



# Le **Club** des Investisseurs Immobiliers

n°2 - avril 2017

Un magazine de la lettre *Objectif Libre et Indépendant*

**Édito** ..... 2

**Les secrets de la location de courte durée :  
multipliez votre bénéfice par 5** ..... 4

*LE système pour maximiser sa rentabilité.*

*Toutes les astuces pour adopter facilement ce mode de location.*

**Comment transformer une mauvaise affaire en machine à cash ?** ..... 16

*Les différentes solutions pour vous sortir d'un investissement pas ou peu rentable.*

*Faire de votre boulet un investissement ultra-rentable.*

**Cas pratiques** ..... 21

*Appartement 2 pièces 128.000 euros • T2 avec terrasse 270.000 euros • T2 en centre-ville  
150.000 euros • Studio 170.000 euros • Des différences de cash-flow incroyables entre la  
location classique et la location courte durée !*

**Interviews : histoires et secrets d'investisseurs** ..... 26

*Marina, 27 ans et bientôt propriétaire de 5 biens, vous présente son parcours et ses secrets.  
Et vous révèle même une anecdote insolite !*

**Mes réponses à vos questions** ..... 30



## Édito

Cher lecteur,

J'ai le plaisir de vous présenter aujourd'hui ce deuxième numéro du Club des Investisseurs Immobiliers.

Je vous remercie pour vos retours unanimes sur le premier numéro du Club, qui nous ont beaucoup touché. Ils récompensent nos efforts!

Nous avons également pris en compte vos remarques, et nous continuerons à le faire afin de faire en sorte que chaque numéro dépasse le précédent en termes de qualité.

Pour ce mois d'avril, je vous propose donc de découvrir un numéro spécial, qui vous présente plusieurs leviers pour augmenter la rentabilité de vos investissements immobiliers.

### **Notre premier dossier est consacré à la location de courte durée.**

Maud Foucaut, ancienne banquière et investisseuse, vous confie tout ce qu'il faut savoir pour mettre vos biens en location courte durée. Vous découvrirez que ce type de location peut faire doubler votre rentabilité!

Contrairement aux idées reçues, partagées par la plupart des gens, la location de courte durée ne s'adresse pas uniquement aux vacanciers et peut être très facile à gérer si on connaît les trucs et astuces utiles.

Nous vous les présentons ainsi que toutes les informations dont vous avez besoin pour vous lancer ou pour faire un carton si vous avez déjà amorcé ce moyen de location particulièrement puissant.

### **Notre second dossier détaille les solutions pour transformer un mauvais investissement en machine à cash**

Vous avez fait une mauvaise affaire et vous ne voyez pas comment vous en sortir? Un de vos proches est peut-être dans cette situation?

Il n'est pas trop tard. Notre dossier vous propose des moyens efficaces et simples à mettre en œuvre pour maximiser votre rentabilité.

En plus, ils sont complémentaires. Vous pouvez par conséquent les combiner pour transformer une mauvaise affaire en bonne affaire puis en très bonne affaire!

## Notre rubrique « Cas pratiques »

Notre méthode pour analyser rapidement une annonce immobilière et décider s'il faut investir ou si vous devez fuir. Nous vous montrons pour chaque cas l'impact incroyable de passer d'une location classique à une location courte durée.

## Notre interview du mois

Marina, jeune investisseuse de 27 ans, propriétaire de bientôt 5 biens, vous livre son expérience et ses conseils. Elle vous explique les erreurs qu'elle a pu commettre, afin que vous puissiez les éviter. Un parcours intéressant ponctué d'anecdotes surprenantes!

## Et nos réponses à vos questions

Vous avez été nombreux à nous envoyer vos questions. Vous trouverez nos réponses à la fin de ce numéro.

En tant que membre du Club, vous pouvez nous envoyer vos questions et vos remarques à l'adresse [club@objectif-libre-et-independant.fr](mailto:club@objectif-libre-et-independant.fr).

N'hésitez surtout pas à le faire, c'est avec cette dynamique d'échange et de partage que vous avancerez dans vos projets d'investissements et que le Club deviendra LA publication de référence.

Vous avez pris part à une belle aventure : vous faites désormais partie des membres fondateurs de ce Club et je tiens à vous remercier à nouveau pour votre confiance.



# La location courte durée ou comment **doubler son loyer**

La location de courte durée, appelée plus communément location saisonnière, offre une rentabilité exceptionnelle et connaît une véritable révolution. Et vous auriez tort de vous en priver !

Nous connaissons tous un vieil oncle qui a investi une partie de ses économies dans un studio à la montagne. Il le loue quelques semaines par an pour rentabiliser son investissement et, cerise sur le gâteau, il peut lui-même en profiter pour son séjour annuel au ski. Ça, c'est la location saisonnière que nous connaissons tous.

Mais ce que nous vous proposons aujourd'hui, c'est une stratégie de location courte durée qui va faire exploser votre cash-flow !

Les nouvelles habitudes des français combinées aux nouvelles technologies ont fait bondir la demande de location courte durée.

Le nombre de locataires potentiels est impressionnant : touristes, voyageurs d'affaires, famille en visite, couple qui cherche un logement entre deux déménagements, personne en plein divorce, artisans sur un chantier temporaire...

Les occasions d'avoir besoin de louer un appartement sur une courte période sont multiples et vous pouvez, vous DEVEZ saisir l'occasion d'en faire un investissement exceptionnel !

## La location de courte durée, c'est quoi ?

La location de courte durée consiste à mettre à la disposition d'un locataire de passage, un logement entièrement meublé sur une courte durée. La location ne peut excéder trois mois pour un même locataire, sinon le bail est requalifié en bail classique. Elle ne doit pas être la résidence principale du locataire et n'est pas forcément située dans une zone touristique.

Ce type de location vise donc principalement une clientèle de tourisme ou une clientèle d'affaires même si, nous l'avons vu, elle intéresse un public beaucoup plus large.

On peut louer en courte durée partout : ville, campagne, mer, montagne. Peu importe !

Le potentiel est immense. Il revient à ne pas louer votre bien un mois entier à la même personne, mais à multiplier les locataires et donc les rentrées d'argent.

Regardons ensemble l'incroyable potentiel de la location courte durée en prenant un simple exemple : un studio à Grenoble. En location meublée classique, il sera loué 500 euros par mois en moyenne.

En location de courte durée, vous allez louer à la nuitée voire à la semaine. Le coût moyen d'une location de studio à la nuitée sur Grenoble est de 60 euros. Si vous avez un taux de remplissage de 70% de votre bien, soit 21 jours par mois, vous arrivez à louer votre studio 1 260 euros. Oui, vous avez bien lu! Plus de 2,5 fois le montant perçu avec un loyer classique. Par ce système vous doublez voire triplez le loyer. Alors franchement, pourquoi s'en priver? D'autant que nous vous livrons, point par point, toutes les astuces efficaces.

## Des démarches simples

Si vous louez moins de 4 mois, soit 120 jours consécutifs ou non, par an votre résidence principale, vous n'avez aucune démarche à effectuer.

En revanche, si la location meublée est un bien différent de votre habitation principale et que vous louez dans le but de réaliser un investissement (et quel investissement!) quelques démarches simples sont à effectuer :

- Vous devez au préalable le déclarer à la Mairie de votre commune en remplissant le Cerfa n° 14004\*02.
- D'autre part, si vous louez un bien situé dans une copropriété, assurez-vous que le règlement de la copropriété n'interdit pas le meublé touristique.

Certaines zones sont particulières: Paris mais aussi les grandes villes dite « tendues », où il existe un déséquilibre criant entre l'offre et la demande de logement. Vous pouvez retrouver la liste de ces zones sur le site : [www.pap.fr](http://www.pap.fr)

**Dans certaines villes, la location de courte durée d'un bien nécessite l'obtention préalable d'une autorisation de la mairie pour modifier l'usage de votre logement en local destiné à la location touristique. Elle concerne :**

- Les communes de plus de 200 000 habitants,
- Les communes de la petite couronne parisienne (départements des Hauts-de-Seine, de Seine-Saint-Denis et du Val-de-Marne),
- Les communes de plus de 50 000 habitants comportant des zones dites tendues (fort déséquilibre entre l'offre et la demande de logements).

A Paris et en zone tendue, les logements font l'objet de mesures de protection particulières. Dans le cas où le logement meublé loué est la résidence

principale du bailleur, aucune autorisation particulière n'est demandée si le logement n'est loué que quelques semaines par an (4 mois maximum). Le bailleur devra seulement reverser la taxe de séjour à la mairie de sa commune et déclarer les loyers perçus.

Mais si le logement est loué de manière répétée pour de courtes durées à une clientèle de passage, cela constitue un changement d'usage soumis à une autorisation préalable de la mairie.

A Paris, l'autorisation de changement doit être assortie d'une « compensation ». Cela vous impose d'acheter une surface équivalente d'un local commercial que vous devrez transformer en local d'habitation.

En clair, si vous souhaitez louer 20m<sup>2</sup> en location courte durée de tourisme, vous devrez acheter un local commercial de 20m<sup>2</sup> et le transformer en local d'habitation classique. Autant dire impossible pour le commun des mortels... Cette règle spécifique à Paris a été mise en place pour préserver les logements des parisiens, mais aussi pour calmer la colère des hôteliers qui voyaient ainsi une part non négligeable de leur clientèle leur échapper.

**Toutefois des astuces existent, comme par exemple acheter un local commercial donnant sur cour et le transformer en studio cosy. Le local étant déjà estampillé commercial, aucun changement de destination ne sera exigé !**



## Des règles faciles à respecter

La location meublée de courte durée doit au minimum comporter les éléments suivants (Loi ALUR dans un décret de Juillet 2015 l'article 25-4 de la loi du 6 juillet 1989 susvisée):

1. Literie comprenant couette ou couverture;
2. Dispositif d'occultation des fenêtres dans les pièces destinées à être utilisées comme chambre à coucher;
3. Plaques de cuisson;
4. Four ou four à micro-ondes;
5. Réfrigérateur et congélateur ou, au minimum, un réfrigérateur doté d'un compartiment permettant de disposer d'une température inférieure ou égale à - 6 °C;
6. Vaisselle nécessaire à la prise des repas;
7. Ustensiles de cuisine;
8. Table et sièges;
9. Etagères de rangement;
10. Luminaires;
11. Matériel d'entretien ménager adapté aux caractéristiques du logement.

Un contrat doit également être conclu entre le loueur et le locataire. Ce contrat doit préciser:

- Le nom et adresse du propriétaire
- La description du logement
- La durée de location
- L'emplacement
- Le prix

Il est fortement conseillé d'ajouter à ce contrat une annexe décrivant:

- Le mobilier
- Les modalités de réception du logement

Veillez à mettre en place du matériel de qualité. Un client satisfait, c'est un client qui vous en amènera un autre!

## Astuce pratique

Il est également très vivement recommandé de souscrire à une assurance propriétaire non occupant. Elle n'est pas obligatoire mais vous protège car de nombreux locataires ne sont pas assurés, surtout en location courte durée!

Vous pouvez signer un contrat classique mais, dans le cas de la location courte durée, pensez bien à faire intégrer deux garanties spécifiques:

- « Pour le compte de qui appartiendra »: cette clause vous permettra d'être couvert, peu importe qui est le locataire, sans avoir à déclarer son identité au préalable (ce qui est bien sûr impossible en location courte durée).

- « Abandon de recours »: cette clause vous garantit une indemnisation rapide puisque vous n'aurez pas besoin de poursuivre le locataire. Elle couvre les dommages causés par le locataire au meublé de tourisme.

Pour les dommages causés aux tiers, autres que le propriétaire, c'est la responsabilité civile du locataire qui est engagée.

