

# **S'ENRICHIR GRÂCE À L'IMMOBILIER**



**Comment bâtir son empire  
patrimonial en partant de rien**

JULIEN CALAMOTE

# Sommaire



<b>DÉDICACE</b> .....	<b>7</b>
<b>PRÉFACE</b> .....	<b>11</b>
Faisons les présentations.....	15
Se lancer, tout simplement.....	25
Tout le monde peut investir.....	29
N'écoutez pas vos proches.....	33
Nul besoin de courage pour investir.....	37
La chance n'existe pas!.....	41
Tout sera facile.....	45
L'obsession de l'impôt.....	47
Se former par l'expérience.....	53
Plaisir, effort & feeling!.....	57
S'entourer de partenaires.....	61
Amour, gloire et banquier.....	75
Le rapport à l'apport.....	83
L'arbitrage, arme essentielle.....	87
La multiplication, clé de richesse.....	95
L'enrichissement latent.....	101
Un dossier en béton.....	107

Boîte à outils de l'acquisition .....	123
La diversification comme assurance bailleur .....	137
L'immobilier, bien sûr ! Mais pas que ! .....	143
Conclusion .....	147
<b>ANNEXES .....</b>	<b>154</b>
ANNEXE 1 – Lexique .....	155
ANNEXE 2 – Maillage capitaliste des principales banques de réseau .....	160
ANNEXE 3 – Exemple de bilan patrimonial immobilier à joindre à un dossier bancaire .....	161
ANNEXE 4 – Les statuts .....	162
ANNEXE 5 – Location meublée : liste du mobilier .....	169
ANNEXE 6 – Outils & ressources .....	171
<b>À PROPOS DE L'AUTEUR .....</b>	<b>181</b>

# PRÉFACE

L'immobilier a toujours été un levier d'enrichissement prépondérant au fil des générations, que ce soit en France ou partout dans le monde.

Contrairement à d'autres actifs, il a cette caractéristique palpable. Lorsque nous transmettons un bien immobilier, nous transmettons de la pierre, des murs, une histoire et une vie. Cette transmission est très souvent matérialisée par un jeu de clés. Un simple jeu de clés qui est, pour beaucoup, le symbole de l'accès à la propriété.

Cela fait quelques temps que je souhaitais écrire un livre sur le sujet mais il faut dire que je n'y avais jamais vraiment dédié le temps nécessaire. Les week-ends d'un confinement inédit sont donc tombés à point nommé. En véritable passionné, j'aime partager mes connaissances et mes expériences. Je pourrais vous parler d'investissement immobilier durant des jours tellement cette passion m'anime.

La passion justement, cet état affectif très rarement compatible avec la raison. Cette passion qui, si elle prend le dessus sur la raison, peut avoir des effets dramatiques dans les décisions de certains entrepreneurs ou investisseurs, ce qui a été mon cas.

Et pourtant, la passion est ce qui permettra à la flamme de rester allumée et vous poussera à rattraper vos erreurs très rapidement puis, à vous tourner vers de nouveaux défis.

N'est-ce pas aussi ça, la force d'un entrepreneur et investisseur ? Savoir rebondir plus vite que n'importe qui et se nourrir perpétuellement de nouveaux challenges.

Dans les pages qui suivent, je développerai tout ce qui selon moi, est indispensable à votre réussite dans l'investissement immobilier. Ce livre s'adresse à ceux qui n'ont pas encore franchi le pas mais y pensent fortement, comme à ceux qui sont déjà propriétaires d'un ou plusieurs biens et qui souhaitent accélérer en la matière.

Je commencerai donc par aborder des notions généralistes, essentielles à ma vision de l'investissement locatif. Puis, je rentrerai petit à petit dans des particularités plus techniques qui pourraient faire de vous un investisseur à succès dans un futur très proche. Mon approche du financement, souvent considéré comme le nerf de la guerre, sera notamment développée et je vous livrerai quelques-unes de mes astuces en la matière.

