

AR

# Formation en investissement immobilier



AR

# Module N°1

Développe ton mindset d'investisseur



# Formation investissement immobilier

## Tes objectifs



- 1 Te débarrasser de tes blocages,
- 2 Développer ton Mindset d'investisseur.

# Changer votre mindset

penser comme un investisseur



1 Beaucoup de fortunes immobilières se sont bâties en partant de rien et ce en seulement quelques années.

2 Après cette formation tu pourras faire partie des gens qui ont un énorme patrimoine immobilier ou simplement générer un revenu complémentaire.

*Si vous faites ce que vous avez toujours fait, vous obtiendrez ce que vous avez toujours obtenu*

# Changer votre mindset

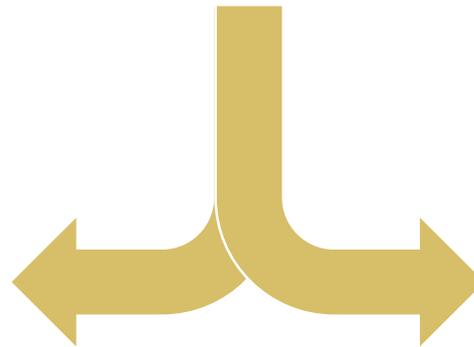
penser comme un investisseur



1 Les affaires immobilières rentables, supérieur à 7% ou 10% ne sont pas faciles à trouver.

2 Il faut persévérer dans votre recherche mais aussi :

Vous projeter plus loin



Investir différemment  
que la plupart des  
investisseurs

# Changer votre mindset

penser comme un investisseur



1 Plus d'excuse possible !

2 Il faut agir !

3 Forme toi au travers de la formation et surtout :

- Perfectionne tes connaissances,
- La formation te donne les clefs pour réussir à toi de passer à l'action,
- Tu auras en ta possession des bases solides qui te permettront d'éviter pas mal d'erreur.

# Changer votre mindset

penser comme un investisseur



1 Arrête les préjugés !

2 Tu n'as pas besoin d'être à la tête d'une fortune pour pouvoir investir,

3 L'objectif de cette formation est de te permettre d'investir principalement avec l'argent de la banque :

- Sois rassurer nous utiliserons au maximum l'effet levier de la banque,
- La formation te donne les clefs pour pouvoir multiplier tes chances d'emprunter.

# Changer votre mindset

penser comme un investisseur



- 1 Pas de CDI ne signifie pas un refus d'emprunt !
- 2 Le montage du dossier et la préparation du rendez vous est beaucoup plus important.
- 3 Beaucoup de personnes empruntent avec des situations différentes :
  - CDD, Apprentis, Intérimaire.
- 4 Le parcours sera plus long et plus compliqué mais pas impossible !

# Changer votre mindset

penser comme un investisseur



1 Pour investir il faut être propriétaire de sa résidence principale ➡ FAUX

2 Plusieurs avis et théories là dessus :

- La résidence principale bloque l'accès à l'investissement car tu es déjà endetté.
- La résidence principale permet l'accès à l'investissement car c'est un gage de stabilité pour le banquier.

3 Tout se dit et se démontre à toi au travers du montage de ton dossier de tourner un « défaut » en un avantage.

# Changer votre mindset

penser comme un investisseur



1 L'immobilier c'est terminé ➡ FAUX

2 L'immobilier était rentable il y a 30 ans plus maintenant ➡ FAUX

Si tu écoutes ton entourage :

- L'immobilier c'est fini,
- Ton locataire ne te paiera jamais,
- Ton artisan ne terminera jamais tes travaux,
- Tu te feras arnaquer lors de ton acquisition ...

3 Le bon moment c'est maintenant ! Les taux sont bas et les affaires nombreuses !

# Changer votre mindset

penser et agir comme un investisseur



1 La rentabilité a deux chiffres existe !

2 Dans l'immobilier les connaissances sont importantes mais il ne faut pas négliger d'autres points :

- Pour dénicher une affaire rentable, l'étape de recherche est importante !
- Une affaire rentable avec la mauvaise stratégie peut devenir coûteuse.
- Il faut fuir les programmes de défiscalisation classique proposés.
- L'affaire rentable clé en main n'existe pas !