## Une fiscalité qui ne grignote pas le cash-flow!

En plus de générer beaucoup de cash-flow, la location de courte durée est fiscalement très alléchante. C'est un levier puissant pour vous constituer un cash-flow important sans que celui-ci ne soit mangé par l'Etat.

La location de courte durée est soumise à la fiscalité des loueurs en meublés, et les loyers perçus seront soumis aux Bénéfices Industriels et Commerciaux.

Vous aurez le choix d'opter pour le régime réel ou le micro-BIC.

Là, aucun doute possible, optez pour le régime réel qui vous permet de déduire toutes vos charges mais également l'amortissement du bien. C'est imparable fiscalement! Puisque pour faire clair, vous déduirez tellement de charges, que vous n'aurez plus rien à verser en impôts.

### Exemple pour des loyers de 7 200 euros annuels:

	Revenus Fonciers	LMNP Micro BIC	LMNP Option réel
Loyers	7200	7200	7200
Abattements Micro		50%	
Amortissement Comptable			4814
Charges	1750		1750
Intérêts d'emprunt	300		300
Revenus imposables	5150	3600	336
Taux d'imposition	30%	30%	30%
Impôts (IR et CSG/CRDS)	2343	1638	153
<b>Simulations du montant de vos impôts sur 10 ans</b>	<b>23433</b>	<b>16380</b>	<b>1529</b>

Le statut de loueur en meublé est considéré comme une activité commerciale. Par conséquent, si vous détenez une SCI en imposition à l'IR, le fait de faire de la location de courte durée même sur un seul bien « contaminera » l'ensemble de la SCI, et vous serez alors automatiquement imposé à l'IS. Sauf si la location meublée représente moins de 10% des revenus de la SCI.

**En plus de la fiscalité classique, une taxe de séjour devra également être reversée. Certains sites comme AirBnB peuvent, selon la ville dans laquelle votre bien est situé, la reverser directement.**

Non seulement la location de courte durée génère un cash-flow fou, mais en plus il est peu taxé grâce à une fiscalité attrayante. Il serait donc dommage de vous en priver.

Afin de faire le plus de chiffre possible en remplissant au mieux votre logement, nous révélons nos astuces, en exclusivité.

Il vous faut d'abord trouver :

## Le bien idéal

Les locations de courte durée sont destinées à accueillir une clientèle de passage. Les clients restent en moyenne 3 à 4 nuits et sont en général une ou deux personnes, parfois quatre pour un couple avec enfants, mais rarement plus.

Par conséquent, l'idéal, ce sont les biens de petites surfaces type studio ou T2.

Pour que votre rentabilité soit exceptionnelle, vous devez d'abord bien choisir le bien à acheter. Pour cela, sélectionnez soigneusement :

- L'emplacement
- Le prix
- Le crédit

Un voyageur, qu'il soit là pour affaires ou pour tourisme, va rechercher en premier lieu la facilité.

Il voudra être proche des moyens de transport, des commerces, des sites à visiter ou d'une zone de business. Vous devez donc être particulièrement attentif à la zone d'achat du bien : plus la zone réunit les critères énoncés, plus vous louerez cher.

Vous devez connaître la zone dans laquelle vous investissez : le tourisme est-il saisonnier ou la fréquentation touristique a-t-elle lieu toute l'année?

Est-ce uniquement une ville touristique ou existe-t-il une clientèle d'affaire? Des festivals ou des événements sportifs sont-ils régulièrement organisés? Pour cela n'hésitez pas à vous renseigner auprès de l'office de tourisme de la ville ou la chambre de commerce.

Une fois le bien sélectionné, achetez le en dessous de son prix réel. Pensez au fait que votre bien doit continuer à vous rapporter de l'argent, et ce même si demain vous ne l'exploitez plus en location meublée courte durée! C'est à vous de fixer le prix, vous êtes le maître du jeu! C'est vous qui êtes en position de force face au vendeur, et non l'inverse.

Vous devez négocier le prix qui vous permettra de faire une rentabilité explosive, et faire en sorte qu'une simple location meublée classique couvre au minimum 140% de toutes les charges : échéances de prêt, charges de copropriété, taxe foncière, assurances. Vous ferez ainsi une opération blanche vis-à-vis de la banque qui ne prend en compte que 70% des revenus locatifs dans votre calcul d'endettement. La banque considère alors que vous avez investi sans vous endetter et sera prête à financer votre deuxième ou votre troisième bien!

Exemple: Si la location, tous frais inclus, vous coûte 400 euros par mois, vous devez louer au minimum 580 euros pour que l'opération soit blanche vis-à-vis de la banque.

Mais en location courte durée, vous dépasserez largement cette somme et dégagerez un cash-flow exceptionnel.

N'hésitez pas à vous faire financer à 110% (frais de notaire inclus), et prenez votre crédit sur la durée la plus longue possible : 20 ans idéalement.



Pour bien investir et dégager une très forte rentabilité de votre bien, il n'y a donc pas de secret: renseignez-vous au maximum sur l'emplacement et le prix de l'immobilier dans la zone visée. Faites en sorte d'acheter en dessous du prix et négociez votre crédit afin qu'il reste rentable et dégage du cash-flow et ce, même en cas de changement de type de location ou de demande moins forte.

Mais, une fois le bien acheté, vous allez devoir vous démarquer de vos concurrents. Vous ne devez pas seulement offrir un meublé, une solution pratique à vos hôtes, vous devez leur offrir une expérience exceptionnelle, un endroit dans lequel ils auront envie de revenir ou de conseiller autour d'eux. Parce que plus vous leur apporterez satisfaction, plus vous gagnerez rapidement votre indépendance financière.

Magique ? Pas tant que ça, il suffit de ne rien oublier et de penser à quelques astuces.

On vous livre les meilleures.

## Concrètement, ça se passe comment ?

En respectant les quelques conseils qui vont suivre, vous allez faire grimper en flèche votre taux de remplissage et donc, vous l'avez compris votre rentabilité et votre cash-flow. Votre indépendance et votre liberté financière se rapprochent à grands pas !

Que votre bien soit loué pour affaires ou tourisme, vous devez raisonner facilité, plaisir, confort et efficacité.

Vous allez tout faire pour que le locataire apprécie son séjour et tout cela en travaillant le moins possible. Gagner plus en travaillant moins en quelque sorte. Impossible dites-vous ? Bien sûr que non ! Il suffit de déléguer intelligemment.

### Astuce pratique

Faites réaliser les photos par un professionnel. Cela vous coûtera une petite centaine d'euros, mais le retour sur investissement est énorme. Le site AirnB propose d'ailleurs ce service gratuitement !

Si je cherche un petit studio à louer à la montagne,

**Je suis d'emblée plus attirée par ça :**



**Que par ça :**



## La mise en location

La multiplication des sites du style Airbnb, Aritel, Booking ou LeBonCoin offre une multitude d'offres. Vous devez donc vous démarquer des autres. Facile à dire, mais comment faire ?

On commence dès l'annonce :

**La décoration :** offrez à vos locataires une décoration soignée. Que vous optiez pour une déco tendance ou locale (savoyarde ou provençale), votre locataire doit « flasher » sur le logement, surpris par les petits détails déco et les petites attentions. N'hésitez pas à vous faire conseiller par un professionnel qui saura donner une véritable personnalité à votre intérieur. Ça ne coûte pas si cher que ça, et ne perdez pas de vue le retour sur investissement.

Par exemple, pour 200 euros environ, la décoratrice d'intérieur de L'Objet de Mon attention ([www.lobjetdemonattention.com](http://www.lobjetdemonattention.com)) se déplace et vous livre ses meilleurs conseils déco ! Vous trouverez forcément ce genre de professionnels autour de chez vous.

**Les photos de l'annonce :** elles doivent être belles et professionnelles. Pour cela, l'appartement doit être rangé et propre. La décoration et les détails mis en avant. Rien de plus réhivitoire que la photo du salon avec un étendoir à linge trônant au milieu. Prenez des photos avec une résolution minimale de 1024 X 683 pixels.

Prenez les photos par jour de beau temps afin d'avoir une meilleure luminosité.

Préparez votre logement : il doit être propre et rangé.

Prenez des photos en mode paysage.

Prenez des photos de toutes les pièces et de l'extérieur du logement (terrasse, balcon, jardin).

- **L'annonce :** elle doit contenir le maximum d'informations, et avoir un TITRE ACCROCHEUR, pour se démarquer immédiatement. Par exemple au lieu d'écrire « T2 à louer sur Lyon », préférez « Superbe appartement au cœur du vieux Lyon ». Dans l'annonce, détaillez le logement, sa configuration et ce qu'il contient, sa localisation, les transports en commun à proximité, les sites à visiter et les critères essentiels aux locataires comme le WIFI... Soyez le plus précis possible.

- **Le prix :** C'est évidemment un critère majeur. Renseignez-vous sur les prix pratiqués autour de vous à prestations équivalentes. Vos tarifs doivent être compétitifs, mais vous pouvez justifier de tarifs plus élevés si vos prestations sont supérieures.

**Faites-vous connaître :** inscrivez votre bien sur les différents sites de location déjà cités et tenez vos profils à jour. Donnez un nom à votre location, vous sortirez ainsi du lot. Les locataires n'iront pas dans « un T2 aux Contamines Montjoie » mais à « La Grange de Nicolas ». Cela facilitera également l'identification de votre bien sur les réseaux sociaux ou dans les moteurs de recherche. N'hésitez pas non plus à créer un blog sur votre location : vous aurez autant de place que vous voudrez pour décrire le bien, ajouter des photos, des descriptions, des avis de locataires. Vous pourrez également mettre en avant les visites à effectuer, les restaurants où manger, les commerçants locaux, etc... En jouant cette carte, il y a d'ailleurs fort à parier que les commerçants jouent le jeu de leur côté et vous recommandent également ! Créer un site internet convivial et classe est un jeu d'enfant même pour des nuls en informatique. Des sites comme [www.wix.com](http://www.wix.com) vous proposent de créer gratuitement et avec une simplicité déconcertante votre propre site internet.

Enfin, sachez que les habitués des locations courtes durées chercheront votre site avant de réserver via une plateforme en ligne comme Airbnb. Ils savent qu'en passant « en direct » ils économisent les frais. Donnez donc un nom original à votre bien afin qu'ils vous trouvent facilement sur Google.

Les réseaux sociaux sont un excellent vecteur de publicité. Pour la location de courte durée, Instagram est particulièrement efficace. Vous pouvez mettre votre bien et son environnement en valeur grâce à de jolies photos et de courts commentaires. Publicité garantie et gratuitement en plus !

## La réservation

Une fois qu'un client potentiel a opté pour votre bien, il va réserver en ligne.

Et là, pas de secret, c'est à vous de jouer. Deux maîtres mots : réactivité et convivialité. Vous allez devoir :

- Répondre aux demandes de renseignements
- Apporter des précisions sur le bien ou son environnement
- Confirmer les disponibilités
- Mettre à jour le calendrier des réservations
- Préciser les acomptes à verser

Le client voudra lire rapidement une réponse à ses questions. Répondez aux emails immédiatement ou dans la soirée qui suit au plus tard. Si vous attendez 48h pour répondre, il sera déjà chez le concurrent ! Pour gagner du temps et donc de l'énergie et de l'argent, n'hésitez pas à enregistrer des messages types efficaces que vous n'aurez plus qu'à envoyer en un clic.

N'oubliez pas d'être convivial et professionnel. Dans ce type de location, le rapport humain est primordial.

Si vous êtes inscrit sur différents sites internet de location, pensez à synchroniser les calendriers ! Rien de plus agaçant pour un locataire qui a sélectionné votre bien affichant une disponibilité que de se voir répondre que finalement, le bien n'est pas dispo ! Il perd du temps. Vous aussi. Et personne n'est content.



