 17 000 euros provenant des taux d'intérêt versés par l'acheteur.

Dans le cadre d'un crédit-vendeur portant sur la totalité du prix du bien immobilier, il n'y a pas de financement bancaire à obtenir. Si le vendeur est d'accord pour vendre le bien immobilier sous cette forme, et pour la totalité du prix du bien immobilier, l'intervention d'un organisme bancaire n'est pas nécessaire.

Cependant, pour la sécurité du vendeur mais aussi la vôtre, le contrat que vous allez conclure est juridiquement encadré et doit être rédigé par le notaire.

D'autre part, nous verrons que vous avez la possibilité de moduler ce contrat de prêt, exactement comme vous le souhaitez. Les seules limites sont la volonté et les contraintes du vendeur et de l'acheteur. En effet, le prêt consenti par le vendeur peut concerner le montant total du bien ou seulement une partie. Il peut être sur une durée modulable et être complété, si vous le souhaitez, par un prêt bancaire classique ou par un apport personnel. En réalité, tout est possible !

Acte sous seing privé

Le crédit-vendeur ne doit évidemment pas être rédigé sur un coin de table entre le vendeur et l'acheteur. Cette transaction a pour objet un achat immobilier, et reste donc extrêmement encadrée. Le contrat porte sur une somme potentiellement conséquente et la sécurité juridique de la transaction doit être encadrée, aussi bien pour l'acheteur que pour le vendeur du bien immobilier.

D'autre part, la transaction ayant pour objet un bien immobilier, le crédit-vendeur doit être rédigé par un acte sous seing privé. C'est un acte juridique écrit, établi par les parties elles-mêmes, ou par un tiers qu'elles auront désigné afin de régler une situation contractuelle. Ici, le contrat conclu entre le vendeur et l'acheteur sera rédigé par un notaire.

Les modalités du contrat que l'acheteur passe avec le vendeur portent sur les mêmes points qu'un contrat de prêt immobilier classique octroyé par une banque.

Le vendeur du bien immobilier (qui devient également prêteur), et l'acheteur doivent se mettre d'accord sur les points suivants :

- Le montant du prêt consenti,
- La durée de remboursement,
- Le taux d'intérêt,
- Les autres frais éventuels,
- Les garanties.

Dans la rédaction de toutes ces modalités, il est essentiel de se faire accompagner par un professionnel du droit. Encadrer cet acte est essentiel pour la sécurité juridique et financière de chaque partie. Les parties peuvent se faire accompagner d'un avocat mais, généralement, le notaire qui est en charge de la transaction immobilière est parfaitement compétent pour rédiger ce type de convention.

Nous allons maintenant voir que le crédit-vendeur est vraiment avantageux, car on peut y inclure toute la souplesse souhaitée. La seule limite est finalement la volonté personnelle de chacune des parties au contrat.

Le crédit-vendeur bénéficie d'une grande souplesse. Nous allons maintenant observer de plus près les modalités qui peuvent accompagner un crédit-vendeur. Comment celui-ci est-il modulable selon les besoins de chacun, et comment peut-on le combiner avec un prêt bancaire classique ?

Les modalités du crédit-vendeur

Le crédit-vendeur est un dispositif de financement extrêmement flexible. Mais, quelle que soit la manière dont il est mis en place, tout doit être très précisément indiqué dans le contrat de vente.

Le crédit-vendeur total ou partiel

Tout d'abord, le crédit consenti par le vendeur du bien immobilier peut porter sur la totalité du prix de vente ou sur une partie seulement.

Seuls les frais de notaire et les frais de garantie (privilège de préteur de denier, hypothèque) sont entièrement à la charge de l'acquéreur. Les vendeurs ne

les financent pas et ne les intègrent donc pas dans le financement global, contrairement à ce que proposent parfois les banques, avec ce que l'on appelle un financement à 110%.

Prenons un exemple : un bien immobilier est vendu 100 000 euros. Plusieurs options s'offrent à l'acheteur et au vendeur : financer la totalité du prix de vente en crédit-vendeur, ou n'en financer qu'une partie selon ce mode, et le compléter avec un prêt bancaire classique ou un apport personnel.

Quelle que soit cette option, les frais de notaire de 8 000 euros (environ 8% du prix de vente d'un bien immobilier datant de plus de 5 ans) sont entièrement à la charge de l'acheteur et constituent alors son apport personnel.

Ensuite, si le montant du crédit consenti par le vendeur porte sur la totalité du prix de vente, le contrat de financement sera conclu pour le montant de 100 000 euros.

Mais le crédit-vendeur consenti peut également être partiel, et ne porter que sur 80 000, 50 000 ou seulement 30 000 euros. Le montant restant à financer est complété par un apport personnel, c'est-à-dire la somme d'argent dont l'acheteur dispose en cash et avec laquelle il est prêt à financer une partie de son projet. Si l'acheteur ne veut pas injecter d'apport personnel, il peut alors être complété par un prêt bancaire classique.

Par exemple, sur le montant total du bien immobilier, la banque prêtera 50 000 euros, le vendeur du bien prêtera 40 000 euros, et l'acheteur paiera les 10 000 euros restants ainsi que les frais de notaire, grâce à son apport personnel.

- Montant total du bien : 100 000 euros
- Frais de notaire : 8 000 euros
- Apport personnel : 18 000 euros
- Prêt bancaire classique : 50 000 euros
- Crédit-vendeur : 40 000 euros

Cette option peut être intéressante si la banque ne souhaite pas financer la totalité de l'opération, uniquement en raison des engagements importants que l'acheteur a chez elle.

Avec cet exemple, nous voyons déjà la souplesse impressionnante de ce mécanisme. Si le crédit-vendeur n'est pas conclu sur la totalité du montant du prêt immobilier, le reste peut être complété comme le souhaitent les parties : soit avec des fonds propres, soit avec un prêt bancaire classique qui leur aura été consenti.

Mais la souplesse du processus ne s'arrête pas là. En effet, la durée du crédit-vendeur est définie entre l'acheteur et le vendeur (qui est également le prêteur). D'autre part, le crédit-vendeur consenti peut l'être de manière temporaire ou permanente.

Le crédit-vendeur temporaire ou permanent

La durée sur laquelle le crédit-vendeur est consenti est librement déterminée entre le vendeur-prêteur et l'acheteur.

Cette durée sera fonction du montant emprunté, mais également des possibilités de remboursement de l'acquéreur. D'autre part, les contraintes du vendeur doivent être également prises en compte. Si le vendeur a 90 ans, il ne consentira probablement pas à financer l'acquéreur sur les vingt prochaines années… La durée du prêt doit être déterminée entre les parties et selon les besoins de chacun. Sur tous ces points, un notaire est parfaitement en mesure de déterminer les besoins respectifs des parties, afin que chacun soit certain de faire une bonne affaire.

Cette durée doit donc faire l'objet d'un accord entre le vendeur-prêteur et l'acheteur, et être clairement définie au contrat qui sera rédigé et signé avec le notaire.

Mais la souplesse du processus va encore plus loin ! En effet, ce prêt immobilier peut être conclu pour une durée temporaire ou définitive. C'est-à-dire ?

Le crédit-vendeur est parfois conclu sur une durée définitive, librement choisie et souhaitée. Ainsi, si l'acheteur souhaite emprunter sur 15 ou 20 ans, la durée est alors dite permanente. L'acheteur paiera au vendeur la totalité du prix du bien, sur la durée fixée au départ.

Mais le crédit-vendeur peut également être conclu sur une durée temporaire. Par exemple, il peut être conclu sur une durée de 5 ans. Au-delà, un emprunt bancaire classique devra prendre le relai, et l'acheteur devra payer au vendeur le solde du montant restant dû sur la vente.

Reprenons notre exemple de 100 000 euros de financement.