3 Une bonne affaire c'est à toi de la créer !

# Changer votre mindset

## penser a déléguer



1 L'immobilier c'est compliqué à gérer ➡ FAUX

2 Avant de gérer tes biens tu dois savoir combien de temps tu veux y passer

La délégation te permettra :

- De t'organiser et de t'enlever toutes les tâches inutiles,
- De te dégager du temps pour trouver une nouvelle affaire,

3 Le plus important est de choisir au départ une des deux méthodes de gestion :

- 1 : Mettre une personne en place pour automatiser la gestion des locataires,
- 2 : Responsabiliser ses locataires.

# Changer votre mindset

## Devenir investisseur immobilier



1 Devenir investisseur immobilier est à la portée de tout le monde !

2 Tu investis avec l'argent de la banque pas la tienne,  
Tu as pour seul objectif de rassurer le banquier vis-à-vis de ton projet d'investissement,

3 Anticipe cette situation et prépare ce moment :

- 1 : Gère tes comptes et fait un effort d'épargne mensuel,
- 2 : Responsabilise tes dépenses.

# Changer votre mindset

## Devenir investisseur immobilier



- 1 Pense au réseau et à ton entourage !
- 2 Tu avanceras plus vite à plusieurs que tout seul,
- 3 Te former un réseau dès maintenant te permettra de :
  - 1 : Gagner du temps au travers de leurs retours d'expérience,
  - 2 : Gagner par la même occasion de l'argent,
  - 3 : Garder un mindset qui te permettra d'avancer quoi qu'il arrive.

# Change ton mindset

## Entoure toi



1

Forme toi une équipe de référant professionnel :

- 1 : Des personnes qui ont le même objectif d'investissement que toi,
- 2 : Des professionnels aux secteurs clés, Notaire, Marchand de biens ...
- 3 : Des Artisans ou entreprises tout corps d'état.

# Changer votre mindset

Sors de ta zone de confort !



1 Sortir de sa zone de ta confort est primordiale !

2 Pour cela il te faut :

- 1 : Agir ! C'est la clé qui te permettra d'avancer,
- 2 : Apprendre de ses erreurs,
- 3 : Prendre des décisions.

3 Ne pas prendre une décision est souvent une mauvaise décision ! Passer à l'action pour sortir de sa zone de confort te permettra d'avancer beaucoup plus vite !

# Changer votre mindset

Offre toi la vie que tu souhaites !



- 1 Donne toi des objectifs,
- 2 Associe une contrainte calendaire à ces objectifs,
- 3 Applique le schéma suivant :
  - 1 : Essayer,
  - 2 : Faire des erreurs,
  - 3 : S'améliorer,
  - 4 : Recommencer !

Cela te permettra d'apprendre à penser comme un investisseur et de t'apercevoir des possibilités qui s'offre à toi !

# Changer votre mindset

Avance et progresse



1

La formation te permettra d'avoir les connaissances nécessaires pour investir dans l'immobilier et :

- 1 : D'avoir une approche progressive des différentes étapes d'investissement,
- 2 : Eviter les erreurs que tout le monde fait quand ils ne sont pas formés,
- 3 : Te permettre de sauter le pas et de te faire confiance,

# Changer votre mindset

## À retenir



1

- 1 : Oublier les préjugés concernant l'immobilier,
- 2 : Construit toi un vrai mindset d'investisseur au travers de tes relations ou actions,
- 3 : Agir, il est important de décomposer ton parcours d'investisseur en plusieurs étapes simples qui te permettront de passer à l'action et d'éviter de ne pas prendre de décision.

# Changer votre mindset

## Application directe



1

1 : Va au chapitre 1 de ton workbook et remplis les différentes fiches :

- Etablir la liste des préjugés sur l'immobilier,
- Associer pour chacun de ces préjugés une action ou moyen de les contrer,

2 : Recherche au sein de tes contacts des personnes étant dans la même optique que toi ou qui pourront te conseiller,

3 : Définis avec précision où tu voudrais te situer dans les années à venir et enfin décris la vie que tu souhaiterais obtenir grâce à tes investissements immobiliers.