Et c'est surtout qu'il ne viendra pas louer chez vous la prochaine fois... C'est une perte sèche pour vous, en argent mais aussi en image. Ce point est d'autant plus important que sur certains sites de réservation, vous n'avez pas le droit d'annuler une réservation. Chez Airbnb, votre annonce est déclassée au bout de plusieurs refus ! Soyez donc vigilant.

### Astuce pratique

Pour ne pas être esclave de ces calendriers, il existe des plateformes qui vont vous faciliter la vie, en les synchronisant pour vous. Cela vous évitera de vous prendre la tête : [www.xotelia.com](http://www.xotelia.com) ou [www.bookingsync.com](http://www.bookingsync.com)

Une fois la réservation confirmée, demandez le paiement de la location. C'est un avantage à la location classique : vous êtes payé avant, et évitez ainsi les loyers impayés qui effraient tant les propriétaires. Si le locataire ne paie pas, il ne loue pas, c'est simple et sécurisant pour vous !

### L'accueil

L'accueil du locataire est un point essentiel. Cet accueil doit être irréprochable, professionnel et convivial.

Les horaires d'arrivée du locataire doivent être encadrés mais souples. Il n'est pas à l'abri d'un bouchon sur l'autoroute ou d'un retard d'avion. C'est à vous de vous adapter et de trouver des parades en cas de besoin. Préférez préciser « Arrivée prévue entre 17h et 20h plutôt que « 18h pétantes ». Rien de plus désagréable pour un locataire qu'être mal reçu ou stressé alors qu'il vient peut-être de faire des heures de route. La première impression doit être accueillante et chaleureuse.

Votre logement doit être d'une propreté étincelante. Sanitaires, éviers, aucune poussière ; tout doit être absolument nickel. En plus du linge de lit, pensez à mettre du linge de bain propre à disposition.

Faites-lui visiter le logement, délivrez-lui les informations nécessaires, montrez-lui le fonctionnement des appareils ménagers ou de la TV et donnez-lui le code WIFI.

Pour le paiement, il a normalement été effectué au moment de la réservation du bien.



## Le départ des locataires

Au moment du départ, vérifiez avec le locataire l'état du logement et récupérez les clés.

Ayez toujours à l'esprit de lui demander si tout s'est bien passé. Si certains points négatifs sont relevés : ne vous vexez pas. Au contraire, prenez en compte la remarque pour résoudre le problème et ainsi avancer vers plus d'excellence !

Si vous voyez que le locataire est satisfait, invitez-le à laisser un commentaire positif sur son séjour via le site de réservation qu'il a utilisé. Ces appréciations sont essentielles. Elles rassurent les futurs locataires et mettent en avant votre bien par rapport aux autres. Plus vous aurez de commentaires positifs, plus votre annonce attirera le regard et plus vous aurez de locataires, c'est un cercle vertueux qui vous amènera vers le succès.

Vous n'êtes évidemment pas à l'abri d'un locataire mécontent. Si c'est le cas, ne le laissez jamais partir sur une mauvaise impression : proposez-lui de lui rembourser tout ou partie de son séjour en fonction du préjudice qu'il estime avoir subi. Mieux vaut faire une croix sur les 120 euros des deux nuits passées plutôt que d'avoir dix clients potentiels qui vous filent sous le nez à cause d'un commentaire négatif !

Toutefois, il n'est pas toujours facile d'être présent au moment de l'arrivée ou du départ du locataire, et l'objectif est de rester libre et maître de son temps et de son argent. Il est aisé de trouver des astuces pour déléguer cette tâche tout en garantissant un service irréprochable. Vous pouvez lui proposer de laisser les clés dans la boîte aux lettres ou sympathiser avec le commerçant du coin chez qui il laissera les clés, mais l'avancée en matière de nouvelles technologies pourrait bien vous faciliter la tâche.

Si les serrures électroniques existent depuis longtemps notamment dans le domaine hôtelier, les serrures connectées débarquent en France. Des modèles tels que Lockitron ou Goji proposent différents modes de communication sans fil (wifi, bluetooth). Plus besoin de clefs, votre smartphone suffit! Via une application à télécharger sur votre mobile, vous gérez l'ouverture et la fermeture des portes de votre logement. Vous n'avez qu'à partager l'application et le code d'accès avec le locataire, et le tour est joué. Il faut compter entre 300 et 500 euros pour cette serrure du futur. Je trouve ce système ingénieux mais pensez toutefois aux personnes âgées susceptibles de louer votre logement et qui seront peut-être rebutées par le système... Dans ce cas, peut-être vaut-il mieux opter pour des serrures à codes. Ce type de serrure est un boîtier à poser sur la porte, muni d'une série de lettre et de chiffres. Vous définissez un code que vous donnez au locataire et il peut ainsi entrer et sortir à sa guise. Il faut évidemment en changer régulièrement entre deux locataires. Ce système coûte entre 100 et 300 euros.

Vous pouvez aller plus loin dans la délégation de tâches en confiant l'accueil et le départ des locataires à une agence spécialisée. Evidemment cela engendre des frais supplémentaires qui grignotent votre cash-flow, nous ne vous conseillons donc pas de le faire dès le départ ou pour seulement 2 ou 3 biens. Ce système devient intéressant quand on a plusieurs biens en location courte durée à gérer. Vous pouvez alors déléguer cette tâche à une société de conciergerie. Ou trouver des personnes compétentes sur [jemepropose.fr](http://jemepropose.fr).

Pour vous assurer qu'elle fait un bon travail, envoyez un ami jouer les clients mystère et relever tous les points à améliorer!

Comme vous le constatez, les astuces et les systèmes ne manquent pas pour que vous ne deveniez pas esclave de votre activité tout en assurant un maximum de liberté et de confort au locataire.

Il existe même quelques secrets pour rendre le séjour inoubliable et multiplier les demandes de location!



## CODE PROMO RÉSERVÉ AUX MEMBRES DU CLUB

La société de conciergerie Welkeys nous a contacté. Nous avons négocié une offre pour les membres du Club. Pour toute souscription à leur formule Premium, vous bénéficiez d'une réduction de 50% sur le premier mois d'abonnement.

Welkeys Premium vous permet de déléguer entièrement la gestion de votre location courte durée. L'équipe Welkeys s'occupe d'optimiser et de mettre en ligne votre annonce de location. Vous n'aurez plus besoin non plus de vous rendre

disponible pour le ménage, pour accueillir les voyageurs ou pour l'état des lieux de sortie.

Ce service se rémunère via une commission de 20% sur le loyer que vous percevez.

Nous ne l'avons pas testé, nous ne pouvons donc pas vraiment vous recommander cette société.

Mais si vous souhaitez la tester, [cliquez ici](#) et indiquez le code promo OBJECTIF10 lors de votre estimation gratuite.

## Astuces pour doper la rentabilité

### Un ménage irréprochable

Le ménage de la location doit être irréprochable. C'est un point absolument primordial. Ayez tout le matériel nécessaire à disposition dans le logement, afin de ne rien oublier et de ne pas avoir à transporter trop de choses. D'autre part, le locataire sera content de l'avoir à disposition en cas de besoin.

Vous devez avoir :

- Un aspirateur
- Une serpillère
- Un balai et une pelle balayette
- Un jeu de chiffons microfibre
- Un attrape-poussière
- Des produits d'entretien (eau de javel, produit nettoyeur, lave vitre)
- Des sacs poubelle de rechange

Pour gagner du temps, ayez toujours plusieurs jeux de draps et parures de lit, de torchons et de serviettes de bain.

Si l'entretien est trop chronophage : déléguez ! Cela mordra un peu sur votre rentabilité, mais le temps gagné sera utilisé à mettre votre bien en avant et engendrer de nouvelles réservations. En plus, vous donnerez du travail à quelqu'un ! Tout le monde sera gagnant. Pour trouver la perle rare, faites jouer vos relations ou allez sur des sites tels que [www.je-mepropose.com](http://www.je-mepropose.com) ou [www.leboncoin.com](http://www.leboncoin.com). Dans les critères de sélection, veillez à ce que le travail soit évidemment bien fait, mais aussi que la personne soit disponible pour effectuer le ménage entre deux locataires.

N'hésitez pas non plus à engager en extra des femmes de ménage des hôtels du coin... elles ont la technique et l'efficacité.

### Les petits plus qui feront toute la différence

La décoration du logement doit être soignée, et le confort du locataire optimisé à son maximum.

Tout doit être pensé pour lui rendre le séjour inoubliable, lui offrir une expérience tout à fait à part ! Vous pouvez être ainsi sûr qu'il en parlera autour de lui.

Rien ne doit être négligé pour son confort au quotidien et en toutes circonstances :

- Fournissez IMPERATIVEMENT une connexion WIFI gratuite (à vous de répercuter le prix dans le montant de la nuitée).
- Fournissez une TV récente avec un accès à un bouquet de chaînes éclectiques.
- Laissez un adaptateur international pour les prises, cela ravira la clientèle étrangère.
- Agrémentez votre logement d'une bibliothèque bien garnie pour tous les goûts (Romans, BD, livres pour enfants, thrillers).
- Laissez en évidence quelques magazines en français ou en anglais sur la table basse.
- Faites de la récupération, ou allez au vide grenier de votre quartier et récupérez quelques jeux de société de base (MONOPOLY, SCRABBLE, Pictionary, UNO). Les jours de pluie, vous ferez la différence... Un jour de déluge en Haute-Savoie, je regardais mes enfants tourner comme des lions en cage dans le chalet en me maudissant d'avoir oublié les jeux de société à la maison. Vous n'imaginez pas mon soulagement en ouvrant un placard du salon, rempli de jeux ! C'est un petit plus, mais j'ai recommandé cette location à mon entourage rien que pour ça, car le loueur avait pensé à ce genre de détail !
- Laissez quelques parapluies dans l'entrée, le locataire appréciera s'il doit sortir par temps de pluie !
- Dans la cuisine, laissez en évidence une trousse de premier secours et les numéros d'urgence. En cas de pépin, le locataire appréciera votre geste prévenant.
- Si le locataire a fait longue route, il n'a sûrement pas envie de faire immédiatement un tour au supermarché. Prévoyez lui un nécessaire « de survie ». Survie ménagère : éponge, liquide vaisselle, sac poubelle propre, rouleaux de papier toilette. Et « survie alimentaire » avec par exemple de quoi pouvoir se préparer un café ou un thé le lendemain matin.

- Ne lésinez pas sur la qualité de la literie ! Rien de pire que de passer une mauvaise nuit et se réveiller le dos en compote... Optez pour un sommier, un matelas et des oreillers de très bonne qualité. Pensez également à installer un canapé lit dans le salon pour optimiser le nombre de couchages disponibles. Là encore, ne prenez pas l'entrée de gamme : il sera très souvent utilisé, l'usure sera importante et rapide, alors autant investir dans du matériel qui non seulement durera plus longtemps mais en plus sera plus satisfaisant pour les locataires.

## La petite attention fait de vous un hôte d'exception !

Raisonnez « satisfaction client » et optez pour une qualité humaine qui fait la différence : l'empathie.

Pensez à ce que vous, vous aimeriez trouver en arrivant dans une location courte durée et faites un cadeau de bienvenue à votre locataire. Car n'oubliez pas : sans locataires, pas de rentrées d'argent ! Vous avez tout intérêt à les chouchouter.

Cela peut être :

- Une bouteille de vin d'un vigneron de la région (un jour j'ai loué une maison en Toscane et j'ai été charmée par l'attention de l'hôtesse qui nous avait accueillis avec une bouteille de Montepulciano)
- Une petite douceur régionale (Calissons, Bêtises, Cannelés)
- Un bloc note et un stylo à votre effigie (si vos locataires sont surtout là pour affaires)

Mais vous pouvez également disposer un petit nécessaire de toilette dans la salle de bains par exemple.