Ce livre traduit ma propre expérience et vous sera particulièrement utile si vous ambitionnez de vous constituer un patrimoine de plusieurs millions d'euros en quelques années, voire en quelques mois pour les plus habiles et plus motivés d'entre vous. Le but n'est pas d'indiquer ce qui vous permettra de vivre de l'immobilier et de quitter votre emploi demain. Il sera plutôt question de bâtir les bases d'un empire patrimonial qui vous permettra à plus ou moins long terme d'avoir la maîtrise de votre quotidien.

Ne vous attendez donc pas à recevoir ici de fausses promesses que vous pourriez retrouver partout ailleurs. Internet, et plus dernièrement le fort développement des réseaux sociaux, Youtube et consort, ont grandement facilité l'accès à l'information pour tout un chacun. En même temps, il a aussi ouvert la porte à la désinformation et à la multiplication de marketeurs en tout genre, voulant faire du *business* avant tout.

Ces mêmes marketeurs dont vous ne savez au final pas grand-chose et qui vous parlent surtout de vous avant de vous parler d'eux de manière transparente.

C'est pourquoi avant de rentrer dans le vif du sujet et de vous délivrer toutes les pistes essentielles qui m'ont permis d'en arriver là, il me semble indispensable de me présenter un minimum.

Si, comme moi, vous aimez bien savoir à qui vous avez affaire, cela devrait vous combler. Libre à vous, après cette présentation, de continuer à lire si j'ai su vous convaincre de ma légitimité, ou de passer votre chemin.

Dans ce dernier cas, vous aurez peut-être perdu quelques euros, mais je vous invite toutefois à aller au bout des choses, vous pourriez être surpris.



## FAISONS LES PRÉSENTATIONS



Je m'appelle donc Julien Calamote, mais ça, vous le saviez déjà, c'est écrit sur la première de couverture et les plus physionomistes pourront mettre un visage sur un nom sur la quatrième de couverture.

Je suis né en 1985 à Toulouse, dans une famille d'immigrés plutôt modeste. Fils d'un diplômé universitaire qui finira cadre supérieur dans l'aéronautique, né au Portugal, et d'une gestionnaire de personnel, née en Algérie. Mes parents étaient tous deux loin des préoccupations de la gestion patrimoniale. Je suis né dans une barre HLM et ils n'ont jamais eu d'autres biens que leur résidence principale avant la cinquantaine passée. Enfant, je n'ai jamais manqué de rien.

Adolescent, je cherchais régulièrement des solutions pour améliorer mon train de vie car j'aimais me faire plaisir. Achat-revente de toutes sortes de choses, plus ou moins éthiques d'ailleurs. Mais le moins que l'on puisse dire, c'est que j'essayais de me débrouiller. J'aimais les belles choses mais n'étais pas né avec une cuillère en argent dans la bouche. Toutes ces tentatives d'amélioration de ma qualité de vie m'ont contraint à devoir quitter le pays à 18 ans, après quelques mauvais choix qui ont mis ma sécurité et celle de ma famille en danger. Entre temps, ma scolarité s'était fortement dégradée et il était urgent de bousculer mon quotidien de petit franco-français, au raisonnement étriqué.





# NUL BESOIN DE COURAGE POUR INVESTIR



Si vous souhaitez devenir un investisseur à succès, bannissez les personnes de votre entourage qui sont spécialistes du « bon courage ». Ces mêmes personnes qui souhaitent bon courage à une hôtesse de caisse d'un supermarché en faisant leurs courses ou à leur collègue de boulot avant ou après une réunion...

Non, mais franchement, quel courage faut-il pour simplement faire son boulot ? Celui pour lequel nous sommes habitués, celui que nous avons choisi et qui remplit notre frigo à la fin du mois ?