AR

# Module N°1

Est il encore intéressant d'investir dans  
l'immobilier ?



# Est – il encore intéressant

## d'investir dans l'immobilier ?



- 1 La raison pour laquelle il faut investir dans l'immobilier,
- 2 Bénéficier d'un placement sûr,
- 3 Protéger et transmettre un capital à votre famille,

*Une Phrase qui marque*

# Formation investissement immobilier

## Tes objectifs Chapitre 2



- 1 Comprendre le marché de l'immobilier,
- 2 Comment s'enrichir avec tes investissements immobilier.



1 L'investissement immobilier est un actif performant,

2 Le marché immobilier est très favorable :

- Les taux d'emprunt étant au plus bas l'environnement économique est favorable,
- Au travers de cette formation tu auras les connaissances pour amoindrir ta fiscalité,
- Tous ces critères font que le marché immobilier est un bon investissement.



1 L'investissement immobilier ne se pratique pas de la même façon qu'il y a 20 ans!

2 Les règles ont changé :

- Les emprunts pour un investissement locatif sont difficiles à obtenir,
- Il faut savoir quoi acheter et surtout comment,
- Toutes les affaires ne sont pas rentables, il faut savoir appliquer la bonne stratégie pour améliorer la rentabilité.



1 La bonne stratégie d'achat et d'exploitation te permettra :

- De créer de la rentabilité sur le long terme,
- De déduire les frais de gestion du bien, les travaux et d'amortir le bien,
- De créer des revenus locatifs et augmenter ton niveau de vie.

2 Il faut créer de la valeur pour augmenter le potentiel d'une affaire et ainsi générer des revenus locatifs.

3 Acheter une affaire clé en main n'est pas la meilleure solution et n'est pas rentable.

# Formation investissement immobilier

## L'immobilier c'est trop tard ?

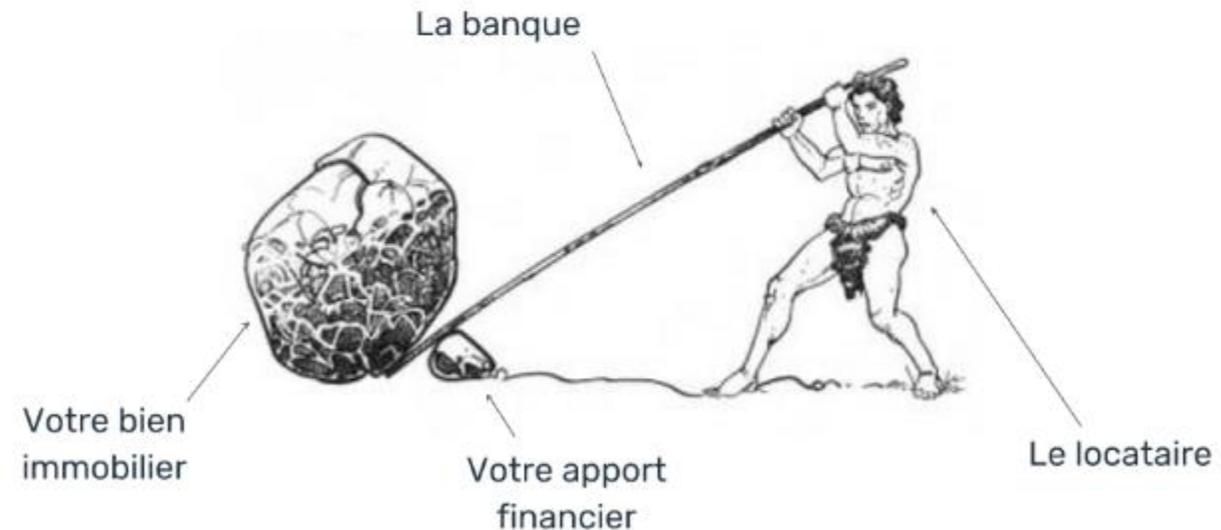


1 Bénéficiaire de l'effet de levier !

2 Point d'appuis : Ton apport

3 Le levier : La banque (crédit) et le Locataire

4 La cible : Ton bien





1 L'effet de levier est un outil indispensable pour la suite de tes investissements,

2 Pour chaque investissement tu dois apporter le moins possible d'argent, le but est d'utiliser au maximum l'argent de la banque,

3 Cet effet multiplicateur te permettra d'acquérir non pas un bien mais plusieurs qui te permettront de récupérer plusieurs revenus locatifs.