Laissez en évidence les brochures de (bons) restaurateurs livrant à domicile ou de la pizzeria du coin qui calmera la fringale inévitable après une longue route.

Enfin, si votre bien est situé dans une région touristique, laissez à disposition un ensemble de brochures des sites à visiter, une carte de la ville et des réseaux de transport en commun.

Vous pouvez créer un classeur regroupant les coins à voir ou les visites à faire que seuls les locaux connaissent. C'est généralement très apprécié !

En montagne, vous avez parfois des randonnées fantastiques à faire que vous ne trouvez dans aucun guide ! Seuls les montagnards connaissent. Alors, quand ils vous donnent l'info, vous avez un sentiment d'exclusivité qui fait toute la différence !

Déléguiez certains travaux pour être réactifs et performants. Le chauffe-eau lâche dans l'appartement ? Il est impensable de laisser les locataires dans une telle situation. Mais si vous êtes au travail, difficile pour vous de vous déplacer. C'est pour cela qu'il est important de vous constituer un réseau d'artisans et de personnes capables de vous dépanner rapidement, efficacement et au moindre coût. En déléguant les travaux de réparation et le ménage, vous vous dégagez du temps pour vous concentrer sur la stratégie de location de votre bien.

La location de courte durée est une activité très rentable. Les rentabilités atteignent facilement plus de 30% ! Cette rentabilité exceptionnelle le sera d'autant plus si vous y mettez de l'humain et de l'empathie pour fidéliser votre clientèle.

Mettez-vous à la place du locataire, écoutez ses remarques et suggestions pour avancer et soyez toujours à l'affût des nouvelles tendances et habitudes de « consommation ».

Vous pouvez ainsi être certain de dégager une rentabilité suffisante pour vous faire gagner progressivement votre totale indépendance !

### Sources :

- [www.lesechos.fr/16/11/2012/LesEchos/21314-153-ECH--sci-et-location-meuble---attention-danger--.htm#WKlpkemQH1jM91lz.99](http://www.lesechos.fr/16/11/2012/LesEchos/21314-153-ECH--sci-et-location-meuble---attention-danger--.htm#WKlpkemQH1jM91lz.99)
- [www.loueur-efficace.com](http://www.loueur-efficace.com)
- [www.loueur-courte-duree.fr](http://www.loueur-courte-duree.fr)
- [www.pro.parisinfo.com](http://www.pro.parisinfo.com)
- [www.eldorado-immobilier.com](http://www.eldorado-immobilier.com)



# Transformer un mauvais investissement en machine à cash

Investir c'est bien, mais si votre location ne vous rapporte pas de quoi rembourser vos échéances de prêt, ça n'a guère d'intérêt. Votre objectif est de réaliser des investissements dégagant assez de cash-flow pour franchir à chaque fois une étape supplémentaire vers votre indépendance financière. Si vous avez fait un investissement pour lequel ce n'est pas le cas, il faut redresser la barre immédiatement. Pour cela, il existe diverses stratégies.

Nous avons décidé de passer au crible les solutions existantes pour sortir d'un investissement tout mou et le transformer en un investissement enfin rentable.

## La revente

La solution la plus radicale consiste à vendre le bien.

Vous l'aurez compris: si vous optez pour la revente, l'objectif est de stopper l'hémorragie, pas forcément de faire la plus-value du siècle. Toutefois, inutile de vous précipiter et de casser les prix.

Définissez un prix de vente correct et dans les prix du marché locatif du secteur. Pour cela, faites appel à différentes agences immobilières pour qu'elles effectuent une estimation du bien. Cela vous permettra d'avoir une fourchette de prix. Faites

également un tour sur des sites comme LeBonCoin pour prendre la température du marché immobilier autour de vous.

## Si un locataire occupe déjà votre logement

Si vous voulez vendre votre logement libre de tout occupant, vous allez devoir attendre la fin du bail du locataire en place et lui signifier son congé six mois avant la fin du bail en invoquant le motif de la vente. Votre locataire bénéficie de ce que l'on appelle un droit de préemption, c'est-à-dire qu'il bénéficie de la priorité pour acheter le logement avant tout autre acquéreur.

Cela peut paraître évident mais j'ai été de nombreuses fois confrontée à des locataires qui m'ont interpellée en me disant « Le jour où vous souhaitez

vendre, parlez-en nous! On adore cet appart et on serait preneur! »

Avoir l'acheteur potentiel déjà en place, c'est une opportunité!

S'il n'est pas prêt à acheter, il devra quitter le logement au terme du bail.

Mais vous pouvez vendre votre bien avec un locataire déjà en place. En effet, un investisseur potentiel sera d'autant plus intéressé par votre bien si un locataire est déjà en place et qu'il constate que celui-ci est fiable. Pour lui, c'est du pain béni!

En revanche, un tel cas de figure décourage l'immense majorité des acheteurs: les acheteurs traditionnels, qui achètent pour vivre dans le bien.

## Si la location est vide

Il n'y a alors aucune contrainte pour vendre le bien. Pour le vendre au mieux, effectuez les travaux de rafraîchissement nécessaires: peintures, menues réparations. C'est indispensable si vous souhaitez que votre bien se vende rapidement et au juste prix. Ensuite prenez de jolies photos et mettez-le en vente sur différents sites. Parlez-en aussi autour de vous et mettez des affiches dans les commerces à proximité.

Si, dans l'intervalle entre le départ du locataire et la vente du bien, vous avez du mal à joindre les deux bouts, demandez au banquier une franchise totale ou partielle des échéances de prêt. En franchise totale, vous ne paierez que l'assurance du prêt. En franchise partielle, vous paierez les intérêts et l'assurance mais pas le capital. Le banquier préférera vous accorder ce genre de franchise plutôt que de voir des échéances impayées.

La vente est donc une solution radicale pour vous débarrasser d'un bien qui ne vous rapporte pas ou peu. Mais avant de franchir ce pas définitif, d'autres solutions existent et vous avez tout intérêt à les envisager. Ne perdons pas de vue que votre objectif est d'être rentable.

Tout le monde a le droit de faire des erreurs. Quand un PDG connaît une baisse des ventes, son premier réflexe n'est pas de vendre la boîte... il réoriente sa stratégie. Et vous, vous êtes comme un capitaine à bord de son navire: vous avez pris une mauvaise direction mais vous avez la barre entre vos mains, à vous de changer de cap!

## La renégociation

Commencez par analyser votre crédit immobilier contracté pour l'achat du bien. Peut-être y a-t-il des changements significatifs à envisager. Des changements, qui, mine de rien, peuvent vous faire économiser quelques centaines d'euros par mois.

### La durée du crédit

Quelle durée initiale aviez-vous souscrit pour votre crédit? Bien souvent, en matière d'investissement locatif, les banques cherchent à vous faire partir sur une durée de crédit de 15 ans maximum. Mais ça n'a pas de sens! Prenez RDV avec votre banquier et demandez-lui une simulation pour rallonger la durée de votre prêt. La différence peut être significative.

Exemple: il y a 5 ans vous aviez emprunté 100 000 euros sur 15 ans au taux de 4%. Les mensualités sont de 740 euros. Cinq ans plus tard, votre capital restant dû est de 73 000 euros et vous en avez encore pour 10 ans. Si vous allongez la durée de cinq ans, vos mensualités passent à 540 euros! Une différence de 200 euros! C'est loin d'être négligeable et cela va venir directement impacter votre cash-flow.

### Le taux du crédit

Vous pouvez également renégocier le taux d'intérêt du prêt. Ils n'ont jamais été aussi bas, vous avez donc tout intérêt à étudier l'impact d'un changement de taux. Ceci étant, procédez prudemment sur ce registre.



Si votre taux d'intérêt est de 4,5% vous avez évidemment intérêt à envisager une négociation puisqu'ils avoisinent aujourd'hui les 1,5%.

Ceci dit, ne rêvez pas outre mesure... La banque ne vous accordera pas un taux tel qu'il serait si vous souscriviez le prêt aujourd'hui. Vous aurez plutôt droit à du 2,5% plutôt que du 1,55%. Pour arriver à ce taux, il faudrait vous faire racheter le prêt par une autre banque. Mais le calcul doit être fait avec attention, car en cas de rachat par un établissement extérieur, la banque vous demandera des indemnités de remboursement anticipé. Ces indemnités ne peuvent dépasser l'équivalent de 6 mois d'intérêts sur la somme remboursée et sont plafonnées à 3% du capital restant dû.

Par exemple, sur un emprunt de 100 000 euros sur 15 ans au taux de 4,5%, l'indemnité de remboursement anticipé peut monter à 1 980 euros selon le moment du rachat.

Enfin, rien ne vous empêche de négocier avec votre banque le taux ET la durée du crédit. Cela peut largement vous faire gagner en cash-flow tous les mois si vous êtes trop tendu sur ce registre.

N'allez pas voir votre banquier avec une attitude négative et perdante du style: « J'ai besoin de renégocier mon prêt car j'ai fait un mauvais investissement et je ne m'en sors pas... ». Cela aura tendance à le paniquer et lui faire allumer les warning en mode Alerte rouge! De plus, cela risque de griller vos chances d'acquiescer un autre bien. Imaginez sa tête la prochaine fois que vous lui parlerez d'investir dans l'immobilier...

Allez plutôt à la négociation avec un argumentaire constructif et étudié: « Afin d'augmenter la rentabilité de mon investissement et dans l'objectif de profiter du contexte actuel en terme de taux, j'ai procédé à quelques calculs et je pense que nous aurions tout intérêt à renégocier mon prêt. En effet, si la renégociation aboutit, cela me permettra de dégager 200 euros de plus par mois, dont une partie pourrait être placée sur mon compte X ». Là, le banquier est face à un pro, il est rassuré et vous lui offrez la perspective de quelques placements. Il sera donc dans de bien meilleures conditions de négociation!

Une fois cette stratégie engagée, vous pouvez également analyser l'impact d'un changement de destination de votre location. Vous allez être étonné de constater qu'en sortant un peu des sentiers battus, votre bien peut dégager une rentabilité incroyablement plus élevée.



## Le changement radical de stratégie

Jusqu'à maintenant vous mettiez votre bien en location dite « classique »: un locataire solvable, un bail de trois ans et, au terme, on repart pour un tour.

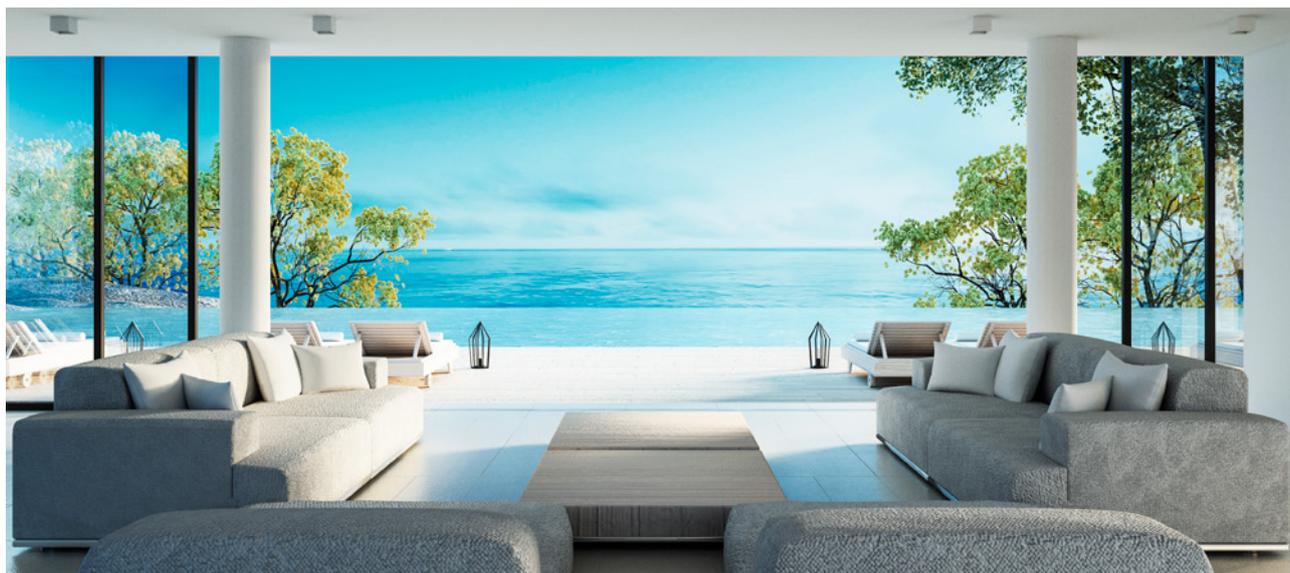
Mais si votre investissement vivote sans vraiment dégager de cash-flow, ou pire si vous en êtes de votre poche, changez de stratégie! Le but en investissant n'est pas de se retrouver dans quelque chose de pénible, d'angoissant ou de tout juste à l'équilibre... Le but est d'engranger suffisamment de cash-flow pour continuer à investir et aboutir rapidement à l'indépendance financière.