« Bon courage ! », cette expression franco-française qui est employée à tout va par la France ayant besoin de courage pour affronter son quotidien ! Eh oh, mes chers compatriotes, le courage est une arme psychologique pour affronter la peur, elle ne vous sera en aucun cas utile lorsqu'il vous restera encore 1h à travailler avant de pouvoir partir en week-end !

Si d'ailleurs, vous vous situez dans cette catégorie de personnes, vous pouvez à mon avis terminer la lecture de ce livre ici. Il ne vous sera d'aucune utilité car vous n'aurez jamais le *mindset* nécessaire à la construction d'un patrimoine digne de ce nom.

Un nécessaire rappel de la définition officielle du courage s'impose :

« Fermeté, force de caractère qui permet d'affronter le danger, la souffrance, les revers, les circonstances difficiles »<sup>13</sup>.

Vous voyez maintenant qu'il n'y a franchement aucune raison d'employer ce terme à tout va. Un « bon courage », utilisé au quotidien, est clairement une expression à vocation pessimiste, un véritable frein à l'opportunité de s'enrichir.

Pour vous lancer dans l'immobilier ou accroître votre patrimoine, ce n'est pas de courage dont vous avez besoin. L'investissement immobilier ne fait pas peur. Il doit certes vous apporter un minimum d'adrénaline pour qu'il ne devienne pas une contrainte, mais en aucun cas il ne doit vous faire peur ! De l'ambition, de la motivation et un soupçon d'audace vous seront certainement bien plus utiles que du courage !

Commencez par bannir cette expression défaitiste de votre vocabulaire. Puis, petit à petit, identifiez ses adeptes autour de vous. Vous constaterez rapidement qu'elle ne fait pas partie de la panoplie de l'entrepreneur et de celui qui cumule la réussite.

Il y a un livre que je vous invite à lire et qui résume parfaitement ce pessimisme ambiant à la française. Il s'agit de celui de Philippe Bloch, l'un des fondateurs de l'enseigne Columbus Café, intitulé « Ne me dites plus jamais bon courage ! », qu'il définit lui-même comme un « lexique anti-déprime à usage immédiat des français ». Le titre est plutôt parlant !

Dans ce livre, il met l'accent sur de nombreuses expressions que nous employons au quotidien et qui traduisent notre morosité d'esprit. Parmi elles, on retrouve bien évidemment « Bon

<sup>13</sup> Définition selon Larousse.

courage » mais aussi « Comme un lundi », « Comme un vendredi », « Vivement les vacances », « Le problème, c'est que... », ou encore « Ça ne marchera jamais » couplé à un « C'était mieux avant ». Et, pour couronner le tout, les braves « On a toujours fait comme ça » et « Vivement la retraite » !

Il évoque aussi l'utilisation abusive du mot « petit » dans notre langue. Vous démarrez votre journée par un *petit*-déjeuner, peut-être avec un *petit* café avant d'aller au *petit* coin. Vous embrassez votre *petit*-ami ou *petite*-amie avant d'aller à ce *petit* boulot que vous avez dégoté. À midi, vous irez certainement manger dans ce *petit* resto sympa avec un *petit* groupe d'amis. Dans l'après-midi, votre boss pour conviera à une *petite* réunion, juste après avoir fumé votre *petite* cigarette durant votre *petite* pause bien méritée. Le soir, en rentrant chez vous, vous manquerez d'écraser une *petite* vieille, lors de votre *petit* détour par la boulangerie pour acheter une *petite* baguette avant de retrouver votre *petite* famille. Là, vous concocterez de bons *petits* plats puis vous vous affalerez sur un grand canapé pour regarder une *petite* série. *Petite* journée non ? !

La liste est encore longue et je ne peux que vous suggérer de lire ce livre, criant de vérité sur notre manque d'optimisme.

J'espère qu'en lisant tout ça, vous vous rendez bien compte de la multitude de freins qui coexistent dans notre langage quotidien. Des freins à l'initiative, à l'ambition et au changement. Des blocages certains à vos rêves de réussite ! Ne faites pas partie du lot de pessimistes. Bannissez dès à présent toutes ces expressions moroses. Arrosez votre quotidien de pensées positives qui vous pousseront à vous dépasser constamment !