L'acheteur a financé les 8 000 euros de frais de notaire et a injecté 10 000 euros d'apport personnel dans ce projet. Il a donc eu besoin d'un prêt total de 90 000 euros. Idéalement, l'acheteur pouvait payer des mensualités hors assurance de 500 euros environ.

Pendant 5 ans, il va verser au vendeur des échéances de 455 euros. Au terme des cinq années, le capital restant dû au vendeur sera de 70 750 euros environ.

Pour payer cette somme, c'est la banque qui va prendre le relai avec un crédit bancaire classique. L'acheteur versera donc les 70 750 euros du solde du prix de la vente au vendeur (grâce au financement de la banque) et continuera de payer ses échéances de prêt à la banque et non plus au vendeur.

Ici, les principales difficultés seront de s'assurer d'obtenir un prêt bancaire au terme des 5 années. Mais l'acheteur devra également avoir conscience que d'ici 5 ans, les taux d'intérêts des prêts, ou même les conditions d'octroi de prêt en général, ne seront peut-être plus les mêmes qu'aujourd'hui. Elles seront certes peut-être meilleures mais peut-être moins bonnes aussi. Le tout étant qu'il en ait conscience en s'engageant !

L'intérêt avec le crédit-vendeur, c'est que toutes les combinaisons sont possibles. La souplesse de la formule est assez exceptionnelle. La seule contrainte est que le vendeur-prêteur et l'acheteur doivent avoir des besoins respectifs compatibles et être sur la même longueur d'onde.

Mais une autre question se pose : en matière d'investissement immobilier, tout l'intérêt est de pouvoir déduire les intérêts d'emprunt de ses revenus locatifs. Alors, est ce possible avec un crédit-vendeur ?

La fiscalité

Le code général des impôts stipule que « ***Les intérêts ne peuvent être déduits que s'ils se rapportent à un emprunt contracté pour la conservation, l'acquisition, la construction, la réparation ou l'amélioration des immeubles donnés en location (code général des impôts (CGI), art. 31-I 1° d)*** »

Par conséquent, dans la mesure où le crédit-vendeur est destiné à financer un bien donné en location, les intérêts d'emprunt sont déductibles.

Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt du prêt est à définir entre le vendeur-prêteur et l'acheteur. Le but étant que chacun trouve son compte dans la négociation.

De manière générale, le taux d'intérêt pratiqué est le taux moyen pratiqué par les banques. Pour se renseigner, rien de plus simple. Il faut faire le tour des établissements bancaires et faire la moyenne des taux d'intérêts pratiqués. L'acheteur et le vendeur se mettent alors d'accord sur un taux acceptable pour les deux parties.

Le but est que personne ne se sente lésé. Surtout le vendeur, qui supporte le risque d'impayé de l'échéance de prêt. Mais l'acheteur ne doit pas non plus être défavorisé avec un taux d'intérêt beaucoup plus élevé que celui qu'il aurait obtenu auprès d'une banque classique.

La détermination de ce taux doit se faire en bonne intelligence, et dans le respect des intérêts de chacun. Encore une fois, dans cette négociation, le notaire peut aider à parvenir à un accord qui ne lèse personne.

Car de manière générale, la conclusion d'un contrat de prêt crédit-vendeur ne peut se faire que si chacune des parties est parfaitement transparente vis-à-vis de l'autre. Les négociations concernant les modalités de prêt doivent faire l'objet de longues discussions, durant lesquelles les intérêts de chacun sont évoqués et respectés.

Un crédit-vendeur réussi ne le sera que si chacune des parties est en parfaite confiance avec l'autre, et ne se sent pas défavorisée par une clause du contrat.

Après ces descriptions techniques concernant le crédit-vendeur, il serait peut-être temps d'évoquer les intérêts de ce crédit-vendeur pour chacun des parties !

Quels sont donc les avantages pour l'acheteur d'avoir recours à cette solution qui, de prime abord, peut sembler plus complexe qu'un prêt bancaire classique ?

Et pour le vendeur, quel intérêt peut-il avoir à supporter le risque de jouer les banquiers, alors qu'il pourrait empocher d'un coup le fruit de la vente immobilière ?

Enfin, après avoir analysé les avantages qu'il peut y avoir pour chaque partie à opter pour le crédit-vendeur, nous verrons quelles garanties prendre pour que la solution alternative du crédit-vendeur ne vire pas au cauchemar !

Les avantages et les inconvénients du crédit-vendeur

Dans le cadre d'un crédit-vendeur, chacune des parties peut y trouver son intérêt. Et c'est d'ailleurs tout ce qui fait son attrait. Il permet à chacun, dans un moment particulier de son parcours de propriétaire ou d'investisseur, de pallier une difficulté ou d'augmenter ses gains.

Les avantages pour les deux parties

Les avantages pour l'acheteur

Pour celui qui va acheter un bien immobilier, il existe plusieurs cas de figure dans lesquels son intérêt à contracter un prêt via le mécanisme du crédit-vendeur est réel.

Le premier avantage est évidemment dans le cas où la banque refuse le crédit immobilier à l'acheteur. Ce refus peut intervenir pour différentes raisons que nous avons déjà évoquées et que nous ne ferons que rappeler ici : endettement jugé trop important, situation professionnelle jugée trop fragile, investissement jugé non pertinent, engagements financiers trop lourds auprès de la banque.

Dans notre cas de figure, si le vendeur du bien consent un crédit-vendeur, il est parfaitement en droit de demander à l'acheteur tous les documents qu'il jugera utiles pour apprécier sa solvabilité. Nous développerons ce point un peu plus loin. Cependant, il reste seul juge de ses capacités et de la confiance qu'il est prêt à lui accorder, alors même que la banque n'a pas encore donné son feu vert. Ici, c'est le vendeur qui supporte les risques. Cependant, nous verrons dans un prochain paragraphe que le vendeur-prêteur peut s'entourer d'un certain nombre de garde-fous en cas de problèmes de paiement. D'autre part, c'est également à l'investisseur de rassurer le vendeur : l'acquéreur n'est pas tout à fait un acheteur comme les autres, il n'investit pas dans sa résidence principale, mais dans un investissement locatif, ce n'est donc pas lui le payeur, mais le locataire ! Locataire qui a tout intérêt à payer son loyer, sous peine d'expulsion. À l'acheteur donc de faire preuve de pédagogie auprès du vendeur, et d'expliquer la puissance du mécanisme de l'investissement locatif.

Ainsi, pour un acheteur dont le prêt a été refusé par la banque, passer par un crédit-vendeur est très intéressant, puisqu'il contourne le veto de l'établissement bancaire ! Veto qui n'est pas toujours pertinent, loin de là.

Passer par un crédit-vendeur peut également être très intéressant pour l'acheteur du bien immobilier en phase de transition entre deux investissements. Imaginons qu'un investisseur, déjà propriétaire de plusieurs appartements, souhaite acheter un nouveau bien immobilier locatif. Il souhaite financer son nouvel achat grâce à la vente d'un autre de ses biens immobiliers. Or cette vente ne va se conclure que d'ici quelques mois. S'il passe par la banque pour financer le nouvel investissement (le temps de la vente de l'autre bien), il s'expose à payer à la banque des indemnités de remboursement anticipé ou d'importants intérêts de prêt-relais. En passant par le crédit-vendeur, il s'évite ces frais supplémentaires. Grâce à la flexibilité du mécanisme, il peut en effet souscrire un crédit-vendeur temporaire sur deux ans par exemple, et s'engager via le contrat à payer en intégralité le vendeur dans le délai de ces deux ans. Il aura alors le temps de vendre tranquillement son bien immobilier, sans être impacté.