1

L'immobilier est un marché dynamique et le prix d'un bien varie en fonction de :

- L'état du bien,
- L'ancienneté du bien,
- Le niveau de confort,
- La localisation,
- Sa taille.

# Formation investissement immobilier

## Investir dans l'immobilier est encore rentable ?



1

Le marché immobilier est historiquement :

- Un marché porteur,
- Un des marchés les plus stables,
- Un investissement pérenne,
- Haussier sur le long terme,

2

L'immobilier répond à un besoin fondamental :

- Avoir un toit au-dessus de la tête,

3

La demande sur le marché est en constante augmentation.

# Investir dans l'immobilier

## A retenir



1

- 1 : Le marché de l'immobilier est une opportunité d'investissement,
- 2 : Il faut acheter avec l'argent de la banque et profiter de l'effet de levier,
- 3 : Les conditions sont favorables pour investir dans l'immobilier.

AR

# Module N°1

Définir tes objectifs





1 Définir ton projet étape par étape,

2 Obtenir ta liste d'objectifs :

- Un objectif global qui sera ton but final,
- Les différents sous objectifs pour y parvenir,
- Des objectifs réalistes et ambitieux.

# Fixe tes objectifs et va de l'avant

## Approche de ta situation



### 1 Fais le bilan de ta situation :

Revenus mensuels NETS (salaire(s), loyer(s), autre(s) ...),

Charges mensuelles (électricité, eau, gaz, taxe foncière / habitation ...),

### 2 Fais le bilan de ton épargne actuelle :

Livrets d'épargne, compte courant ...

### 3 Fais le bilan de ta capacité d'épargne mensuelle :

Combien mets tu de côté tous les mois ?

### 4 Fais le ratio entre ton épargne mensuelle et ton salaire mensuel NET

Si ton ratio est :

< 10% : Dossier fragile auprès des banques il faut revoir tes postes de dépenses et optimiser ta situation,

Compris entre 10 et 15% : Tu dois continuer comme ça et bien construire ton dossier bancaire,

> 15% : C'est une très bonne base que nous pouvons exploiter pour la suite de tes projets.

# Fixe toi un

# Objectif et va de l'avant



## 1 Avec une rente :

Avoir une rente de 300€ / mois,  
Avoir une rente de 3000€ / mois.

## 2 Avec un nombre d'opération :

Réaliser 1 opération / an,  
Acheter un nombre défini de bien / an.

3 Grâce aux compétences que tu auras acquis lors de cette formation tu seras dans la capacité d'atteindre tes objectifs.

*Une Phrase qui marque*

# Les différentes méthodes

pour y parvenir



## 1 3 types d'opérations :

1.1 Achat / Revente

1.2 Investissement locatif

Ces 2 méthodes sont décrites dans la suite de la formation.

*Une Phrase qui marque*

# Opération d'achat / revente

sans exploitation locative



- 1** Stratégie :  
courte durée,  
l'objectif est de faire un nombre important d'opérations au cours de l'année (marchand de biens).
- 2** Avantages :  
La marge moyenne d'un marchand de biens est de 30%,  
Aucune gestion locative.
- 3** Inconvénients :  
Demande une très bonne maîtrise en gestion et conduite de travaux,  
Un imprévu sur les travaux peut coûter très cher.

*Une Phrase qui marque*

# Investissement Locatif

## Suivie par une revente



### 1 Stratégie :

Moyenne / longue durée car période locative avant revente.