Posez-vous, faites le point, réfléchissez un *petit* moment et soyez de ceux qui voient les choses en grand, très grand !



## L'OBSESSION DE L'IMPÔT



Je connais, comme vous sans doute, certaines personnes qui ont investi dans l'immobilier dans le but de faire des économies d'impôts. Ces personnes-là ne peuvent pas être considérées comme des investisseurs. L'obsession de ces personnes est uniquement de payer moins d'impôts. C'est une chose très commune dans notre pays, le Français hait les impôts !

Il hait tellement ça qu'il est prêt à perdre de l'argent par ailleurs pour éviter de le donner à l'État !

Son jugement en est complètement biaisé et le pousse à se laisser convaincre par des mécanismes spécifiquement conçus, non pas pour faire payer moins d'impôts au contribuable, mais bien pour faire vivre et enrichir de nombreux intervenants sur le marché de l'immobilier neuf.

Ce dont ce type d'acheteur n'a pas conscience, c'est qu'il s'engouffre dans des contraintes qui vont non seulement lui coûter cher à moyen-long terme, mais aussi lui faire perdre du pouvoir d'achat au quotidien.

C'est une énorme erreur de penser qu'en se faisant convaincre d'acheter un appartement neuf par un banquier ou tout autre conseiller patrimonial intéressé, vous allez faire des économies tout en enrichissant votre patrimoine ! Ce n'est pas votre patrimoine que vous allez enrichir mais bel et bien celui de

tous les autres intervenants du mécanisme. Le seul dindon de la farce, c'est vous... Uniquement vous !

Quel investisseur aguerrri rêverait d'acheter le même appartement que des milliers d'autres personnes, au même moment, au même endroit, pour bénéficier des mêmes avantages qui se termineront au même moment ? ! Moment à partir duquel les mêmes milliers d'acheteurs vont chercher à se débarrasser de leur bien, provoquant ainsi une décote certaine et évidente de tous leurs biens et donc, de votre patrimoine !

La réponse est : AUCUN ! Oui, aucun investisseur normalement câblé ne peut rêver d'une telle situation.

Pourtant, lorsque vous achetez de l'immobilier neuf, dans le seul but de faire des économies d'impôts, encadrées par des lois Robien, Duflot ou plus récemment Pinel, vous achetez ce lot de tracas à venir. Vous vous engagez dès à présent dans un projet à la rentabilité annuelle négative et donc, à terme, à la dégradation de votre patrimoine net.

Dans l'immense majorité des cas d'investissements encadrés par ces lois de défiscalisation, l'effort mensuel pour combler les mensualités de remboursement de crédit est considérable. À l'issue de la période de défiscalisation, l'imposition viendra encore plus dégrader cet effort qui deviendra une réelle contrainte financière.

### ***Concrètement, qu'est-ce que ça donne ? !***

J'achète un appartement neuf, dans le cadre d'une loi de défiscalisation, entre 15 et 20 % au-dessus de la valeur du marché. Déjà, à ce moment-là, je devrais me poser des questions. Je dois le

garder dans la plupart des cas neuf ans pour bénéficier d'un crédit d'impôt. Je ne suis donc pas réellement maître de l'arbitrage de mon patrimoine, à moins d'assumer l'aggravation d'une situation pour laquelle je me suis déjà bien engagé.

Je suis dans l'obligation de plafonner mon loyer, cette même loi me l'imposant pour bénéficier des avantages. Ceci m'oblige à faire un effort mensuel important pour combler le delta entre le loyer perçu et ma mensualité de crédit.