Le crédit-vendeur est également intéressant pour l'acheteur, quand la banque lui refuse un crédit immobilier, parce qu'il a trop de prêts en cours dans l'établissement. Imaginons que le bien immobilier qu'il envisage d'acheter soit une super affaire, et qu'il ne veuille pas prendre le risque de la laisser passer. Mais cet investisseur a déjà cinq autres biens immobiliers financés par la banque X. En allant solliciter sa banque pour ce nouvel achat, elle lui dit OK, à condition que vous revendiez votre bien numéro 2 avant d'acheter le bien numéro 6, sinon vos encours de prêt sont trop importants ! Le temps que la vente du bien numéro 2 se fasse, le bien numéro 6 peut lui passer sous le nez et il ne souhaite pas prendre ce risque. Ainsi, passer par un crédit-vendeur temporaire de deux ans lui permet de pouvoir acquérir le bien numéro 6 tranquillement, en attendant la vente du bien numéro 2. Le contrat stipulera qu'une fois le bien numéro 2 vendu, l'acheteur paiera l'intégralité du prix du bien numéro 6 au vendeur.

Enfin, le crédit-vendeur est intéressant d'un point de vue financier. En effet, la méthode de calcul et d'application du taux d'intérêt diffère de celle d'un établissement bancaire. Avec une banque, l'acheteur va payer un maximum d'intérêts les premières années : plus d'intérêts que de capital. Par conséquent, le capital ne commence à être amorti que tardivement. Dans le cas du crédit-vendeur, le taux d'intérêt est calculé de façon globale sur le montant et la durée du crédit, puis le montant global des intérêts est divisé par le nombre de mensualités. Par conséquent, l'acheteur paie chaque mois le même montant d'intérêts et commence dès le départ à amortir le capital du bien immobilier. C'est donc beaucoup plus avantageux financièrement.

Cela signifie aussi que, si l'acheteur rembourse le prêt consenti par anticipation, il sera largement gagnant, puisqu'il ne sera pas pénalisé au niveau du capital restant dû. En effet, soit il n'aura pas à payer d'indemnités de remboursement anticipé (comme c'est généralement le cas dans un prêt immobilier conclu avec la banque), car une telle clause n'aura pas été prévue. Soit, si une telle clause a été prévue entre les parties, le montant de l'indemnité sera moindre que celle payée à la banque, car le capital aura été plus vite amorti.

Les attraits du crédit-vendeur sont assez évidents pour l'acheteur. Mais quel peut être l'intérêt pour le vendeur de supporter les risques à lui seul ?

Les avantages pour le vendeur

Plusieurs éléments rendent le crédit-vendeur attrayant pour le vendeur d'un bien immobilier.

D'abord, le vendeur du bien immobilier va encaisser plus d'argent !

En effet, en jouant le rôle de la banque, le vendeur vend son bien immobilier plus cher. Eh oui ! Non seulement il empoche le prix de vente du bien, mais également les intérêts du prêt, qui ne sont pas versés à une banque, mais à lui.

Reprenons l'exemple de notre bien immobilier vendu 100 000 euros : dans le cadre d'une vente avec crédit immobilier par un établissement bancaire classique, le vendeur empoche le prix de vente de son bien, soit 100 000 euros.

Mais dans le cadre du crédit-vendeur, il va empocher non seulement les 100 000 euros, mais également les intérêts qui lui sont dus.

Ainsi, si le vendeur octroie un prêt de 100 000 euros sur 15 ans au taux de 2%, il n'empoche pas 100 000 euros, mais 115 831 euros ! Une somme supplémentaire non négligeable dans sa poche.

D'autre part, si le vendeur joue également le rôle de la banque, il endosse plus de risques qu'un vendeur classique. Il peut ainsi vendre son bien immobilier plus cher puisqu'il endosse les rôles du vendeur et de la banque. Au lieu de vendre son bien immobilier au prix du marché (100 000 euros pour reprendre notre exemple), il peut le vendre 110 000 euros. Il empochera alors ce prix de vente majoré, ainsi que les intérêts : c'est le jackpot !

Autre avantage : en vendant ainsi, le vendeur se constitue une rente, tout en n'ayant plus à supporter les charges inhérentes à un bien immobilier. Il va percevoir tous les mois le montant de l'échéance. Cette option est particulièrement utile pour les seniors, qui ont parfois besoin de financer leur placement dans une maison de retraite, par exemple. Opter pour le crédit-vendeur, c'est percevoir une rente uniquement. Le bien ne vous appartenant plus, vous n'avez plus à charge certaines dépenses. En cela, c'est différent de la vente en viager. En vendant en viager, le vendeur perçoit une rente (moins élevée qu'une mensualité), mais il a certains frais à sa charge. Le crédit-vendeur a donc l'avantage de ne pas avoir à lui faire supporter de frais comme la taxe foncière, ou de lourdes réparations. Mais dans le cadre d'un crédit-vendeur, le vendeur devra quitter le bien immobilier.

Vous le voyez, endosser le rôle de la banque a de sérieux avantages pour le vendeur. Non seulement il vend son bien comme il le souhaite, mais de plus il le vend plus cher que le prix du marché, puisqu'il joue les banquiers.

Évidemment, opter pour un crédit-vendeur n'est pas exempt d'inconvénients.

Pour l'acheteur, une difficulté existe et non des moindres. Il lui faudra en effet trouver un bien immobilier qui non seulement, corresponde à ses critères de rentabilité, mais encore qui soit vendable sous la forme d'un crédit-vendeur ! C'est un peu comme chercher une aiguille dans une botte de foin. Mais avec de la patience et de la persévérance, on y parvient !

Du côté du vendeur, l'inconvénient est qu'il supporte un risque. Celui de voir l'acheteur ne plus payer les échéances ou pis, qu'il décède. Dans ce cas, que se passe-t-il ? Et comment le vendeur s'assure-t-il de la solvabilité de l'acheteur ? Autant de questions auxquelles nous allons répondre !

Pour éviter les écueils, on prend des garanties

Quand le vendeur d'un bien immobilier passe par le mécanisme du crédit-vendeur, il a de nombreux avantages, mais il prend aussi un risque. Le vendeur endosse le rôle de la banque. Et puisqu'il prend des

risques, il doit également prendre des garde-fous pour s'en protéger ! En effet, un risque intelligent est un risque mesuré et encadré.

Nous allons voir, dans cette dernière partie, quelles sont les garanties à prendre dans le cadre d'un crédit-vendeur.

Le vendeur-prêteur doit s'assurer de la solvabilité de l'acquéreur

De la même manière que la banque cherche à se renseigner sur la solvabilité de celui à qui elle consent un prêt immobilier, le vendeur d'un bien en crédit-vendeur a tout à fait le droit de s'assurer de la solvabilité de celui à qui il accorde un crédit. L'avantage est que ses critères seront probablement moins stricts que ceux de la banque.

Pour commencer, l'acheteur doit présenter son projet au vendeur, avec pédagogie et professionnalisme. Pour le rassurer, il doit absolument lui faire comprendre qu'il n'achète pas ce bien immobilier pour l'habiter, mais pour le donner en location. Cette différence est cruciale, car ce n'est pas tant sa solvabilité qui est en jeu, que celle du locataire qui habitera le logement !

L'acheteur devra lui expliquer que, finalement, la personne qui paiera l'échéance de prêt sera le locataire. Et qu'en l'occurrence, ils partagent tous les deux le même objectif : la rentabilité du bien et le paiement régulier (lui de son échéance, et l'acheteur du loyer).

Pour aller plus loin, l'acheteur peut lui montrer le dossier qu'il a monté pour étudier la pertinence de cet investissement locatif. Il lui présentera les estimations locatives des agences immobilières, mentionnant le montant du loyer à percevoir avec ce bien immobilier. L'acquéreur pourra aussi lui exposer les calculs de rentabilité effectués et n'hésitera pas à lui montrer qu'entre le loyer qui va entrer et la charge de la mensualité, ainsi que le paiement des taxes foncières, il restera encore une marge. Cela démontrera, chiffres en main, que son échéance de prêt, aura largement de quoi être payée. L'acheteur pourra également rassurer le vendeur en lui expliquant que, pour se protéger d'un éventuel impayé de loyer, il a souscrit une assurance contre les loyers impayés. Il n'y a donc aucun risque pour le vendeur, son échéance sera toujours réglée.