### 2 Avantages :

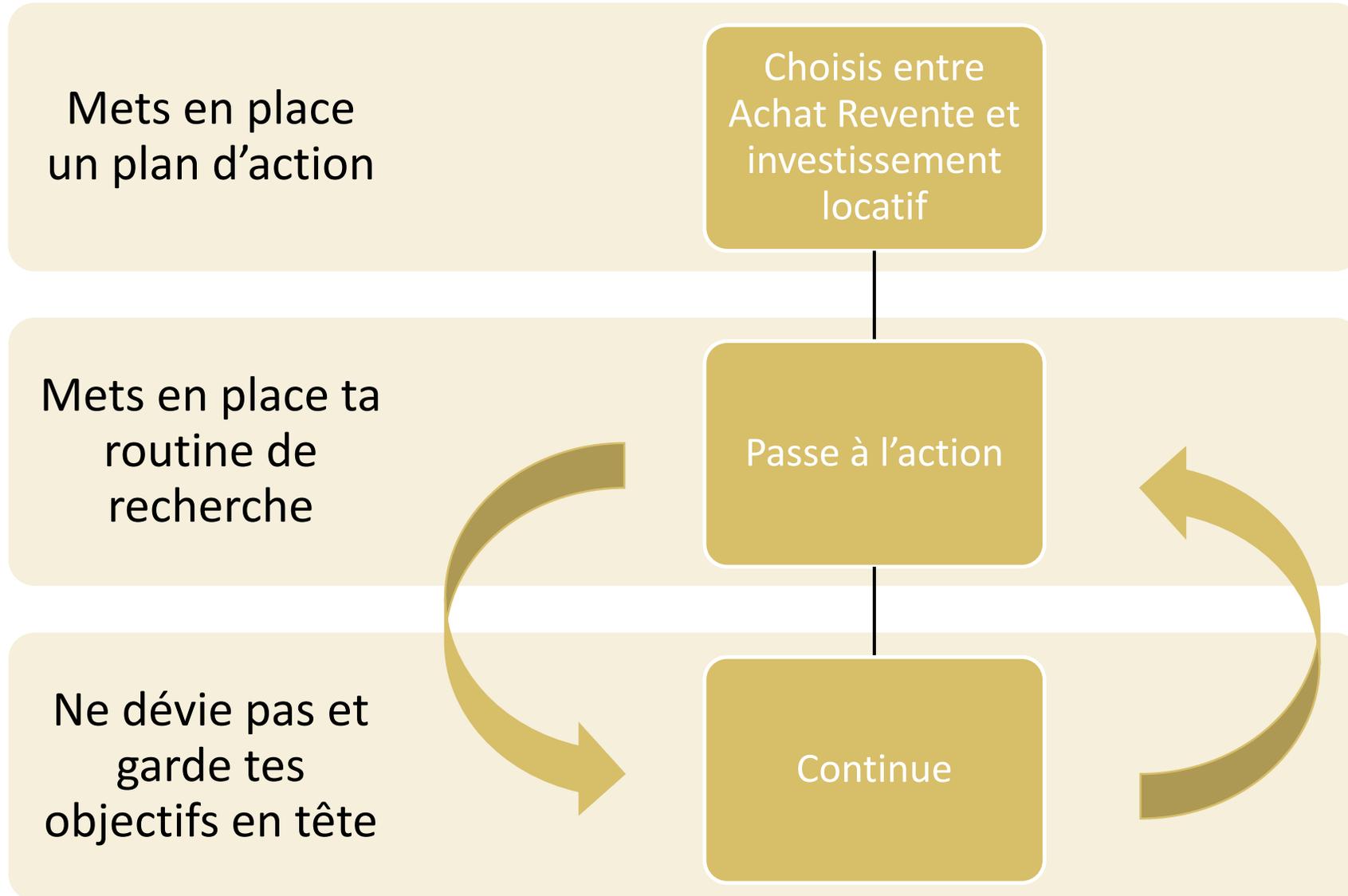
En déduisant les travaux tu peux réduire ou annuler ton imposition,  
Tu profites d'un effet de levier : le locataire paie ton crédit,  
Une facilité d'emprunt auprès de la banque lorsque le dossier est bien constitué,

### 3 Inconvénients :

Il faut penser à la revente dès le départ,  
le choix du régime fiscal est très important,  
Les lois peuvent évoluer et de nouvelles taxes apparaître.