Si votre investissement connaît une période difficile ou si vous vous êtes trompé, ce n'est pas grave, tout le monde a droit à l'erreur. En revanche, vous n'avez pas le droit de rester sans rien faire à regarder votre investissement stagner. Vous devez réagir et trouver les solutions qui boosteront votre rentabilité.

### Mise en location courte durée

Cela n'a l'air de rien mais la mise en location de courte durée, appelée aussi location saisonnière est un formidable « boosteur » de rentabilité.

En effet, en offrant une véritable location meublée mais sur de courtes durées, proche de ce qu'offrirait un hôtel, vous allez louer beaucoup plus cher qu'en location classique. Normal, puisque vous apportez un service plus important!



Prenons un rapide exemple: vous avez un T2 en location classique sur Rouen. Si on observe le prix des locations à critères égaux, ce bien se loue environ 520 euros par mois s'il est proche du centre. En étudiant le prix des nuitées pour un même type de bien dans le centre de Rouen, je constate que le prix moyen à la nuitée est de 80 euros. En admettant que le taux de remplissage de votre logement soit de 70%, vous êtes à 1 680 euros de loyer mensuel! Vous faites plus que tripler votre loyer! C'est incroyable!

Comment passer d'une location classique à une location de courte durée?

Si un locataire est déjà en place, la situation va être un peu plus délicate puisque vous devez attendre la sortie du locataire pour changer la destination du bien. Impossible de résilier en cours de bail.

Vous devez donc attendre la fin du bail et signifier le non renouvellement du bail avec une période de préavis. Le délai de préavis est de six mois en location vide et de trois mois en location meublée.

Le congé peut être signifié au locataire selon les trois modes suivants:

- Par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.
- Par acte d'huissier ;
- Par la remise en main propre contre récépissé ou émargement.

Sont donc exclus les courriers simples ainsi que les télécopies, emails ou... sms!

D'une part, vous devez attendre la fin du bail et d'autre part, votre décision doit être motivée... La loi limite à trois les motifs de congé:

- La reprise dite « personnelle » du logement c'est-à-dire que vous allez l'habiter ou le faire habiter par un membre de votre famille. Vous devez mentionner dans le courrier le nom et les coordonnées de la personne de votre famille qui habitera le logement.
- La vente du logement
- Un motif légitime et sérieux qui peut être: paiement irrégulier des loyers, reprise pour motifs professionnels, troubles du voisinage ou encore modification de destination de l'immeuble.

Vous ne pouvez donc pas donner congé au locataire juste parce que cela vous chante et que son bail arrive à expiration! Il faut que son bail arrive à expiration ET respecter une des trois conditions précitées.

En revanche, si le logement est vide, aucun obstacle pour passer en location de courte durée. Vous devrez consentir à investir dans des meubles, une décoration et tout le nécessaire pour un logement de location en courte durée (voir notre dossier), mais le retour sur investissement peut se faire très rapidement!

Selon le logement (studio ou T2) j'évalue le coût de l'ameublement entre 2 000 et 5 000 euros maximum. Mais vous voyez que sur un bien loué habituellement 500 euros, vous pouvez atteindre 1 200 euros, votre investissement est rentabilisé en 3 à 7 mois seulement! Et ensuite, vous gagnez 700 euros par mois de cash-flow supplémentaire!

Autre possibilité: Si vous louez un studio meublé à des étudiants, vous pouvez également conclure des contrats de bail d'octobre à juin et mettre votre studio en location courte durée durant les mois de juin, juillet et août. L'étudiant est satisfait car il ne perd pas trois mois de loyer quand il retourne chez ses parents. Quant à vous, vous profitez ainsi d'une stabilité locative 9 mois de l'année tout en boostant votre investissement sur ces trois mois! Qui a dit qu'on ne pouvait pas avoir le beurre et l'argent du beurre?

De plus, si vous lisez notre dossier du mois, vous aurez toutes les astuces en main pour faire dégager une rentabilité explosive à votre bien.

## La Colocation

La colocation est une autre stratégie permettant à votre loyer de faire un bond intéressant et vous permettre ainsi de dégager un cash-flow digne de ce nom!

Prenons l'exemple d'un T4 de 80 m<sup>2</sup> en location sur Rouen. En moyenne, en location classique, le loyer est de 800 à 900 euros. Si le bien est mis en colocation, sachant qu'il y a trois chambres, et qu'en moyenne une chambre en colocation sur le secteur est à 400 euros: votre loyer passe de 900 euros à 1 200 euros!

L'image ancienne de la colocation doit être dépoussiérée. Aujourd'hui, compte tenu du contexte économique, social et immobilier, la colocation intéresse de nombreuses catégories socio-professionnelles: étudiants, seniors, parents célibataires, jeunes actifs. Toutes les catégories sont concernées! Certains y voient un intérêt économique car cela leur permet de bénéficier d'une plus grande surface pour moins cher, et pour d'autres il s'agit d'un véritable mode de vie « communautaire » alliant entraide et partage.

Et n'allez pas croire que la situation est plus compliquée pour vous! Le bail locatif peut rendre les colocataires solidaires du loyer grâce à une clause de solidarité. Par conséquent, si l'un d'entre eux ne paie pas, c'est aux autres de le faire... Cela engendre automatiquement une sorte d'autorégulation entre eux. Les problèmes de non-paiement de loyers sont donc rares.

Evidemment si vous disposez d'un studio, vous avez compris que le principe de colocation ne va pas s'appliquer. Pour pouvoir la proposer, votre bien doit être suffisamment grand et disposer de deux chambres minimum!

D'ailleurs, si vous souhaitez en savoir plus, ouvrez les yeux, il se pourrait bien qu'un prochain dossier soit consacré à ce thème!

D'autres solutions s'offrent à vous en fonction de la configuration de votre bien immobilier.

Par exemple, si vous disposez d'un garage ou d'une cave non utilisée par le locataire, pourquoi ne pas le louer? Les garages sont très recherchés et peuvent être loués entre 50 et 100 euros par mois selon votre zone d'habitation! Les caves peuvent également être recherchées pour entreposer des meubles entre deux déménagements par exemple. Pourquoi ne pas la rentabiliser en la proposant à la location?

Avez-vous des combles? Pourquoi ne pas les aménager afin d'agrandir le logement et donc mieux le louer?

Autre astuce: si votre logement est suffisamment grand, pourquoi ne pas entamer des travaux pour le diviser?

Les travaux représentent un investissement, certes, mais la rentabilité dégagée par trois studios plutôt qu'un seul F4 plus difficile à louer est à étudier très sérieusement... Le retour sur investissement peut être rapide et vous permettre de dégager enfin un cash-flow qui vous permette un effet de levier vers d'autres investissements encore plus fructueux!

Vous le constatez en nous lisant, les solutions sont nombreuses pour pallier un problème avec votre investissement. Vous pouvez même carrément renverser la tendance!

Alors, même si la situation vous angoisse, cela vaut la peine de prendre le temps de la réflexion.

Il n'y a rien de pire que d'agir dans la précipitation. Prenez le temps d'envisager toutes les possibilités en effectuant les calculs adéquats et en analysant la possibilité de réalisation. C'est seulement une fois que vous aurez en main tous les éléments factuels et chiffrés que vous pourrez prendre votre décision avec calme, recul et efficacité.





## Cas pratiques : location courte durée

Si vous n'êtes pas encore convaincu de l'intérêt de la location meublée de courte durée, voici quelques cas pratiques qui mettront en lumière l'incroyable potentiel de ce type d'investissement.

Vous allez voir concrètement que vous pouvez doubler voire tripler votre loyer avec des exemples réels trouvés sur internet.

J'ai choisi ici 4 villes. Elles ne sont pas nécessairement uniquement touristiques mais ce sont des villes dynamiques : tant sur le plan économique que sur un plan sportif ou culturel.

Nous allons donc tout simplement comparer la rentabilité et le cash-flow dégagé sur un même appartement selon qu'il est loué en location classique ou en location meublée courte durée.

Dans tous mes exemples sur la location courte durée, je prendrai en référence un taux de remplissage de 70% qui me semble être une moyenne tout à fait facile à atteindre. Et vous ne pourrez qu'exploser cette moyenne avec tous les conseils que nous vous avons donnés dans le dossier !

**Avertissement :** cette section d'étude de cas permet de voir comment lire une annonce rapidement, et comment orienter sa stratégie d'investissement.

La situation de chacun étant particulière, nous ne pouvons pas inclure ici l'impact de la fiscalité. Lorsque nous parlons de rentabilité nette, il s'agit de rentabilité nette avant impôts.

De même, ces études de cas ne comprennent pas les petits imprévus inévitables en immobilier. Pour rendre la lecture rapide et agréable, nous ne comptons pas les détails. Il s'agit de voir si le bien mérite une visite ou pas. Si « ça sent bon » ou pas.

Enfin, nous ne pouvons pas détailler les zones géographiques. Nous ne pouvons pas connaître toute la France. C'est à chaque investisseur de connaître ou d'apprendre à connaître la zone dans laquelle il souhaite investir, et la demande locative de cette zone.

## T2 à Grenoble



Nous avons ici un très joli T2 en plein centre de Grenoble 2<sup>ème</sup> et dernier étage sans vis-à-vis.

Situé dans le quartier Ampère, il est proche du centre et des transports en commun (bus, tram A, B et C), des commerces et des axes autoroutiers. La cuisine est déjà équipée et on constate que peu de travaux, à part de rafraîchissement, seraient à prévoir.

Il comprend :

- 48m<sup>2</sup> au total
- cuisine équipée ouverte sur la pièce de vie
- une chambre avec placard mural
- volets roulants électriques
- nombreux rangements
- salle de bain
- wc
- cave voutée
- interphone avec porte sécurisée
- chauffage électrique individuel

Bref, c'est un très beau produit, parfait pour une location courte durée.

Dans une récente étude menée par le cabinet PRO-COS en janvier 2017, Grenoble apparaît étant l'une des cinq grandes agglomérations les plus dynamiques de France!

Elle présente de nombreux avantages et attraits aussi bien pour des touristes que des voyageurs d'affaires et est extrêmement dynamique d'un point de vue culturel et sportif. Les événements sont nombreux et les besoins en locations de courte durée ont donc de beaux jours devant eux.