Cela étant, le vendeur a tout à fait le droit de réclamer tous les documents qui lui semblent utiles pour étudier la situation personnelle et financière de l'acheteur. Ces documents seront les mêmes que ceux que la banque demanderait pour étudier une demande de prêt. Nous les avons déjà listés dans un précédent paragraphe. Un acheteur à qui le vendeur consent un crédit n'est pas vraiment en mesure de refuser la présentation de ces documents. Aucun texte n'existe pour encadrer le bien-fondé du vendeur à vous demander ces justificatifs, ni le type exact de documents à présenter. Cependant, c'est ici une question de bon sens. Si le vendeur fait office de « banque », il est en droit de demander les mêmes documents qu'un établissement bancaire.

De plus, pour que l'opération soit une réussite, la confiance est nécessaire. Il est donc normal que l'acheteur sécurise le vendeur en lui fournissant des « preuves » de sa sécurité et de sa stabilité financière.

Un point diffère cependant. Contrairement à la banque, le vendeur n'a pas accès directement à votre situation bancaire. Il ne peut pas vérifier si l'acheteur est interdit bancaire ou fiché au niveau du fichier des incidents de crédits. Être interdit bancaire signifie que la personne a rencontré d'importantes difficultés de paiement, et particulièrement qu'elle a déjà émis un chèque sans provision. En clair, cela signifie qu'elle a fait un chèque, alors qu'elle n'avait pas assez d'argent sur le compte pour honorer le paiement. Cette interdiction bancaire a pour conséquence que les banques n'accordent aucun prêt bancaire sur une durée de 5 ans. Les moyens de paiement tels que chéquier et carte bleue classique sont également confisqués. La personne n'a, en effet, pas fait preuve d'une gestion saine et prudente.

Être fiché au fichier des incidents de crédit signifie que la personne pas été en mesure de payer des échéances de prêt (au terme de trois échéances de prêt impayées généralement). Cela peut concerner un prêt à la consommation ou un prêt immobilier. Tant que le paiement des échéances de prêt n'est pas régularisé, elle reste inscrite au fichier des incidents, et les établissements bancaires ne délivreront aucun prêt tant que le paiement des échéances impayées ne sera pas régularisé.

Vous aurez compris que ces deux situations peuvent entraîner une crise de confiance. Le vendeur, amené à consentir un crédit, ne fera pas vraiment confiance à quelqu'un qui a déjà rencontré de telles difficultés de paiement !

Il peut donc être amené à demander un justificatif de la banque, garantissant que l'acheteur n'est ni interdit bancaire, ni en situation d'impayés sur ses crédits déjà en cours.

Les précautions que nous venons de voir se prennent avant d'octroyer le crédit-vendeur et visent à s'assurer, en amont, du sérieux et de la capacité de financement de l'acquéreur.

Cela dit, le vendeur va souhaiter également se prémunir des aléas et des difficultés qui pourraient survenir, à l'avenir, en cours de prêt. C'est pourquoi, de la même manière qu'un établissement bancaire, une assurance de prêt et des garanties hypothécaires sont à prendre !

Les garanties hypothécaires

Le vendeur qui consent un crédit à son acheteur va nécessairement souhaiter se prémunir en cas d'incident de paiement.

Certes, en matière d'investissement locatif, le risque est moindre car c'est le locataire qui rembourse le crédit en payant le loyer. Mais mieux vaut envisager le pire : un locataire qui ne paie plus, une assurance de garantie de loyer impayé difficile à mettre en œuvre, et voilà un propriétaire-bailleur dans l'embarras !

D'autre part, au risque de nous répéter, pour que le mécanisme de crédit-vendeur fonctionne, chacune des parties doit avoir confiance et se sentir rassurée par les garde-fous mis en place.

Par conséquent, pour se prémunir des impayés, une garantie peut être prise dans le cadre du crédit-vendeur. Cette garantie peut être soit une hypothèque, soit un privilège de prêteur de deniers. Cela signifie que si l'acheteur du bien ne parvenait plus à payer les échéances de prêt, le vendeur-prêteur aurait la possibilité de saisir le bien et de le vendre pour se faire payer.

Cette garantie doit être rédigée sous la forme d'un acte authentique devant le notaire, et être enregistrée au bureau de la publicité foncière.

L'engagement du crédit-vendeur étant encadré et rédigé directement par le notaire, ce dernier pourra rédiger l'acte authentique concernant la garantie sur le bien.

Cet engagement hypothécaire est exactement la même garantie que celle demandée par les établissements bancaires. Dans le cadre du crédit-vendeur, le vendeur est parfaitement en droit de demander ce type de garantie, et l'acheteur ne peut guère lui refuser, sauf pour lui proposer une autre garantie équivalente (comme le nantissement d'un compte bancaire sur lequel se trouverait une somme équivalente au bien immobilier).

Assurances

L'acheteur doit également se prémunir contre un autre risque : le décès ou l'incapacité définitive de travail.

En effet, dans un crédit classique, il est contraint de s'assurer en cas de décès ou d'invalidité. Ainsi, s'il venait à mourir pendant la durée du crédit, l'assurance rembourserait l'établissement bancaire du montant du crédit encore en cours au moment du décès. De la même manière, s'il venait à tomber malade ou à avoir un accident qui l'empêche de travailler et ce, de manière définitive, l'assurance prendrait en charge les mensualités du crédit.

Dans le cadre du crédit-vendeur, il est fortement recommandé de souscrire à une assurance de prêt. Cette fois, l'assurance ne sera pas au profit d'une banque, mais au profit du vendeur qui vous a consenti le prêt. Ainsi, en cas de décès, l'assurance versera le solde du crédit en cours au vendeur. Il est ainsi parfaitement protégé. Ce type d'assurance de prêt se souscrit auprès des compagnies d'assurances privées.

Une question se pose cependant. Quel est l'intérêt de souscrire une assurance invalidité, alors que l'investissement est destiné au locatif ? En effet, ce n'est pas un salaire qui paie les échéances, mais le locataire avec son loyer !

Sur cette question, il y a deux « écoles ». Certains considèrent que c'est totalement inutile, pour la raison que nous venons de citer : c'est le locataire qui paie ! Donc, que le propriétaire-bailleur soit en invalidité n'a aucun impact sur le paiement de l'échéance de prêt. Ceux de cette école considèrent donc cette dépense en assurance parfaitement superflue.

L'autre « école » considère que l'assurance en cas d'invalidité est au contraire parfaitement pertinente. Cette « école » va observer en effet, qu'en cas d'invalidité, le propriétaire-bailleur sera bien content de percevoir la totalité du loyer, sans que celui-ci aille payer son échéance de prêt. En effet, qui dit invalidité dit incapacité de travail, donc absence ou forte diminution de revenus.

L'invalidité a nécessairement un impact sur la santé financière de celui qui en est victime : diminution voire suppression des revenus, frais médicaux, besoin d'assistance… Percevoir les loyers comme revenus, sans avoir à supporter des charges de prêt, peut donc s'avérer tout à fait approprié !

Nous venons de voir que le vendeur est donc parfaitement protégé et qu'il est certain de percevoir la totalité du produit de la vente de son bien immobilier. Que ce soit en cas de défaut de paiement ou de décès de l'acheteur à qui il a consenti le crédit-vendeur.

Mais que se passe-il si c'est le vendeur qui décède ? À qui l'acheteur va-t-il payer l'échéance ?

Héritiers

En cas de décès du vendeur, que se passe-t-il ? L'acheteur doit-il encore payer les échéances de prêt ? Et si oui, à qui doit-il les payer ?