Je me rends compte de ça très rapidement. Eh oui, on me l'avait dit ! Mais je suis pieds et poings liés dans cette situation et, si je souhaite en sortir plus tôt, cela me coûtera encore plus cher que ça ne va déjà me coûter à la sortie ! Non seulement je vais devoir rembourser tout ou partie des avantages dont j'ai bénéficié, mais en plus, j'aurais fait un effort d'épargne considérable chaque mois pour assumer le remboursement de mon crédit. J'attends donc les neuf ans et prends sur moi... Je ne vais quand même pas redonner tout cet argent à l'État !

À la sortie donc, deux choix s'offrent à moi. Conserver le bien ou le vendre. Je décide de le conserver mais je ne peux toujours pas augmenter le loyer à sa juste valeur, mon effort d'épargne est donc identique. Mais, mon avantage fiscal n'est plus. Je dois alors payer des impôts sur ces loyers perçus qui ne permettent même pas de combler les échéances de mon prêt immobilier !

Au final, neuf ans de galère plus tard, je revends le bien moins cher que je l'ai acheté, tellement l'offre est importante en face de la demande. Au mieux, je le revends au même prix que neuf ans plus tôt, signifiant donc que mon bien n'a bénéficié d'aucune hausse, tandis que le marché de l'ancien grimpait par exemple de 3 ou 5 % par an.



Mais alors, pourquoi beaucoup de français s'engouffrent-ils dans tout ça ? La réponse est simple, c'est UNIQUEMENT à cause de leur obsession envers les impôts et les taxes !

Vous l'aurez compris, je ne peux que vous souffler de bannir absolument l'immobilier neuf et les programmes de défiscalisation de votre stratégie d'investissement, à moins de tomber sur une réelle opportunité et pour asseoir par ailleurs, une stratégie patrimoniale bien plus large. Mais, en aucun cas, l'immobilier neuf ne doit être votre premier investissement.

De manière générale, ne soyez pas obsédé par les impôts ! Payer des impôts est un mécanisme tout à fait normal dès lors que vous gagnez de l'argent. Bien sûr, la maîtrise de votre fiscalité doit être un élément clé dans votre stratégie patrimoniale. Mais, au final, dites-vous que si vous ne payez pas l'impôt aujourd'hui, vous le paierez plus tard. C'est très souvent le cas en immobilier, en dehors de quelques niches très particulières que j'ai moi-même exploitées telles que la LMNP<sup>15</sup> ou la LMP<sup>16</sup>.

En ce qui me concerne, ma stratégie d'investissement immobilier n'a, jusqu'à présent, jamais généré un seul euro d'impôt sur ses propres revenus récurrents (loyers). J'ai uniquement été imposé sur des plus-values effectuées à la revente. Le choix de régimes fiscaux adaptés à sa situation est indispensable. Mais, la maîtrise des chiffres de son parc immobilier et l'arbitrage de celui-ci sont également essentiels. Je reviendrai là-dessus plus tard.

À propos de l'immobilier neuf dans le but de défiscaliser, ma seule expérience a été de subir financièrement l'acquisition faite par ma femme et son ex-mari lorsque je l'ai rencontrée. À ce

<sup>15</sup> LMNP : Loueur en Meublé Non Professionnel.

<sup>16</sup> LMP : Loueur en Meublé Professionnel.

Ces deux régimes bénéficient d'une fiscalité particulièrement avantageuse depuis des années. Détails en annexe.

moment-là, ils n'avaient pas arbitré cette verrue immobilière et elle s'était clairement transformée en un gouffre...

Il s'agissait d'un appartement T2, acheté à un prix bien plus élevé que sa valeur réelle, dans une ville de 5 000 habitants et jouissant d'un loyer mensuel 200 € inférieur à la mensualité de crédit. Ajoutez l'impôt foncier, les charges et autres dépenses afférentes et vous doublez pratiquement la perte sèche. Et encore, cet appartement faisait partie de ceux ayant trouvé un locataire car bon nombre d'appartements similaires étaient vides.

Son ex-mari, bien naïf, s'était juste fait avoir par un conseiller bancaire qui lui avait vendu du rêve car il était clairement obsédé par son imposition, si modeste était-elle...