Comparons maintenant la rentabilité de ce type de bien si nous le louons de manière classique ou en courte durée :

	Location classique	Location courte durée
<b>Prix de vente</b>	128 000 Euros	128 000 Euros
<b>Frais notaire</b>	8 960 Euros	8 960 Euros
<b>Taxe foncière</b>	800 Euros	800 Euros
<b>Loyer mensuel</b> <b>Loyer par nuit</b>	650 Euros	75 Euros / nuits taux remplissage 70 % Soit : 1575 euros
<b>Rentabilité</b>	<b>5,4 %</b>	<b>14 %</b>
<b>Échéance de prêt</b>	630 Euros	630 Euros
<b>Cash flow</b>	<b>20 EUROS</b>	<b>945 EUROS</b>

Et tout cela, avant même d'avoir négocié le prix d'achat, ce qu'il faut impérativement faire évidemment !

Vous voyez comme le mécanisme est puissant ? **On transforme littéralement un investissement avec une rentabilité faible, en un investissement avec une rentabilité de 14 %** au bas mot et un cash-flow énorme de 945 euros par mois !

## 2 pièces avec terrasse à Nice

Ce beau 2 pièces est situé à Nice, tout près du parc des Miniatures.

Un arrêt de bus qui dessert le centre-ville est situé juste en bas de la résidence. Et la promenade des anglais est à 10-15 minutes de marche.

La résidence est équipée d'une grande piscine ensoleillée.

L'appartement fait 49m<sup>2</sup> et dispose d'une grande terrasse exposée au Sud-Ouest de 18 m<sup>2</sup>.

Il a été entièrement refait à neuf en 2013 et une douche italienne a été installée dans la salle de bains.



	Location classique	Location courte durée
<b>Prix de vente</b>	270 000 Euros	270 000 Euros
<b>Frais notaire</b>	19 800 Euros	19 800 Euros
<b>Taxe foncière</b>	950 Euros	950 Euros
<b>Loyer mensuel</b> <b>Loyer par nuit</b>	800 Euros	70 Euros / nuits taux remplissage 70% soit : 1 470 euros
<b>Rentabilité</b>	<b>3,5 %</b>	<b>6,5 %</b>
<b>Échéance de prêt</b>	1 420 Euros	1 420 Euros
<b>Cash flow</b>	<b>- 620 Euros cf négatif !</b>	<b>50 Euros</b>

Cet appartement semble parfait et les photos nous laissent rêveurs.

Toutefois, quelques calculs rapides nous permettent de voir qu'il n'est pas aussi attractif qu'il y paraît. En location classique, le cash-flow est négatif, à hauteur de -620 euros par mois! La situation s'améliore en location courte durée car la rentabilité augmente et le cash-flow devient positif.

En effet, le tourisme prend de l'importance à Nice lors de la saison estivale et l'appartement est donc beaucoup plus rentable à cette période. Veillez cependant à inclure dans vos calculs les périodes de l'année où Nice est peu fréquentée.

Ce n'est toujours pas l'idéal. Même si la rentabilité est déjà nettement supérieure, c'est typiquement le genre d'investissement qui peut vous mettre rapidement dans le rouge.

Si vous devez un jour repasser en location classique à cause d'une nouvelle loi, d'une décision de votre copropriété ou par confort, cet investissement sera alors une véritable ruine. 620 euros à sortir de votre poche tous les mois, ce n'est pas rien, d'autant plus si vous avez des travaux à effectuer.

**Il faut donc se méfier de ces appartements de rêve qui semblent rentables au premier coup d'œil. N'oubliez pas de prendre en compte tous ces éléments dans vos calculs !**

## T2 en plein Centre-Ville de Nantes

La ville de Nantes, dans l'Ouest de la France bénéficie également d'un centre-ville parmi les plus dynamiques de France ! Classée 6<sup>ème</sup> ville de France, elle est le pôle le plus actif économiquement du Grand Ouest ! Industrie, numérique elle est à la pointe de développement et de l'innovation. C'est donc une ville dans laquelle vous pouvez investir les yeux fermés.

En quelques minutes, j'ai trouvé ce charmant et coquet T2 ensoleillé en plein cœur de la ville et proche des lignes 2 arrêt 50 Otages ou ligne 3 arrêt Bretagne.

L'appartement est composé d'une entrée, une salle d'eau, une cuisine aménagée et équipée de plaques vitrocéramiques, un séjour sur parquet et poutres apparentes avec placard, une chambre.

Il bénéficie également d'un grenier au dernier étage et une petite annexe sur le palier de l'appartement.

Établissons ensemble un comparatif de ce bien



	Location classique	Location courte durée
<b>Prix de vente</b>	150 000 Euros	150 000 Euros
<b>Frais notaire</b>	10 500 Euros	10 500 Euros
<b>Taxe foncière</b>	577 Euros	577 Euros
<b>Loyer mensuel</b> <b>Loyer par nuit</b>	550 Euros	60 Euros / nuits taux remplissage 70% soit: 1 260 euros
<b>Rentabilité</b>	<b>4 %</b>	<b>9,6 %</b>
<b>Échéance de prêt</b>	603 Euros	603 Euros
<b>Cash flow</b>	<b>-50 Euros cf négatif!</b>	<b>657 Euros</b>

En location classique force est de constater que ce bien n'est finalement guère rentable: non seulement la rentabilité atteint péniblement les 4%, (même avec un prêt sur 25 ans). On ne parvient à dégager aucun Cash-Flow, au contraire on est de notre poche de 50 euros !

C'est typiquement le genre d'investissement que l'on fuit ou dont on souhaiterait se débarrasser.

Mais on constate qu'en passant le logement en location courte durée, on fait grimper en flèche la rentabilité à presque 10% et surtout, on dégage un cash-flow digne de ce nom. La perspective change complètement! **Vous voyez comment on peut transformer un investissement qui ne rapporte**

### **aucun cash-flow et grignote vos revenus en un investissement rentable.**

Encore une fois, ces calculs sont effectués avec un taux de remplissage de 70% seulement. Or avec toutes les astuces que nous vous avons délivrées, il y a fort à parier que vous dépasserez allégrement cette moyenne et ferez exploser votre rentabilité !

Prenons un dernier exemple, avec un studio cette fois-ci et dans une ville peu accessible en terme de prix pour un jeune investisseur.

Vous avez peut-être l'impression que je vous complique la tâche mais vous allez voir que rien n'est inaccessible à qui veut sortir de sa zone de confort et explorer toutes les pistes :

## Studio en plein centre de Bordeaux

Ce charmant studio situé en plein Bordeaux-centre dans un quartier calme a été entièrement rénové en 2014.

Il est à quelques mètres des accès trams A et B à 200 mètres et tous commerces à proximité (dont Centre commercial Auchan). Il est composé d'une kitchenette semi-séparée, équipée avec plaques électriques, hotte, réfrigérateur-top, machine à laver et mini four.

La pièce de vie est calme et ensoleillée.

Bordeaux est une ville très dynamique économiquement mais elle est également très prisée des touristes. Elle est également une ville universitaire. Bref elle réunit tous les ingrédients qui font d'elle une ville dans laquelle il fait bon investir. La demande locative en courte durée est très forte et ce, quelle que soit la période de l'année.



	Location classique	Location courte durée
<b>Prix de vente</b>	170 000 Euros	170 000 Euros
<b>Frais notaire</b>	11 900 Euros	11 900 Euros
<b>Taxe foncière</b>	700 Euros	700 Euros
<b>Loyer mensuel</b> <b>Loyer par nuit</b>	650 Euros	75 Euros / nuits taux remplissage 70% soit : 1575 euros
<b>Rentabilité</b>	<b>4 %</b>	<b>10,7 %</b>
<b>Échéance de prêt</b>	830 Euros	830 Euros
<b>Cash flow</b>	<b>-180 Euros cf négatif!</b>	<b>745 Euros</b>

Investir à Bordeaux, c'est s'assurer un joli patrimoine locatif.

Mais compte tenu des prix, on voit qu'en location classique, ce genre d'investissement serait réservé à un investisseur aguerri et capable d'injecter un apport important. C'est le seul moyen d'avoir ici une opération intéressante, sinon le cash-flow est largement négatif.

Mais pourquoi voir les choses de manière étriquée et penser que ce type de joli investissement serait réservé aux seuls investisseurs aguerries ?

Grace au formidable mécanisme de la location en courte durée, même un jeune investisseur peut accéder à ce type de bien. Non seulement y accéder mais en plus dégager un cash-flow conséquent et faire grimper la rentabilité à presque 11%.

D'autant que Bordeaux est une ville touristique, l'été, le prix des nuitées grimpent en flèche. Le calcul présenté ici se situe donc plutôt dans une fourchette basse. Vous imaginez le potentiel ? Ça laisse rêveur non ?

Avec ces quelques cas pratiques, vous voyez que vous pouvez cesser de rêver et passer à l'action !



# 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 Marina.

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

Je m'appelle Marina, j'ai 27 ans, je suis vendeuse dans une grande enseigne d'optique depuis 8 ans. Je vis en appartement à Perpignan dans le sud de la France avec mon copain. J'ai fait le choix de rester locataire pour l'instant afin de ne pas bloquer mon taux d'endettement.

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

Mes grands-parents avaient deux appartements en bord de mer dans une petite ville à côté de Perpignan. Quand nous étions petits, mes trois frères, ma

mère et moi allions passer les vacances d'été avec eux. Depuis quelques années comme mes grands-parents sont trop âgés et nous, tous trop occupés, les appartements ont été laissés à l'abandon. L'un d'eux est même devenu le débarras familial...

Bien que ces appartements ne soient pas équipés de chauffage, que la décoration date des années 60 et que l'électricité n'est pas aux normes, j'ai demandé à mes grands-parents si je pouvais aller vivre dans le moins encombré un moment pour ne pas avoir à payer de loyer.

Au bout de quelques mois j'ai réalisé que cet appartement avait beaucoup de qualités, que je m'y sentais bien, qu'il serait génial une fois rénové et qu'il avait du potentiel par rapport à son emplacement si un jour je décidais de le mettre en location. Je leur ai donc demandé si je pouvais leur acheter, ce qu'ils ont accepté avec plaisir car ils payaient des frais dessus alors qu'ils ne pouvaient plus en profiter.

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

J'ai donc acheté cet appartement à mes grands-parents en 2012, j'avais 21 ans. L'appartement était estimé par les agences immobilières entre 60000 et 70000 €. Après négociation, nous avons convenu de rester sur 55000€ pour que ce soit intéressant pour moi sans pour autant léser ma mère et mes oncles qui sont les héritiers.

Les travaux de rénovation étant estimés à 20000€, la banque m'a accordé un prêt de 75000 euros. Mais comme j'étais jeune et naïve et que je n'ai pas cherché à faire jouer la concurrence, j'ai fait de mauvais calculs et les travaux ont coûté plus cher que prévu (en plus d'être mal faits) donc au final j'ai dû faire un prêt consommation de 10000 € en plus !

Au final j'ai payé ce que j'avais économisé en faisant une bonne affaire grâce à ma famille... et j'ai galéré pendant quelques mois à découvert car je me retrouvais avec 550€ de prêt immo, plus 350€ de prêt consommation, sans compter les autres charges pour un salaire de 1600€ environ...

Tout ça ne m'a pas découragé, et lorsque j'ai commencé à louer j'ai pu rembourser ce prêt conso à la noix très rapidement et couvrir largement tous mes frais.

J'ai réalisé rapidement que même malgré les déboires du début cet achat restait quand même une super affaire. Il y avait tellement de demande, surtout en été, que j'ai pu augmenter les tarifs considérablement l'année suivante, et encore davantage l'année d'après.



Pour donner une idée, j'ai commencé à louer 600€ la semaine au mois d'août sans trop connaître le marché et 2 ans plus tard à la même période j'avais doublé ce tarif... Trois mois d'été rapportaient autant que 9 mois du reste de l'année, soit entre 6000 et 7000€! C'est là que j'ai eu envie d'acheter le 2<sup>ème</sup> appartement.