Contrairement à une vente en viager, le paiement des échéances de prêt d'un crédit-vendeur ne cesse pas avec le décès du vendeur.

Les échéances continueront d'être versées aux héritiers du vendeur, jusqu'au paiement total du bien immobilier. Le vendeur pourra également prévoir, dans l'acte rédigé avec le notaire, que les échéances continuent d'être versées à son décès à un bénéficiaire qu'il aura préalablement choisi et nommé au contrat.

Certes, le crédit-vendeur n'est pas courant, et le nombre de biens immobiliers concernés restreint le champ de recherche.

Cependant son mécanisme est puissant financièrement, autant pour le vendeur qui gagne de l'argent sur son bien, que pour l'acheteur qui économise sur la méthode de calcul du taux d'intérêt.

D'autre part, le monde change, nos habitudes également. Le monde du travail est mouvant, les CDI se font rares, de plus en plus d'indépendants et de freelance existent. Les garanties, attendues généralement des banques, tendent fatalement à se raréfier.

Pour continuer à investir, ce sont les consommateurs qui vont s'adapter et il y a fort à parier que le crédit-vendeur connaisse un bel essor dans les années à venir ! Il permet, en effet, de financer un investissement sans passer par les contraintes des établissements bancaires. Contraintes parfois nécessaires et légitimes, mais parfois exagérées et dépassées dans un monde en plein bouleversement.

Si vous vous êtes heurté à des refus bancaires, vous savez maintenant ce qu'il vous reste à faire. Vous connaissez une de nos citations favorites : « Les gagnants trouvent des moyens, les perdants des excuses ». Cette fois, vous n'avez plus d'excuses pour prendre en main les rênes de votre vie et devenir libre financièrement !

Maud Foucaut

Sources :
www.notaires.fr
www.credimania.com
www.meilleure-banque.com
www.assistant-juridique.fr
www.lesechos.fr

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 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, nous avons sélectionné divers biens 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 !

Appartement T2 proche de Haguenau

FICHE TECHNIQUE

Ville : Mertzwiller (Bas-Rhin)
Type de bien : Appartement T2
Surface : 45 m²
Prix de vente affiché : 52 000 euros
Frais de notaire : 4 160 euros
Travaux : 1 500 euros
Taxe foncière : 250 euros
Charges annuelles : 100 euros non récupérables
Loyer mensuel : 420 euros
Loyer annuel : 5 040 euros
Rentabilité brute : 5 040 euros / 52 000 euros = 9,7 %
Rentabilité nette : (5 040 – 250 – 100) / (52 000 + 4 160 + 1 500) = 8,1 %
Financement
Prêt de 57 660 euros sur 20 ans au taux de 1,6%, plus assurance à 0,36% : mensualités de 298 euros
Cash-flow mensuel : 93 euros
Amortissement de l'emprunt de 57 660 euros sur 20 ans, et scénario de revente au prix d'achat au bout de 5 ans
Capital restant dû : 44 924 euros
Gain en capital si revente au prix d'achat + travaux : 8 576 euros
Cash-flow dégagé sur 5 ans : 5 580 euros
Apport pour un prochain investissement : 14 156 euros

L'avis de la rédaction :

Cette annonce a retenu notre attention car cet appartement permet de faire un bon investissement avec un petit budget !

Cet appartement de 2 pièces se trouve dans la commune de Mertzwiller, en Alsace. Grâce à la gare, située juste à côté de l'appartement, on peut rejoindre Haguenau (35 000 habitants) en seulement 10 minutes, et Strasbourg en à peine 40 minutes.

La démographie de la commune est relativement stable depuis plusieurs années, ce qui est rassurant pour nous, investisseurs. De plus, le siège social de « De Dietrich » se situe dans la commune, à deux pas de l'appartement.

C'est une grande entreprise industrielle spécialisée dans les solutions thermiques (notamment les chaudières à condensation), qui emploie de nombreuses personnes.

Un locataire occupe l'appartement depuis février 2018 et a toujours réglé ses loyers en temps et en heure. Notre projet sera donc rentable dès le départ, puisqu'il n'y aura pas de vacance locative au départ.

L'appartement est en bon état général. Le vendeur a, en effet, effectué des travaux il y a peu pour rénover le logement. Toutefois, un budget de 1 500 € permettrait de rafraîchir l'appartement si le locataire actuel venait à partir.

Pour conclure, cette affaire semble rentable, avec un risque limité !

En conservant le bien 5 ans, et en le revendant au prix d'achat + travaux, le gain serait de 14 156 euros. Soit un enrichissement personnel de 236 euros par mois pendant les 5 années de détention du bien.

Immeuble de rapport à Saint-Brieuc

FICHE TECHNIQUE

Ville : Saint-Brieuc (Côtes-d'Armor)
Type de bien : Immeuble de rapport composé de 5 appartements
Surface : 180 m²
Prix de vente affiché : 196 000 euros
Frais de notaire : 15 680 euros
Travaux : 50 000 euros
Taxe foncière : 1 600 euros
Charges annuelles : 0 euro
Loyer mensuel : 1 625 euros
Loyer annuel : 19 500 euros
Rentabilité brute : 19 500 euros / 196 000 euros = 9,9 %
Rentabilité nette : (19 500 – 1 600) / (196 000 + 15 680 + 50 000) = 6,8 %
Financement
Prêt de 261 680 euros sur 20 ans au taux de 1,6%, plus assurance à 0,36% : mensualités de 1 353 euros
Cash-flow mensuel : 139 euros
Amortissement de l'emprunt de 261 680 euros sur 20 ans, et scénario de revente au prix d'achat au bout de 5 ans
Capital restant dû : 203 884 euros
Gain en capital si revente au prix d'achat + travaux : 42 116 euros
Cash-flow dégagé sur 5 ans : 8 340 euros
Apport pour un prochain investissement : 50 456 euros

L'avis de la rédaction :

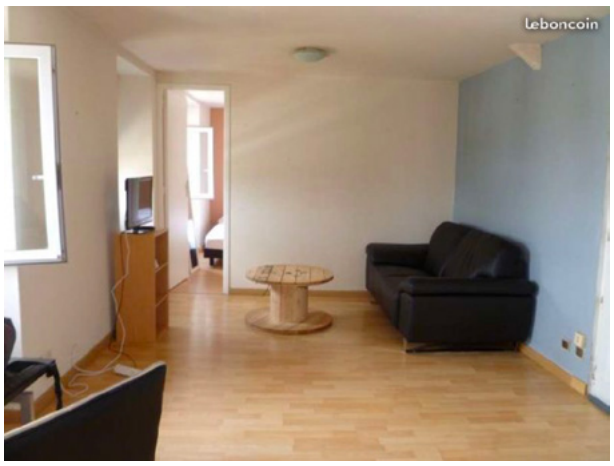
Saint-Brieuc n'a pas (encore) l'image d'une ville dynamique (population, emploi). Les politiques successives ont laissé le centre-ville dans l'oubli, au grand dam de ses habitants.

Mais les choses changent peu à peu, et notamment depuis deux ans. Le centre-ville est en complète rénovation (voierie, réseau).

Depuis l'été 2017, une LGV (ligne à grande vitesse) relie Saint-Brieuc à Paris en 2h15, ce qui permet d'entrevoir de meilleures perspectives.

Durant très longtemps, Saint-Brieuc jouait un rôle commercial important : c'est de là que partaient l'or bleu (lin), le blé ou encore le poisson vers toute l'Europe.

Aujourd'hui, l'activité économique est principalement axée sur le secteur tertiaire. Mais la baie de Saint-Brieuc reste très connue pour ses moules de Bouchot. Et si vous avez lu l'actualité ces dernières semaines, vous savez que de véritables batailles navales entre pêcheurs français et britanniques ont eu lieu au sujet des coquilles Saint-Jacques. Leur différend portait sur les périodes autorisées de pêche, qui démarrent mi-octobre pour les Français alors qu'aucune réelle règlementation ne contraint les Britanniques. Enfin, on ne pourra pas clôturer ce chapitre sans parler des pinceaux Léonard, l'un des emblèmes économiques de la cité.