Il ne m'a pas fallu beaucoup de temps pour convaincre ma femme de se débarrasser de tout ça au plus vite. Nos revenus de l'époque étant plutôt faibles, nous ne pouvions pas assumer l'effort d'épargne en plus du remboursement de notre résidence principale.

Quelques mois plus tard, fin 2010, nous faisons notre première acquisition en LMNP, sans aucun besoin d'effort mensuel. C'est à ce moment-là que j'ai réellement goûté à l'investissement immobilier.



## AMOUR, GLOIRE ET BANQUIER



Nous venons de le voir. Le banquier est un partenaire clé dans votre stratégie d'investissement immobilier. Que vous visiez votre premier investissement ou que votre objectif soit d'accélérer et de dupliquer votre modèle, le partenaire financier sera la clé la plus importante à mes yeux. À ce titre, il mérite bien que je lui dédie quelques pages de ce livre.

Je lis bien trop souvent des témoignages d'investisseurs qui pestent contre leur banquier parce qu'il n'a pas voulu les financer. Si cela vous arrive, dans un premier temps, remettez en question votre projet. Revoyez ses bases, ses chiffres, sa rentabilité et votre situation globale.

Ensuite, remettez en question la manière dont vous avez présenté et vendu tout ça à votre interlocuteur. Si vous n'avez rien à reprocher à ces deux points, alors il vous faudra peut-être changer d'interlocuteur.

Je vous le disais précédemment, j'ai poussé bien des portes de banquiers et présenté bien des dossiers. Je me suis rapidement rendu compte qu'il y avait différents types de banquiers et que tous ne pourraient pas s'adapter à ma vision de l'investissement immobilier et à mon projet patrimonial.

C'est bel et bien à moi de m'adapter à mes interlocuteurs !

## LE RAPPORT À L'APPORT



On peut lire sur beaucoup de blogs et autres supports de gourous qu'il ne faut surtout pas mettre d'apport, que les banques financent à 110 %, qu'il vaut mieux conserver son argent si on en a. On y lit aussi que si le projet n'est pas viable avec des mensualités à 110 % sur 20 ou 25 ans, c'est qu'il n'est pas assez rentable.

Je suis d'accord avec le fait qu'il ne faille pas forcément d'apport pour se faire financer le premier ou quelques premiers biens. J'ai d'ailleurs moi-même usé de ce levier dès que le projet le permettait et que la banque suivait. Mais, quand votre patrimoine atteint une taille importante, vous devez assumer une part du risque vis-à-vis de votre partenaire bancaire. Vu de sa fenêtre, il s'agit de le rassurer en prouvant que vous êtes prêt, vous aussi, à porter le risque en apportant 10, 20, voire 30 % du projet.

Il y a aussi une notion de rapport entre votre patrimoine immobilier net et votre patrimoine immobilier brut. À 110 %, il faut être conscient que la banque sera en grande difficulté pour récupérer son dû durant les premières années, si vous deviez ne plus rembourser vos échéances. Pour elle, c'est un risque important. Si toutefois votre patrimoine net est important comparé au brut, la banque sera plus rassurée.

Mettre de l'apport, c'est aussi un moyen de sécuriser une partie de votre épargne, qui travaillera facilement entre 5 et 10 % brut selon votre projet. L'argent ne sera pas perdu, loin de là. Et

si mettre 10 % d'apport doit permettre d'obtenir un financement sans aucune discussion, il ne faut surtout pas s'en priver ! Encore une fois, pensez à votre stratégie dans son ensemble.