# Immobilier locatif

## la fiscalité en Meublé



# Investir dans l'immobilier

## A retenir



1

- 1 : Définis tes objectifs pour les atteindre,
- 2 : Choisis une des méthodes d'investissement pour pouvoir réaliser tes objectifs,

# Investir dans l'immobilier

## Application directe



- 1 : Va au chapitre 2 de ton workbook et remplis les différentes fiches :
  - Pose toi les questions utiles pour identifier tes objectifs,
  - Etablir la liste des objectifs court, moyen et long terme,
  - Choisis une stratégie pour réaliser ces objectifs,

AR

# Module N°2

Les bases de l'immobilier



# Lexique

## immobilier



TMI : Tranche marginale d'imposition,

CA : Chiffre d'affaire,

CS : Cash – flow,

Rendement brut :  $\text{Prix d'achat} / \text{Loyers perçus}$

Rendement net :  $\text{Prix d'achat} / (\text{Loyers perçus} - \text{les charges})$

Rendement net net :  $\text{Prix d'achat} / (\text{Loyers perçus} - \text{les charges} - \text{Frais} - \text{Impôts})$

# Les interlocuteurs

---

## et leurs rôles



### 1 L'agent immobilier

L'agent immobilier est à la fois un négociateur et un conseil,  
Il agit pour l'achat et pour la vente d'un bien immobilier,  
Ses honoraires sont fixés par un barème national,  
Il maîtrise les questions juridiques et technique de l'immobilier,  
Ne verse aucune commission avant que la transaction ne soit effectif par un acte écrit.

### 2 L'agent immobilier a pour but :

De mettre en relation vendeurs et acquéreurs,  
Il peut être ton interlocuteur pendant la phase de négociation,  
Il se doit de te conseiller et se renseigner sur les différentes questions techniques et juridiques.

# Les interlocuteurs

---

## et leurs rôles



### 1 Le mandat de l'agent immobilier

Le mandat de l'agent immobilier engage le vendeur et l'agent immobilier,

Le mandat est un contrat écrit stipulant des modalités suivantes :

- Le type de mandat exclusif ou non,
- La rémunération de l'agent, à savoir ses honoraires,
- La durée du contrat.

### 2 Les honoraires de l'agent immobilier :

Elles doivent être affichées en agence,

Prédéterminées dans le mandat de vente en précisant le prix Net Vendeur,

Bien généralement ces honoraires sont à la charge du vendeur sauf cas particulier en Bretagne.

# Les interlocuteurs

---

## et leurs rôles



### 1 Pourquoi faut-il passer par un agent immobilier ?

Agent immobilier est une profession réglementée, celui-ci doit être en possession d'une carte T et peut :

- Estimer un bien,
- Gérer les rendez-vous et visites,
- Mener les négociations,
- Etablir un compromis et s'occuper des démarches auprès du Notaire.

### 2 Faire appel à un agent immobilier n'est pas à moindre coût. Tu dois savoir calculer les frais supplémentaires et te demander si le temps gagné en vaut la peine.

### 3 Tu peux également trouver des affaires rentables sans faire appel à un agent immobilier.

# Les interlocuteurs

---

## et leurs rôles



### 1 Le banquier

Le banquier aussi appelé commercial de banque sera responsable et interviendra pour :

- Vérifier la cohérence des chiffres et la cohérence de ton projet d'investissement,
- Monter le dossier bancaire,
- Présenter ton dossier au comité de crédit,
- Défendre ton dossier auprès des décisionnaires.

### 2 Pour obtenir de meilleures propositions de crédit il faut faire jouer la concurrence,

Pour cela tu dois consulter toutes les banques de ton secteur,

Si tu n'as pas le temps pour tout ces rendez vous tu peux faire appel à un courtier.

# Les interlocuteurs

---

## et leurs rôles



### 1 Le courtier

Le courtier est ton intermédiaire entre toi l'emprunteur et les banques.

Le courtier est en charge de :

- Mettre les banques en concurrence pour le financement de ton projet et rechercher la meilleure offre,
- Peut établir des simulations d'assurance emprunteur,
- Peut calculer ta capacité d'endettement et donc ta capacité d'emprunt,
- Pourra te conseiller sur le montant maximum à emprunter.