Pour autant, la préfecture des Côtes-d'Armor est la ville la plus peuplée du département. Au dernier recensement, on enregistrait un peu plus de 45 000 habitants. Ce chiffre reste stable depuis un moment.

L'enseignement est bien représenté. Outre les nombreuses écoles, collèges et lycées, la ville n'accueille pas moins de 5 000 étudiants, répartis sur de nombreuses filières (histoire, Staps, infirmiers, assistantes sociales, etc…).

Acheter un immeuble rentable situé en plein centre-ville de Saint-Brieuc semble donc être prometteur. Il faudra néanmoins être vigilant sur les travaux. En effet, 50 000 euros est un budget qui commence à devenir conséquent. Cela nécessitera sûrement de passer par des professionnels bien choisis et d'assurer un suivi régulier.

De plus, en creusant un peu, nous découvrons que le budget à prévoir ne serait pas de 50 000 euros, mais plutôt de 100 000 euros, ce qui change considérablement la donne au niveau de la rentabilité. Cette dernière passerait alors à 5,7% nets.

Et cerise sur le gâteau : nous apprenons que l'immeuble entier vient d'être traité contre la mérule. C'est un champignon ravageur, capable de détruire un immeuble, qui s'attaque aux boiseries et aux charpentes. Particulièrement actif dans les zones humides, notamment dans l'ouest de la France, il est aussi surnommé la « lèpre » de l'immobilier.

Ce champignon est invisible mais ravageur, puisqu'il peut tellement fragiliser la viabilité d'un bâtiment qu'il en rend la destruction obligatoire.

Pour l'éradiquer, le traitement consiste en général à isoler le bâtiment et à faire monter la température pour tuer le champignon.

Cependant, passé un certain stade d'atteinte au bâtiment, aucun traitement n'existe. Il faut tout simplement détruire le bâtiment…

Sur le papier, cet immeuble avait tout d'une bonne affaire. Mais une fois la présence de mérule découverte, il s'avère beaucoup moins rentable et potentiellement très risqué.

Pour éviter ce type de risque, n'hésitez pas à faire appel à un professionnel lors de vos visites.

Nous arrêtons nos recherches ici pour ce bien et passons donc à un autre bien.

Lot de deux places de parking déjà louées à Aubervilliers

FICHE TECHNIQUE

Ville : Aubervilliers (Seine-Saint-Denis)
Type de bien : 2 places de parking
Prix de vente négocié : 16 500 euros
Frais de notaire : 1 320 euros
Taxe foncière : 290 euros
Charges annuelles : 528 euros
Loyer mensuel : 160 euros
Loyer annuel : 1 920 euros
Rentabilité brute : 1 920 euros / 16 500 euros = 11,6 %
Rentabilité nette : (1 920 – 290 – 528) / (16 500 + 1 320) = 6,2 %
Financement
Prêt de 17 820 euros sur 20 ans au taux de 1,6%, plus assurance à 0,36% : mensualités de 92 euros
Cash-flow mensuel : 0 euro
Amortissement de l'emprunt de 17 820 euros sur 20 ans, et scénario de revente au prix d'achat au bout de 5 ans
Capital restant dû : 13 884 euros
Gain en capital si revente au prix d'achat : 2 616 euros
Cash-flow dégagé sur 5 ans : 0 euro
Apport pour un prochain investissement : 2 616 euros

L'avis de la rédaction :

Ces places de parking sont situées dans un quartier résidentiel et calme, à une dizaine de minutes à pied de la mairie d'Aubervilliers et de la station de RER La Plaine. Elles sont au premier sous-sol d'un immeuble récent et bien entretenu.

La rentabilité brute s'élève à plus de 11 %, mais les charges (relativement élevées : 22 euros par mois contre 10 à 12 euros en général) et le foncier font plonger la rentabilité nette à un peu plus de 6%.

Le cash-flow est tout juste à l'équilibre, ce n'est donc pas un investissement qui vous permettra de compléter vos revenus à court terme.

Le prix du parking revient à un tout petit peu plus de 8 000 €, ce qui reste un prix compétitif pour cette zone de la région parisienne.

Afin de limiter les frais de notaire (souvent au forfait pour des petits montants), il est conseillé de les acheter par lot, ce qui est notre cas ici.

Une offre est en cours autour de 16 500 €. Votre marge de négociation devrait se situer autour de ce montant.

Immeuble de rapport à Angoulême

FICHE TECHNIQUE

Ville : Angoulême (Charente)
Type de bien : Immeuble de rapport composé de 5 appartements de 40m²
Surface : 200 m²
Prix de vente affiché : 249 000 euros (frais d'agence inclus)
Frais de notaire : 19 900 euros
Taxe foncière : 3 600 euros
Charges annuelles : 0 euro
Loyer mensuel : 2 100 euros
Loyer annuel : 25 200 euros
Rentabilité brute : 25 200 euros / 249 000 euros = 10,1 %
Rentabilité nette : (25 200 – 3 600) / (249 000 + 19 900) = 8 %
Financement
Prêt de 268 900 euros sur 20 ans au taux de 1,6%, plus assurance à 0,36% : mensualités de 1 391 euros
Cash-flow mensuel : 409 euros
Amortissement de l'emprunt de 268 900 euros sur 20 ans, et scénario de revente au prix d'achat au bout de 5 ans
Capital restant dû : 209 510 euros
Gain en capital si revente au prix d'achat : 39 490 euros
Cash-flow dégagé sur 5 ans : 24 540 euros
Apport pour un prochain investissement : 64 030 euros

L'avis de la rédaction :

Angoulême est une commune du Sud-Ouest, en région Nouvelle-Aquitaine. La préfecture de la Charente occupe une place stratégique, car elle est au centre de nombreuses voies de communication, et à seulement une centaine de kilomètres de villes telles que Bordeaux, La Rochelle, Limoges, Poitiers, ou Périgueux.

La ville est juchée sur un éperon calcaire : les Angoumoisins le nomment communément « le plateau ». Reconnue ville d'art et d'histoire, elle est au cœur d'événements majeurs. Le festival international de la bande dessinée, qui a lieu chaque annexe en janvier, rassemble les meilleurs bédéistes. Le festival du film francophone d'Angoulême est un autre lieu de rencontres majeur de la cité.

La vie culturelle est riche. Pour autant, l'économie régionale reste relativement solide, s'appuyant sur des entreprises d'envergure telles que Leroy Sommer (alternateurs et moteurs électriques) ou Rousselot (gélatine).

Au dernier recensement, la ville enregistrait environ 42 000 habitants. Ce chiffre reste relativement stable depuis 30 ans. L'unité urbaine, qui regroupe 14 communes limitrophes, revendique plus de 100 000 habitants.

Les transports sont bien développés, avec notamment la présence d'une gare TGV. Vous rejoignez Bordeaux en 35 minutes ou Paris en 2h10.

L'enseignement est bien représenté dans la ville : outre les nombreux collèges et lycées, les étudiants peuvent poursuivre leurs études supérieures (faculté de droit et de sciences sociales, sciences du sport, Institut Universitaire Technologique, etc.).

L'immobilier est relativement bon marché, mais le foncier est ici exorbitant, ce qui tend à rendre l'investissement moins rentable.

Passons au projet : il se situe dans le quartier Victor Hugo, un secteur assez prisé et recherché. Mais le

quartier reste vaste, et toutes les rues ne se valent pas. La localisation exacte ne nous a pas été précisée, et il faudra s'imprégner attentivement de l'environnement. Nous savons cependant que l'immeuble est situé dans une petite rue calme et proche des commodités. L'emplacement nous semble donc intéressant.