Comme dans beaucoup de décisions que nous sommes amenés à prendre dans une vie d'investisseur, il ne faut pas être binaire mais plutôt faire preuve d'habileté. Chaque projet est différent, il se peut très bien que sur un projet donné, tous les voyants soient au vert pour un financement à 110 % et ainsi vous permettre de conserver vos liquidités tout en générant du *cash flow*<sup>22</sup>. Mais, il se peut aussi que votre projet ait une forte valeur patrimoniale et qu'il soit intéressant d'y investir une partie de vos liquidités pour optimiser son *cash flow* et faire travailler votre argent via un rendement correct et de fortes plus-values latentes.

### ***Le ratio patrimonial***

Ce concept de ratio patrimonial n'existe pas en tant que tel. Mes propres expériences m'ont poussé à le développer et j'ai pu valider son principe lors de mes investissements. Je le définis donc moi-même comme le rapport entre le patrimoine net et le patrimoine brut.

Ce qui nous donne :

$$\text{Ratio patrimonial} = \frac{\text{Patrimoine net}}{\text{Patrimoine brut}} \times 100$$

Dans le patrimoine net, j'inclus tous les types de patrimoines nets au sens bancaire, principalement l'immobilier et le financier.

<sup>22</sup> *Cash flow* : Terme anglais, couramment utilisé dans la sphère de l'investissement, signifiant le flux de trésorerie entrant ou sortant.

Les voitures de collection et autres investissements exotiques n'y sont pas inclus car ils n'ont aucune valeur aux yeux d'une banque.

Le patrimoine brut correspond quant à lui à la valeur de marché de votre patrimoine immobilier auquel s'ajoute le patrimoine financier.

On peut distinguer le ratio patrimonial global que l'on vient de définir et le ratio patrimonial immobilier qui, comme son nom l'indique, comportera uniquement des données relatives aux détentions de biens immobiliers.

Si vous financez tous vos projets à 110 %, votre ratio patrimonial immobilier sera négatif au départ. Or, pour rassurer vos partenaires bancaires, je vous conseille de conserver les ratios globaux suivants, selon que votre patrimoine brut soit :

- Inférieur à 500 000 € : 0 % ;
- Compris entre 500 k€ et 1 M€ : 5 à 10 % ;
- Compris entre 1 M€ et 2,5 M€ : 10 à 15 % ;
- Compris entre 2,5 M€ et 5 M€ : 15 à 25 % ;
- Supérieur à 5 M€ : 25 % minimum.

Bien évidemment, il est difficile d'obtenir et de maintenir de tels ratios au démarrage de votre vie d'investisseur. Cependant, si vous avez déjà réalisé quelques investissements et que vous bénéficiez de plus-values latentes significatives, il peut être intéressant d'arbitrer certains d'entre eux pour accélérer dans votre développement. Je vous en donne un exemple dans les pages suivantes.

L'apport dans un projet peut aussi prendre d'autres formes selon vos discussions avec les partenaires bancaires. Si votre projet est très rentable à 110 %, vous pourriez par exemple être invité à déposer X % du projet sur une assurance-vie ou un autre

produit financier de votre banque. Cette dernière pourrait nantir la somme en guise de garantie supplémentaire et ainsi s'assurer de sécuriser les fonds chez elle pour les faire travailler.

Pour conclure, je ne le répèterai jamais assez, adaptez-vous !

Soyez prêt à mettre de l'apport si cela est bénéfique à votre stratégie globale, même si vous n'aviez pas prévu de le faire initialement.

Analysez chaque projet dans le cadre de cette stratégie et gardez en tête cette notion de ratio patrimonial lorsque vous discutez avec vos partenaires bancaires.





# UN DOSSIER EN BÉTON



Comme promis précédemment, je vous partage ici un exemple de dossier de demande de financement, tel que je le présente et défends auprès de mes partenaires bancaires. Il n'a pas vocation à être figé et doit bien évidemment être adapté à votre image et à ce que vous avez envie de mettre plus ou moins en avant, selon votre profil d'investisseur.

La forme est libre, mais essayez toujours de vous démarquer, à la manière dont vous postulerez à une offre d'emploi avec un CV original et une lettre de motivation convaincante.