J'ai fait racheter mon prêt par une autre banque à un taux beaucoup plus bas et j'en ai profité pour emprunter à nouveau !

## Combien de biens gérez-vous aujourd'hui ?

Aujourd'hui j'ai 4 appartements dont 2 en cours de rénovation et un 5<sup>ème</sup> en cours de signature.

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

Les travaux sont toujours une grosse source de stress pour moi (et pour la plupart des gens) car ça ne se passe JAMAIS aussi bien que prévu: il y a toujours des mauvaises surprises, des surcoûts, des incompréhensions, du retard, des tensions avec les artisans, avec les voisins qui râlent à cause du bruit pendant leur sieste et qui menacent d'appeler la police...

Ah LES VOISINS... Ma 2<sup>ème</sup> plus grosse source de stress.

Mes locataires se plaignent régulièrement du bruit que font les différents voisins. Il y a l'alcoolique qui crie dans l'escalier en pleine nuit et casse la porte de l'immeuble, le sale gosse qui insulte son père à 6h du matin car il ne veut pas aller à l'école et les crados du dessus qui jettent leurs ordures par leur fenêtre...qui est au-dessus de la terrasse de l'un de mes appartements... que du bonheur.

C'est difficultés m'ont offert pas mal de nuits blanches et d'angoisses mais à force on s'y fait ! Et heureusement ça s'arrange toujours.

Les travaux se terminent un jour ou l'autre, il faut juste prévoir large et se dire que ça va foirer à un moment ou à un autre, comme ça au moins on n'est pas déçus ! Et pour les voisins un jour ils changent ou se calment ou ce sont les locataires qui s'en vont ou s'habituent aux désagréments. On ne peut pas tout contrôler de toute façon je l'ai bien compris...

## Quels sont vos critères de sélection pour acheter un bien immo ? (localisation, prix, rentabilité...) Ont-il évolués avec le temps ?

Pour moi le plus important c'est la proximité avec la mer, et le stationnement car ce sont ces questions-là qui reviennent avant chaque été: votre location est-elle proche de la plage et y a-t-il une place de parking, et puis forcément le prix d'achat est très important.

Après si je devais investir ailleurs que sur la côte je regarderais le cash-flow. C'est la seule chose qui m'importe: ce qu'il reste à la fin du mois une fois que j'ai payé tous mes frais. S'il reste moins de 300€ je cherche autre chose car c'est beaucoup de travail, de temps et d'énergie pour mettre tout en place donc j'essaie de faire des opérations les plus rentables possibles.

## Quels types de biens privilégiez-vous et pourquoi ? (garages, studio, meublé, pas meublé, à rénover ?)

J'ai une préférence pour les 2 pièces car un studio peut difficilement être loué à plus de 2 personnes alors que s'il y a une chambre, un couple et 2 enfants peuvent y passer des vacances: il suffit qu'il y ait un canapé lit dans le séjour.

Et la location meublée sans hésiter: si l'appartement est bien meublé et joliment décoré les locataires ont le coup de cœur sur le bien et il y a toujours de la demande. De plus, la fiscalité est beaucoup plus intéressante car on peut choisir le régime réel qui permet de déduire absolument tous les frais liés à l'investissement et de ce fait ne pas payer d'impôts pendant les premières années!

Je privilégie aussi les biens à rénover car ils sont:

- plus facilement négociables
- je peux agencer et décorer à mon goût
- tous les travaux et achats de meubles sont déductibles des revenus locatifs donc il n'y a que des avantages d'après moi.

Je n'ai pas encore eu l'occasion de m'intéresser aux parkings et garages mais je souhaiterais fortement me pencher sur la question car ce sont des investis-



sements qui peuvent être tout aussi rentables, tout en se passant des joies des travaux et des voisins!

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

Jusqu'ici j'ai réussi à gérer plus ou moins toute seule, mais difficilement car je travaille à temps plein 40h/semaine mais ça c'était avec 2 biens seulement à gérer... Cet été si tout se passe bien il y aura 5 appartements donc j'ai prévu d'embaucher un prestataire pour m'aider ou déléguer complètement à une agence si je trouve un tarif correct.

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

J'ai acheté tous mes biens en nom propre car pour chaque investissement j'ai expliqué à la banque que les appartements que je possédais déjà s'autofinanciaient largement et que cette fois-ci il s'agissait de l'achat de ma résidence principale afin d'obtenir de meilleures conditions (meilleur taux, pas d'apport, durée d'emprunt plus longue donc mensualité plus faible).

J'ai compris rapidement que les banques n'aiment pas financer les biens à but locatif donc j'ai rusé pour ne pas être bloquée bêtement.

Pour l'instant j'ai le statut fiscal de «loueur meublé non professionnel» qui me convient très bien car comme je l'ai expliqué plus haut je ne serai pas imposée pendant plusieurs années car je peux déduire toutes mes frais de mes revenus locatifs: frais de notaire, commission d'agence immobilière, frais de courtage, charges de copropriété, intérêts d'emprunt, assurances, travaux, meubles, box internet, taxes foncières, comptable et bien d'autres.

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

A part les 2 premiers appartements que j'ai achetés à ma famille, pour les autres j'ai cherché en regardant les annonces sur Le BonCoin et en consultant des agences immobilières comme n'importe qui.

### **Quel est le meilleur investissement que vous ayez réalisé ?**

Pour l'instant je dirai le 2eme apparemment car j'ai bénéficié du tarif «famille» mais cette fois je me suis mieux débrouillé pour les travaux et il est parfaitement rénové (contrairement au 1er). Il est très beau et plaît beaucoup donc il se loue donc vraiment très bien.

Mais le 5 ème appartement (celui que je signe à la fin du mois) est très prometteur, l'agent immobilier m'a trouvé un bien vraiment intéressant, qui une fois rénové, va faire un tabac !

### **Quel échec vous a le plus appris ?**

Tous !

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

Lisez plein de livres pour apprendre grâce aux expériences et conseils des autres... préparez bien votre coup mais pas trop non plus car de toutes façons, à

un moment donné, il faut se lancer ! Des erreurs il y en aura à tous les coups, mais ça s'arrange toujours. Ce qui ne nous tue pas nous rend plus fort !

### **Quel est le principal trait de votre caractère ?**

Optimiste (un peu trop parfois !)

### **Selon vous quel est votre principal défaut ?**

Très mal organisée.

### **Quel trait de caractère aimez-vous chez les autres ?**

L'assurance lors de la négociation et...

La ponctualité !!

### **Votre devise/votre leitmotiv ?**

Demain ça ira mieux !

### **Une anecdote avec un locataire ? (amusante, étonnante) Ou sur une visite ?**

Une nuit, le voisin ivrogne a décidé que mes locataires, une charmante famille de vacanciers Italiens, n'avaient pas à se garer sur la place de parking public qu'il s'était attribué.

Il a donc décidé de tambouriner à leur porte à 2h du matin en les insultant. Ne comprenant pas un mot de français, ils se sont cachés dans la chambre, terrorisés, et n'ont pas ouvert.

Le voisin prenant ce silence comme un affront, a dévalé l'escalier, a saisi la poubelle de la copropriété et a déversé son contenu sur leur véhicule !

C'est amusant à raconter maintenant, mais sur le coup ça ne l'était pas !

Je ne sais pas si ces braves Italiens reviendront séjourner dans mon havre de paix...

**Encore un grand merci à Marina de nous avoir accordé de son temps précieux et de nous avoir gentiment livré son parcours et ses conseils.**



# Questions des lecteurs

Guillaume répond à vos questions

Bonjour Guillaume,

*Merci pour ce premier numéro d'une longue série je l'espère !*

*Comment convaincre le banquier de nous suivre dans un projet d'investissement locatif, alors qu'on est soi-même locataire ?*

Emmanuel

Bonjour Emmanuel,

C'est tout à fait possible. De nombreuses personnes le font et je l'ai fait aussi.

Si un banquier vous répond que cela n'est pas possible, je vous conseille d'aller en voir d'autres.

Bonjour.

*Je projette d'investir dans des petites chambres de bonnes (9/10 m<sup>2</sup>) sur Paris. Pensez-vous qu'il faut prendre en compte le risque que peut-être d'ici quelques années le minimum de m<sup>2</sup> imposé pour pouvoir louer un bien soit revu à la hausse et du coup ces chambres ne pourront plus être louées en tant que telles ?*

Merci !

Nicolas

Bonjour Nicolas,

Oui, en effet, c'est un risque qu'il faut prendre en compte.

Il n'y a pas d'investissement sans risque, et on ne sait jamais ce que le législateur va inventer.

Toutefois, à notre connaissance, rien n'a été fait dans ce sens pour l'instant.

Bonjour Guillaume,

*Pour réaliser fiscalement une bonne affaire, je souhaiterais me lancer en achetant un bien à rénover. Mais comment bien évaluer le montant des travaux, la durée et surtout vaut-il mieux contacter chaque corps de métiers soi-même ou faire appel à un courtier en travaux ?*

*Merci d'avance.*

Flavien

Bonjour Flavien,

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

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

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

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

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

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

*Bonjour,  
J'aimerais avoir un de vos conseils, je suis en train de demander un financement pour un bien qui a été négocié bien en dessous du prix de marché. A l'heure actuelle, un bail est en cours pour encore 1 an et demi et le loyer est en dessous du prix de marché.*

*Le cash-flow est à la limite d'être négatif, la rentabilité nette est à peu près 3.90% pour ces 1 an et demi, mais après ajustement de ce bien, le cash-flow et la rentabilité nette de ce bien peuvent être excellents donc que me conseillez-vous ?*

Santino

Bonjour Santino,

Pour votre investissement, si vous estimez qu'il sera très rentable après cette période d'un an et demi, alors c'est une bonne idée.

Sachez toutefois que vous ne pourrez pas donner congé au locataire juste parce que son bail arrive à expiration.

Vous devrez d'une part attendre la fin du bail en respectant une période de préavis de 6 mois pour les locations non meublées et d'autre part votre décision devra être motivée... La loi limite à trois les motifs de congé :

- La reprise dite « personnelle » du logement c'est-à-dire que vous allez l'habiter ou le faire habiter par un membre de votre famille. Vous devez mentionner dans le courrier le nom et les coordonnées de la personne de votre famille qui habitera le logement.
- La vente du logement
- Un motif légitime et sérieux qui peut être: paiement irrégulier des loyers, reprise pour motifs professionnels, troubles du voisinage ou encore modification de destination de l'immeuble.

Vous pourrez proposer au locataire de s'en aller, par exemple contre une somme d'argent. Mais rien ne l'oblige à accepter.

Bonjour,

*Je voulais savoir s'il y avait un délai à attendre entre l'achat de deux biens ?*

Florian

Bonjour Florian,  
Il n'y a aucun délai à respecter entre l'achat de deux biens.

Bonjour,

*Est-ce que c'est judicieux de prendre un appartement dans un programme de promoteurs ?*

Mathieu

Bonjour Mathieu,

En règle générale, les promoteurs vendent au-dessus du prix du marché du neuf.

Or dès que vous avez acheté, votre bien n'est plus neuf et sa valeur devient tout de suite inférieure au prix que vous avez payé.

Achetez votre bien à un prix en dessous du prix du marché pour bénéficier d'une forte rentabilité.

Bonjour,

*Tout d'abord merci pour toutes ces informations que vous nous donnez, elles sont inestimables ! Je voudrais vous poser une question. Est-ce une bonne chose, est-ce rentable d'acheter un Mobil-Home et de louer un emplacement dans un camping 4 étoiles ?*

Raphaël

Bonjour Raphaël,

Sans connaître spécifiquement l'investissement dans les mobil-homes, je suppose que vous pouvez investir si c'est rentable.