La toiture, en tuiles, et la façade, en crépi, sont en bon état général selon l'agent. Inutile de vous parler des communs car ils sont inexistants : chaque appartement dispose de son entrée séparée.

Point positif : des compteurs individuels électriques sont positionnés dans chaque logement. Pour rappel, c'est une obligation légale, vous n'aurez donc pas besoin de faire installer de compteurs individuels. Et cela vous permettra de mieux contrôler les charges.

La disposition des appartements reste la même : le rez-de-chaussée offre une pièce de vie avec un coin kitchenette, une salle de bains. L'état des appartements est correct. Ils sont loués 420 euros chacun. Au départ des locataires, un rafraîchissement pourra être réalisé.

Le profil des locataires semble de qualité, mais ces éléments seront à vérifier de près avec l'agent immobilier.

Ce bien est en vente depuis plusieurs semaines. Il faudra en profiter pour négocier une baisse de prix. Faire une offre à 230 000 euros, frais d'agence inclus, pourrait être à envisager, et vous permettrait de passer à plus de 500 euros de cash-flow positif par mois.

Compte tenu de la rentabilité envisagée, ce bien mérite une visite.

Si vous ne souhaitez pas financer la totalité de l'achat par un crédit bancaire, pensez au crédit vendeur. Bien sûr, il n'y aura pas forcément beaucoup de vendeurs intéressés mais qui ne tente rien n'a rien.

S'il était conservé 5 ans, et que par prudence nous supposions une vente au prix d'achat (+ frais) de 268 900 euros, le gain serait de 64 030 euros. Soit un enrichissement personnel de 1 067 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.

Vos chasseurs privés vous envoient les bonnes affaires qui vous intéressent, et leurs analyses avec tous les calculs utiles !

Cliquez ici pour en savoir plus.

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 Kevin.

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

J'ai 25 ans et je suis militaire. J'ai eu envie de témoigner car quand je parle de mes investissements, les gens ne veulent pas me croire. J'ai eu envie de montrer ce que l'on pouvait faire, même quand on est jeune et que l'on ne gagne que 1 460 euros nets par mois.

J'habite à Orléans et j'investis dans la Haute-Marne, où j'habitais quand j'étais petit.

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

Je me suis d'abord formé. J'ai lu deux livres sur le sujet de l'investissement immobilier, puis j'ai regardé beaucoup de vidéos sur Youtube. J'ai tout de suite voulu investir dans de l'immobilier locatif pour améliorer mes revenus, je n'étais pas intéressé par l'idée d'acheter ma résidence principale.

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

J'ai acheté mon premier appartement il y a un an et demi. J'avais 23 ans. C'est un studio à Reims, destiné aux étudiants. Je l'ai acheté 67 000 euros, frais de notaire inclus. J'ai tout fait financer par la banque. Je n'avais aucun apport, je tiens à le préciser. C'est bien la preuve qu'il ne faut pas gagner 2 000 euros nets par mois pour pouvoir commencer à investir, contrairement à ce que l'on peut entendre !

Combien de biens gérez-vous aujourd'hui ?

J'ai 4 biens, tous de types différents. En fait j'ai voulu me diversifier et avoir tous les types de biens possibles en portefeuille pour mieux me rendre compte

de ce qui était le plus intéressant. Outre mon studio pour étudiant, je possède également une maison dans un village de Haute-Marne. Je l'ai achetée 73 000 euros frais de notaires inclus, là encore tout a été financé par la banque. Elle est louée à une famille. Mes 3e et 4e biens sont en fait le résultat d'une même acquisition, qui est divisée en deux. Il s'agit d'un bail commercial, c'est un salon de coiffure, plus un appartement. Cela représente un crédit de 62 000 euros.

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

Le financement de mes troisième et quatrième acquisitions a été un peu plus difficile à obtenir auprès de la banque. Mais, à chaque fois, j'ai fait appel à un courtier. Je trouve que cela rend les choses beaucoup plus faciles. En fait, je n'ai pas tant eu de difficultés, mais plutôt une déception. Je n'avais pas d'expérience quand je me suis lancé et ça se ressent. Mon premier investissement ne me rapporte pas d'argent – mais il ne m'en coûte pas non plus. Les charges de copropriété sont très élevées, une donnée que je n'avais pas bien anticipée.

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

Mon premier critère est l'emplacement. Je privilégie des zones pas trop chères. J'ai, par exemple, acheté la maison à un bon prix et je la loue facilement car elle est située dans un endroit où les gens n'ont pas les moyens d'être propriétaires. En plus, la famille qui l'habite touche des allocations pour payer son loyer, donc elle me paie sans aucun problème chaque mois.

La rentabilité est également un critère. Je me suis fixé comme objectif de gagner 200 euros nets par mois sur chaque bien, une fois le crédit remboursé. Cela me permet d'augmenter mes revenus, mais aussi d'avoir de la trésorerie en prévision des impôts ou en cas de problème.

Quels types de biens privilégiez-vous et pourquoi ?

J'ai donc presque tout essayé ! Je peux en tout cas vous dire que je vais arrêter le logement étudiant. Il

y a entre deux et trois mois de vacance locative l'été, ce n'est pas intéressant. Et puis l'étudiant peut décider de changer d'orientation en cours d'année et quitter l'université. Ça devient compliqué de trouver un nouveau locataire en plein mois de novembre !

J'avais acheté mon studio dans une résidence étudiante Nexity, donc en plus les charges sont importantes. Je vais attendre encore un an pour avoir remboursé l'équivalent des frais de notaire, et puis je vais le revendre.

En revanche, mes autres biens sont plus rentables. Je gagne 220 euros nets par mois avec la maison et 230 euros nets sur mon bail commercial.

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

J'ai délégué la gestion de mon studio. Encore une erreur ! Comme les locataires sont des étudiants, ils changent souvent. Donc à chaque fois l'agence me facture des frais d'état des lieux de sortie, de recherche de locataire, puis d'état des lieux d'entrée. C'est beaucoup trop cher.

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 ?

J'achète en nom propre mais je pense créer une SCI à l'avenir. Je compte bien poursuivre mes investissements et, fiscalement, je pense que ce sera plus intéressant.

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

Non, je passe simplement par une agence dans le coin où je recherche des biens. Je leur ai communiqué mes critères, notamment en termes de rentabilité et ils m'appellent quand ils ont quelque chose à me proposer.

Quel est le meilleur investissement que vous ayez réalisé ?

Il s'agit de la maison, que je loue donc à une famille. D'ailleurs j'ai décidé de poursuivre sur cette voie et d'acheter d'autres maisons. Le plus important est qu'elles coûtent moins de 65 000 euros et qu'il y ait un peu de travaux à faire. Je les fais faire par une entreprise et ça me permet ainsi de réaliser des déductions d'impôts.

Quel échec vous a le plus appris ?

Ne pas avoir suffisamment anticipé les charges sur mon studio. Il est capital de prévoir toutes les dépenses annexes d'un bien, les charges bien sûr, mais aussi les impôts. Et il faut faire attention à ne pas tomber dans le surendettement, surtout si on a surestimé ce que l'on allait gagner avec un bien.

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

Pour ma part, si c'était à refaire, je me renseignerais encore plus avant de me lancer. Je pense qu'il faut se former et ne jamais rester sur ses acquis. Ne serait-ce que parce que les lois changent tout le temps. Il faut également faire attention aux impôts et dégager la marge la plus importante possible. Mon conseil est de privilégier les biens pas chers avec un peu de travaux à réaliser. Enfin, il faut se lancer et ne pas imaginer qu'on ne gagne pas assez. Je n'avais pas d'apport, pas d'argent de côté, et les banques m'ont suivi. Les jeunes, dites-vous que c'est dès maintenant qu'il faut être rentable ! Dans un an, je pense que j'aurai entre 400 et 500 euros nets en plus dans ma poche chaque mois. D'autres peuvent le faire.