## Page 1 : Couverture

# Projet d'investissement locatif

Sabrina & Julien CALAMOTE

synthétisant tout ça à un seul et même endroit. C'est aussi un exercice très intéressant pour vous et cela peut vous permettre de faire le point si vous n'êtes pas très rigoureux avec le suivi de ces chiffres en temps normal.

## Page 6 : Du concret en images<sup>26</sup>

### Exemples illustrés de nos investissements



Ça, il ne va pas le voir souvent ! C'est à ce moment-là que vous faites la différence, si vous ne l'avez pas déjà faite avant.

Parce qu'une image vaut mille mots, partagez des photos de vos biens afin que votre interlocuteur se rende compte qu'il y a, derrière tous ces chiffres, un véritable patrimoine palpable et entretenu.

Cela rend le dossier plus réaliste, ce qui ne peut être que bénéfique dans vos discussions. Dites-vous bien qu'il peut être quand même très frustrant pour un banquier, comme pour un notaire, de ne jamais voir les biens sur lesquels il intervient. Vous

<sup>26</sup> Crédit photo : Marjorie Mailhol : [www.marjorie-mailhol-photographe.fr/](http://www.marjorie-mailhol-photographe.fr/).

marquerez sans aucun doute des points en vous démarquant de la sorte !

## Page 7 : Exemples chiffrés de vos investissements

Quelques chiffres en Location Courte Durée			
	Superbe T2	Superbe T1 Bis	Superbe Studio
Taux d'occupation moyen	85 %	97 %	97 %
Revenu mensuel	2 180 €	1 473 €	1 626 €
Frais de conciergerie/ménage	- 718 €	- 502 €	- 536 €
Mensualité d'emprunt	- 1 051 €	- 493 €	- 504 €
Charges (Internet, Elec, Eau, PNO, TF...)	- 242 €	- 132 €	- 133 €
<b>CashFlow mensuel</b>	<b>+ 169 €</b>	<b>+ 346 €</b>	<b>+ 453 €</b>
<b>Enrichissement latent mensuel minimum (1ère année d'investissement) *</b>	<b>+ 852 €</b>	<b>+ 686 €</b>	<b>+ 784 €</b>

\* Addition du cashflow net + capital amorti mensuellement lors de la première année d'amortissement. Cet enrichissement latent s'accroît donc d'année en année.

Il est temps de lui prouver que vous maîtrisez parfaitement votre sujet en partageant des exemples concrets de réussites, issus de votre parc immobilier détaillé en page 5. Vous êtes rentable et il doit le savoir !

J'ai pris pour exemple un dossier concernant un bien qui serait exploité en location courte durée. C'est pourquoi les chiffres sont présentés tels quels.

J'aime bien inclure cette page sur un dossier de LCD car les banquiers maîtrisent souvent très mal le sujet et il est important de leur démontrer que c'est loin d'être votre cas.

Pour la LCD, vous pouvez inclure les détails suivants :



# L'IMMOBILIER, BIEN SÛR! MAIS PAS QUE!



Aussi surprenant que cela puisse paraître dans un livre dédié à l'immobilier, il n'est pas judicieux, à mon avis, de tout miser sur l'immobilier, quand bien même votre stratégie serait extrêmement rentable et pérenne.

Même si on peut difficilement y croire, l'immobilier comporte une part de risque. Certes, la volatilité est limitée et, comme je le disais précédemment, l'immobilier est un levier d'enrichissement à inertie. Cela signifie que le risque, même s'il existe, n'est pas aussi brutal qu'il peut l'être si l'on investit dans des start-ups ou sur les marchés financiers.

Toutefois, à la manière dont vous diversifiez votre patrimoine immobilier, il vous faut en faire de même au sein de votre patrimoine global.

Investir dans différents leviers aura certains avantages :

- Diminuer le risque propre à l'immobilier ;
- Avoir des investissements plus liquides ;
- Vous ouvrir l'esprit sur les différents produits d'investissement ;