### 2 Les honoraires du courtier :

Les honoraires d'un courtier sont libres ! Cela veut dire qu'elles peuvent varier entre :

- 1% à 2% du montant du prêt,
- 0 frais car c'est la banque qui rémunère le courtier,
- Remplace les frais de dossier,
- Libre mais plafonnés comme pour les honoraires d'un agent immobilier.

# Les interlocuteurs

---

## et leurs rôles



### 1 Le Notaire

Le Notaire est un officier public qui authentifie et rédige les actes authentiques pour assurer la vente.

La principale mission du Notaire lors d'une opération est de :

- Rédiger et authentifier les actes de ventes,
- Informer l'acquéreur de la situation du bien lors de la vente,
- Sécuriser le versement de la somme de l'acheteur vers le vendeur.

### 2 Les frais de Notaire

Pour un achat dans le neuf sont de 2% à 3% du prix d'acquisition,

Pour un achat dans l'ancien sont de 7% à 8% du prix d'acquisition,

# Les interlocuteurs

## et leurs rôles en résumé



### 1 L'agent immobilier

L'agent immobilier est à la fois un négociateur et un conseil tant pour l'achat que pour la vente d'un bien immobilier. Ses honoraires fixés par un barème national. Ne verse aucune commission avant que la transaction ne soit effectif par un acte écrit.

### 2 Le Notaire

C'est un officier public ministériel qui authentifie les actes et les contrats. Le notaire est obligatoire au moment de l'achat ou de la vente d'un bien immobilier. Les frais de notaire représentent environ 8 % du prix d'un bien immobilier ancien et 3 % d'un bien neuf.

### 3 Les artisans

Les artisans du bâtiment effectuent des travaux de rénovation tout corps d'état. Ils forment un groupe de métiers très divers possédant chacun des savoir-faire manuels et techniques spécifiques.

### 4 Le marchand de biens

Ne pas le confondre avec l'agent immobilier, il n'est pas un intermédiaire mettant en rapport vendeur et acheteur. Mais il achète lui-même un bien pour le revendre en vue d'en tirer un profit.

### 5 L'architecte

L'architecte est un professionnel dont les diplômes garantissent sa capacité à dessiner le plan d'un édifice et à en diriger l'exécution.

Son intervention est obligatoire dès que la surface hors œuvre nette du bâtiment à réaliser dépasse 170 m<sup>2</sup>.

Tu peux lui confier une mission plus ou moins étendue : examen du terrain, établissement des plans selon tes goûts, habitudes et besoins, préparation et dépôt du permis de construire, obtention du certificat d'urbanisme, conseil dans le choix des entrepreneurs et étude des devis, direction générale des travaux, assistance à la réception.

# Les interlocuteurs et leurs rôles

## A retenir



1

- 1 : Chaque professionnel possède des compétences spécifiques,
- 2 : Avoir un professionnel à ses côtés a un coût,
- 3 : Les rémunérations doivent être claires et visibles.

AR

# Module N°3

## Le processus d'achat





- 1 Définir les étapes d'un achat immobilier,
- 2 Obtenir une vue d'ensemble des étapes d'acquisition d'un bien
  - La recherche,
  - La visite,
  - L'offre d'achat,
  - Le compromis,
  - L'acquisition.

# Le processus d'achat en 7 étapes





1

### Définir ton projet :

Il faut te renseigner sur les prix du marché :

- Prix au m<sup>2</sup> en fonction de l'emplacement,
- Prix au m<sup>2</sup> en fonction du type de bien (appartement, maison, immeuble ...),
- Ou sont localiser les écoles, universités,
- Ou sont localiser les transports en communs et projets de construction.

En fonction de tous ces critères tu peux maintenant :

2

Choisir ta stratégie :

- Immeuble de rapport,
- Appartement en colocation,
- Appartement pour division ...