Toutefois, un mobil-home est un bien périssable. Au contraire de l'immobilier, il ne va pas durer dans le temps et vous ne pourrez pas le transmettre à vos enfants.

Je vous recommanderais donc plutôt d'investir dans l'immobilier, par exemple des garages.

*Bonjour Guillaume, J'aimerais éclaircir un point avec vous. C'est à propos des 33 % d'endettement.*

*Mettons que j'achète un premier studio avec un remboursement de 200 euros par mois de crédit et qui me rapporte tous les mois 350 euros. La banque prend donc en compte 70% de 350 soit 245 euros.*

*Je gagne 1500 euros par mois donc mon taux d'endettement est de  $200 / (1500+245) = 11.4 \%$  jusque-là tout va bien !*

*En reprenant les mêmes chiffres, mon taux d'endettement arrive à 32% au bout du 3<sup>e</sup> studio.*

*Donc ça augmente je vais arriver à 33% rapidement et me retrouver bloqué ?*

*Et j'aimerais quand même investir tôt ou tard dans une maison donc je ne veux pas me retrouver bloqué avec un taux d'endettement de 33% sur 15 ans pour des studios...*

*J'aimerais avoir votre avis ?*

Kevin

Bonjour Kevin,

Avant tout, sachez que le taux de 33% n'est pas absolument obligatoire.

Sous certaines conditions, il est possible d'y déroger.

Une banque ne considère pas de la même manière l'endettement d'un client lambda qui veut acheter sa résidence principale et l'endettement d'un investisseur en série qui multiplie les investissements rentables.

En effet, elles accepteront de vous prêter même si vous dépassez le seuil de 33% d'endettement car vous posséderez déjà plusieurs biens immobiliers rentables en location.

En particulier, pour acheter votre résidence principale par la suite.

L'important sera de prouver votre sérieux, en gérant vos comptes proprement et en épargnant tous les mois.

Je peux notamment vous donner l'exemple d'investisseurs dont le taux d'endettement était à plus de 50% et qui ont obtenu de nouveaux prêts.

Bonjour,  
 Que pensez-vous du dispositif Pinel ?  
 Je sors d'un RDV avec un conseiller en patrimoine qui m'a vivement conseillé d'y recourir, mais je me méfie car impossible de faire du cash-flow positif mensuel avec ce dispositif... Au contraire, il implique une sortie de trésorerie.  
 Ce conseiller me décourage de chercher «la bonne affaire», impossible selon lui sinon «tout le monde le ferait déjà»... Les biens «en dessous du marché» sont selon lui confisqués en 24 h après parution de l'annonce immobilière par des organismes dont c'est le métier et qui sont capables de payer cash...  
 Que faut-il penser d'un tel discours ? Ces conseillers ont-ils des intérêts à vendre du Pinel selon vous ?

Merci par avance !

Yasmina

Bonjour Yasmina,

Rappelez-vous qu'en règle générale, plus c'est facile, moins c'est rentable.

Il est vrai que les bonnes annonces partent très vite, après environ 48h. Toutefois, des particuliers réussissent à faire de bonnes affaires.

Vous avez vu juste, les conseillers sont en effet commissionnés sur la vente de Pinel.

Et vous avez tout à fait raison, un tel investissement est généralement vendu au-dessus du prix du marché et votre cash-flow sera négatif.

Cela risque donc de grever votre capacité d'endettement pour une assez longue durée.

Bonjour !

Dans le cas où je devenais propriétaire d'un bien que j'habiterais pendant la semaine et que supposons je parviens à louer (en meublé courte durée) durant les week-end (partiellement ou totalement).

1) Cela représente un inconvénient juridiquement ou fiscalement parlant ?

2) En habitant ainsi ce bien en tant que résident principal, hormis les week-ends où je parviendrais à louer ce bien, l'exonération sur la plus-value s'applique-t-elle en cas de revente de ce bien ? (Si oui à partir de quel délai de détention ?)

David

Bonjour David,

1. Je ne pense pas que cela présente d'inconvénients.

Etant donné que vous souhaitez louer votre logement uniquement le week-end, soit moins de 4 mois par an, vous n'aurez aucune démarche à effectuer.

2. L'exonération sur la plus-value sera en effet bien valable puisque ce sera votre résidence principale.

Il n'y a pas de condition légale de durée minimale d'occupation des lieux.

Bonjour,

J'ai contracté un prêt immobilier pour l'achat de ma résidence principale avec ma conjointe. Notre endettement avec ce nouveau contexte est du coup fortement impacté avec 28%.

Du coup, ma question est simplement de savoir si notre situation reste acceptable pour un banquier de nous accompagner sur un premier investissement.

Merci d'avance pour votre retour et encore bravo pour votre travail !

Vivien

Bonjour Vivien,

Oui, c'est possible.

En effet, ce sera moins évident que si vous n'aviez pas de crédit pour votre résidence principale, mais c'est faisable.

Je vous conseille d'aller voir plusieurs banquiers et de voir combien ils sont prêts à prêter.

Veillez à prendre en compte les loyers que vous percevrez avec un investissement locatif et à bien le présenter à la banque.

Bonjour Guillaume,  
 Pour obtenir un prêt immobilier pour investir, vaut-il mieux se comporter en «bon père de famille en cdi qui remboursera tranquillement son prêt toute sa vie» ou avouer vouloir faire de l'investissement locatif pour se constituer un patrimoine ? Les deux cas de figure seraient-il envisageables ? Lequel aurait plus de chances ?

Franck

Bonjour Franck,

Dans le cadre d'un premier investissement, vous avez en effet tout intérêt à vous comporter comme un bon père de famille pour obtenir votre premier prêt.

Montrez-vous prudent et sérieux, cela rassurera la banque.

Toutefois, une fois ce premier investissement réalisé, vous pourrez dire à la banque que vous faites des investissements locatifs et montrer qu'ils sont rentables.

Bonjour,

Quelle durée de remboursement de crédit faut-il privilégier ? 15 ou 20 ans ?

Xavier

Bonjour Xavier,

Vous avez tout intérêt à privilégier un crédit sur 20 ans plutôt que sur 15 ans.

Car vous aurez davantage de cash-flow pour un prêt sur 20 ans que sur 15 ans.

Bonjour,

Pouvez-vous me préciser dans le cadre d'une SCI à l'IS en combien d'année nous pouvons amortir le bien ?

Yvan

Bonjour Yvan,

Dans le cadre d'une SCI, vous pouvez amortir le bien sur 30 ans.

Il s'agit donc simplement de diviser le prix d'achat de votre bien par 30 pour obtenir votre amortissement annuel.

Bonjour, je m'appelle Luigi et je compte me lancer cette année dans l'immobilier locatif.  
 Mon interrogation est la suivante : je compte investir ailleurs que dans ma propre ville parce que ça coûte assez cher et parce que mon budget d'emprunt est faible.  
 Le secteur de Saint-Etienne qui est proche de chez moi me paraît intéressant, parce que les prix sont bas, mais comment vérifier le secteur, l'emplacement et surtout savoir s'il y a de la demande parce que je ne suis pas du coin et que tout le monde me dit que c'est risqué d'investir là-bas ?

Bonjour Luigi,

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

Vous devez apprendre à connaître le secteur. Y passer un peu de temps, vous renseigner.

Concernant le bien, vous pouvez demander à le visiter à plusieurs moments de la journée.

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

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

Bonjour,

*Je suis entrepreneur en SARL et je souhaiterais me lancer dans l'immobilier.*

*Seulement emprunter pour un TNS (travailleur non salarié) me semble a priori assez compliqué. Déjà que je n'arrive pas à avoir un simple découvert autorisé sur le compte de la boîte.*

*Quelles sont les astuces pour contourner le problème ?*

*Est-ce que si on passe en SCI avec plusieurs associés qui peuvent eux avoir un peu de bien perso, ou des revenus cumulés plus importants en fait partie (je pense peut-être m'associer avec mon frère et ma sœur qui ont tous les deux un CDI avec un bon salaire, et mon père qui a du patrimoine) ?*

Benoît

Bonjour Benoit,

Oui, exactement, c'est une bonne solution ! Si vous créez une SCI avec les membres de votre famille qui sont en CDI avec de bons salaires, vous allez contourner ce problème.

La banque prend en compte la capacité de l'ensemble des actionnaires à faire face au crédit, sans forcément différencier les situations de chacun des associés.

Car le prêt est au nom de la SCI mais ce sont les associés qui en sont cautions solidaires.

Bonjour,

*Si on change de banque à chaque emprunt, les banques suivantes ne risquent-elles pas de voir notre « infidélité » d'un mauvais œil ?*

Céline

Bonjour Céline,

Pas vraiment, c'est la loi du marché. Les banques comprennent généralement les changements et elles sont souvent ravies d'accueillir un nouveau client.

*Bonjour Guillaume,  
Je constate comme vous que plus c'est facile, plus on surpaye le bien !  
Est-ce que les biens les plus rentables sont forcément ceux qui ont au moins un défaut réhibitoire ?  
(C'est ce que je constate à la lecture des annonces en général)  
Autrement dit, est-il illusoire de chercher un bien idéalement situé, avec une belle vue, rénové et rentable ?*

Cyril

Bonjour Cyril,

Vous avez raison, c'est souvent ainsi que cela se passe.

Néanmoins, il faut veiller à différencier :

- les bonnes affaires à l'achat : si vous payez le bien en dessous du prix du marché.
- les bonnes affaires à la location : louer au-dessus du prix du marché grâce à diverses solutions comme la location courte durée ou la colocation.

Les bonnes affaires à l'achat sont certes moins fréquentes pour les biens sans défaut réhibitoire. Mais pas impossibles. Gardez toutefois bien en tête que le prix affiché ne veut rien dire si ce n'est qu'à ce prix-là, personne n'a voulu acheter. Le secret de la bonne affaire, c'est donc la négociation.

Bonjour,  
Je remarque que dans les pièces à fournir au banquier, il est souvent précisé le devis des travaux à réaliser. Peut-on faire un devis dans un bien que l'on n'a pas encore acheté ?

Autre question : que faire si nous n'avons pas la somme mais qu'un séquestre est exigé, que faire ?

Edouard

Bonjour Edouard,

Oui bien sûr, vous pouvez faire un devis dans un bien que vous n'avez pas encore acheté.

Il suffit de faire un nouveau rendez-vous avec le vendeur (ou l'agent immobilier) et l'artisan.

Vous pouvez négocier car le séquestre n'est pas obligatoire. Vous pouvez aussi demander à votre famille. Mais ne faites pas de crédit pour le payer car vous risquer de ne pas obtenir votre prêt immobilier après.

Bonjour,

Je me pose la question de savoir ce qui est souvent appelé «charges prévisionnelles».

Quelle différence avec les charges de copropriété ? Que peuvent représenter ces charges exactement ? Ne sont-elles pas à la charge du locataire en place (compris dans le prix du loyer) ? Quelles parties sont à la charge du locataire et lesquelles à la charge du propriétaire ?

Josh

Bonjour Josh,

Les charges prévisionnelles sont des charges sur des dépenses futures.

Elles sont à la charge du locataire.

Cela peut par exemple être des charges de chauffage.

Si le paiement se fait chaque année, vous estimez à combien cela va revenir pour un an puis vous divisez ce montant sur les 12 mois. Et vous faites payer chaque mois XX euros de charges au locataire en prévision.

Une fois la facture de chauffage arrivée, vous devez alors régulariser : si le locataire a trop payé, vous lui rendez de l'argent ou inversement.

### **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](mailto:club@objectif-libre-et-independant.fr)

### **Pour nous contacter :**

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

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

[club@objectif-libre-et-independant.fr](mailto: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*.