Quel est le principal trait de votre caractère ?

Je suis quelqu'un de réfléchi.

Et votre principal défaut ?

En tant qu'investisseur, je suis insatiable. J'en veux toujours plus !

Une anecdote ?

Je n'ai eu aucune surprise particulière pour l'instant, mais c'est vrai que cela ne fait pas très longtemps que j'investis. Je pense que malgré tout ce que l'on peut faire, il faut bien se dire aussi qu'il y a une part de chance, notamment avec les locataires sur qui on tombe.

Questions des lecteurs

Guillaume répond à vos questions

Bonjour Guillaume,

Je dispose d'une somme conséquente sur mon livret d'épargne (fruit de nombreuses années d'économies). Mais en lisant vos lettres, je réalise que je dois absolument investir dans l'immobilier dès maintenant.

Que dois-je faire de mon cash ? L'utiliser comme apport pour obtenir plus facilement un prêt ?

Un grand merci pour tout ce que vous faites !

Éric

Bonjour Éric,

En achetant cash, vous ne bénéficierez pas de l'effet de levier.

En effet, l'effet de levier vous permet d'investir rapidement beaucoup plus d'argent. Imaginez, plutôt que d'acheter un seul appartement, vous allez pouvoir en acheter deux, trois, voire quatre.

Vous allez donc toucher plusieurs loyers au lieu d'un seul, et accéder plus rapidement à l'indépendance financière.

De plus, c'est intéressant car vous empruntez à 2% auprès de la banque et votre investissement dégage une rentabilité de 8% par exemple.

Retenez la formule : « Cash is King ». Le cash de la vente de votre appartement est votre monnaie d'échange, il va vous permettre d'obtenir un prêt facilement. N'hésitez surtout pas à en négocier les conditions.

Bonjour Guillaume,

Je m'emmêle souvent les pinceaux pour calculer la rentabilité et le cash-flow.

Pourriez-vous me rappeler les grandes lignes s'il vous plaît ?

Merci infiniment.

Anne-Laure

Bonjour Anne-Laure,

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

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

Un bien commence généralement à s'autofinancer aux alentours de 8% de rentabilité brute. Pour obtenir un cash-flow positif, il est donc important de sélectionner des biens ayant une rentabilité plus élevée.

Pour calculer le cash-flow, vous devez faire chaque mois la différence entre vos recettes et vos dépenses chaque.

Votre cash-flow mensuel = [(Loyers annuels - taxe foncière – charges annuelles non récupérables sur le locataire) / 12] – mensualité de crédit. Il faut généralement que le loyer perçu soit au moins 30 % supérieur à la mensualité de crédit pour qu'un bien s'autofinance.

Bonjour Guillaume,

En investissement, que ce soit immobilier ou autre, de qui avons-nous le plus besoin : un expert-comptable, un avocat, ou un conseiller fiscal ?

Greta

Bonjour Greta,

Il est un peu difficile de vous donner une réponse tranchée. En effet, chaque expert a son domaine de compétences. Tout va dépendre du type d'investissement que vous réalisez et de votre situation personnelle et patrimoniale.

Mais voici quelques éléments qui, je l'espère, pourront vous aider à y voir plus clair :

- Un expert-comptable va vous appuyer sur la partie comptabilité, ce qui est particulièrement utile pour gagner en temps et en efficacité lorsque vous détenez plusieurs biens.
- Un conseiller fiscal ou fiscaliste vous conseillera afin d'optimiser votre fiscalité.
- Un avocat vous appuiera dans vos démarches juridiques et vous fournira des documents certifiés (baux, lettres recommandées, etc.).

Bonjour Guillaume,

Je suis en pleine acquisition d'un nouveau bien, et ma banque me propose soit un prêt sur 20 ans, soit un prêt sur 25 ans.

Je ne suis pas vraiment rassuré à l'idée de m'engager pour 25 ans pour être honnête.

Que feriez-vous à ma place ?

Merci pour votre travail, vous m'êtes d'une précieuse aide !

Florent

Bonjour Florent,

Plus la durée du crédit est longue, mieux c'est.

Je m'explique :

- Plus la durée d'un crédit est longue, moins la mensualité est élevée, donc votre capacité d'endettement est moins impactée et votre cash-flow sera plus important. Par exemple, pour un bien acheté 200 000 euros, vous rembourserez 1 000 euros par mois si vous empruntez sur 20 ans, alors que vous rembourserez 900 euros par mois en empruntant sur 25 ans.
- Ce sont les locataires qui paient votre crédit pour un investissement locatif.
- Les intérêts de votre emprunt sont déductibles.

Bonjour Guillaume,

Merci pour tous vos articles passionnants.

Voici ma problématique : nous habitons actuellement notre appartement en résidence principale que nous avons acheté il y a 2 ans avec un apport assez conséquent. Nous remboursons un crédit de 687 euros par mois. Mon mari est muté l'été prochain, et nous retournons habiter une ville que nous aimons beaucoup, nous envisageons donc de racheter un logement là-bas.

Que faire de notre appartement actuel ? Le louer ou le vendre ? A priori, nous pouvons espérer le mettre en location pour 1 000 euros/mois. Nous ne savons pas quoi faire. Le mettre en location et refaire un emprunt total pour s'acheter un autre appartement en résidence principale, le vendre et utiliser l'apport pour acheter cet autre appartement ou bien le vendre et investir dans un autre bien locatif sur notre lieu de résidence et louer notre nouvelle habitation principale.

Merci de votre réponse.

Sandrine

Bonjour Sandrine,

Votre questionnement est tout à fait légitime.

D'après les chiffres que vous me communiquez, conserver votre résidence principale actuelle pour la mettre en location semble rentable. En effet, votre mensualité de prêt est largement inférieure au loyer que vous pourriez en tirer. N'oubliez pas que vous pouvez probablement encore augmenter ce loyer grâce à des techniques comme la location courte durée ou la colocation.

De plus, il est généralement plus facile d'obtenir un prêt pour acheter sa résidence principale qu'un prêt pour investir dans un bien immobilier. Il sera donc plus complexe pour vous d'investir par la suite, si vous vendez votre résidence principale actuelle pour en racheter une nouvelle maintenant.

Ce déménagement peut donc être une bonne occasion pour vous lancer dans l'investissement locatif et pour commencer à construire votre patrimoine immobilier !

Bonjour Guillaume,

Peut-on inclure les travaux dans son crédit immobilier ? Avez-vous des conseils à ce sujet ?

Merci par avance !

Emilie

Bonjour Emilie,

Oui, les travaux peuvent être inclus dans votre prêt immobilier.

Ce sera un peu plus difficile à négocier avec le banquier qu'un crédit comprenant seulement l'achat du bien, mais c'est faisable et très courant. Il faut lui prouver que les travaux vont apporter une réelle plus-value au bien.

Voici également une astuce : demandez un report du remboursement de 6 à 12 mois (voire plus si possible). Ainsi vous n'aurez pas de mensualité à rembourser durant les premiers mois où les travaux seront effectués, période pendant laquelle vous ne toucherez pas encore de loyers.

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°21 - novembre 2018 - un magazine de la lettre *Objectif Libre et Indépendant*
Rédactrice en chef : Maud Foucaut - **Directeur de la publication :** Guillaume Leblanc

Crédits photos : © Beyond Time – © karamysh – © Brian Goodman – © alexandre zveiger – © bondvit – © romakoma – © Nevskii Dmitrii – © Lee Torrens – © Photographee.eu – © J.Croese – © Olga Gavrilova – © zhu difeng – © Breadmaker – © Ilija Erceg – © Anthony Berenyi – © karamysh – © Sara Berdon – © Dariusz Jarzabek – © lkpro – © canadastock – © Franck Boston – © rawmn – © New Vibe – © Ivonne Wierink / Shutterstock.com