# Formation investissement immobilier

## Le processus d'achat



3

### Calculer ton budget :

Le calcul de ton budget consiste à connaître le montant maximal que tu peux emprunter en fonction de tes revenus :

- Faire la somme de tes revenus personnels + 70% de tes futurs revenus locatifs,
- Aller ensuite sur un simulateur de capacité d'emprunt et entré ces valeurs,

4

### Par exemple :

- Revenus personnel : 1500€ net / mois
- Revenus locatif : 500€ net / mois x 70%
- Revenus du foyer : 1500€ + 70% x 500€
- Emprunt en cours : a remplir si vous avez un crédit en cours
- Le reste des paramètres sont des curseurs que tu peux faire varier pour connaître leurs impacts sur la mensualité.

Accueil > Simulateurs > Capacité d'acquisition

### CAPACITÉ D'ACQUISITION

Type de projet\*

Neuf Ancien Terrain à bâtir

Revenus nets du foyer\*

Ex: 3 500 €/mois

Emprunts en cours

Ex: 700 €/mois

Département\*

Ex: 13

Age\*

Ex: 35 ans

Apport personnel 10 000 €

0 € 200 000 €

Durée du prêt 25 ans

5 ans 30 ans

Taux du prêt 1 %

1 % 2,3 %

Calculer

<https://e-immobilier.credit-agricole.fr/simulateurs/capacite-d-acquisition>

5

### La recherche du bien :

Consulter les annonces :

- Agences immobilières,
- Internet: Seloger, Leboncoin ...
- Bouche à oreille,

6

### La visite des biens sélectionnés :

Préparer sa visite et ses questions concernant :

- Le bien que tu visites,
- Son entourage, les voisins la copro,
- La vie du bien, les travaux effectués et ceux qui sont à prévoir,
- La raison de la vente

Nous t'avons préparé un document résumant la liste de toutes les questions lors d'une visite



7

### L'offre d'achat :

L'offre d'achat est là pour prouver ton sérieux au vendeur et doit toujours être fait par écrit. Afin de te protéger, elle doit être constituée des éléments suivants :

- La dénomination de l'acquéreur,
- Le prix proposé,
- Les formalités de réponse du vendeur.

2

### L'offre d'achat écrite permet :

- D'accélérer le processus de vente,
- De réserver le bien si elle est acceptée par le vendeur,
- Permet la mis en place du compromis de vente.

L'offre d'achat orale n'a aucune valeur juridique et n'engage en rien le vendeur !



8

L'offre d'achat et les possibilités de se rétracter :

Il est possible de se rétracter suite à ton offre d'achat dans les conditions suivantes :

- Tant que le vendeur n'a pas répondu,
- Le vendeur a fait une contre proposition,
- Le vendeur n'a pas répondu dans le délais imparti.

9

L'engagement prix avec une offre d'achat :

Attention si l'offre d'achat est signée par les deux parties, le vendeur peut juridiquement imposer la vente et demander un dédommagement.



10

### La promesse de financement :

La promesse de financement est un document complémentaire, elle permet d'appuyer ton offre d'achat.

Ce document est desservi par la banque à la suite d'un rendez vous pendant lequel tu as demandé au banquier d'étudier ta situation financière pour ensuite connaître le montant maximum que la banque est capable de te prêter.

Ce document permet de rassurer le vendeur quant a ta capacité de financement et peut faire la différence lorsque le vendeur doit faire un choix entre plusieurs acheteurs.

5

### Le compromis de vente :

Ce document rassemble :

- La situation du bien,
- La désignation du bien,
- L'origine de propriété,
- Le moyen de financement de l'acheteur,
- Le prix ainsi que les différents frais de Notaire, Agence, Chasseur ...
- Le droit de rétraction grâce aux clauses suspensives.

6

### Conseils :

Renseignes toi sur la classification de ton bien auprès de l'urbanisme :

- Si tu dois effectuer des travaux et que ton bien se trouve dans un secteur sauvegardé tu dois mettre une clause suspensive à ce sujet,
  - Sous réserve d'autorisation des travaux.
- Si tu dois effectuer des travaux et que ton bien est classé Bâtiment de France, tu dois mettre une clause suspensive à ce sujet,
  - Sous réserve d'autorisation des travaux.
- Si tu dois faire des travaux et que tu es dans l'attente du permis construire mets une clause suspensive à ce sujet,
  - Sous réserve d'obtention du permis de construire.

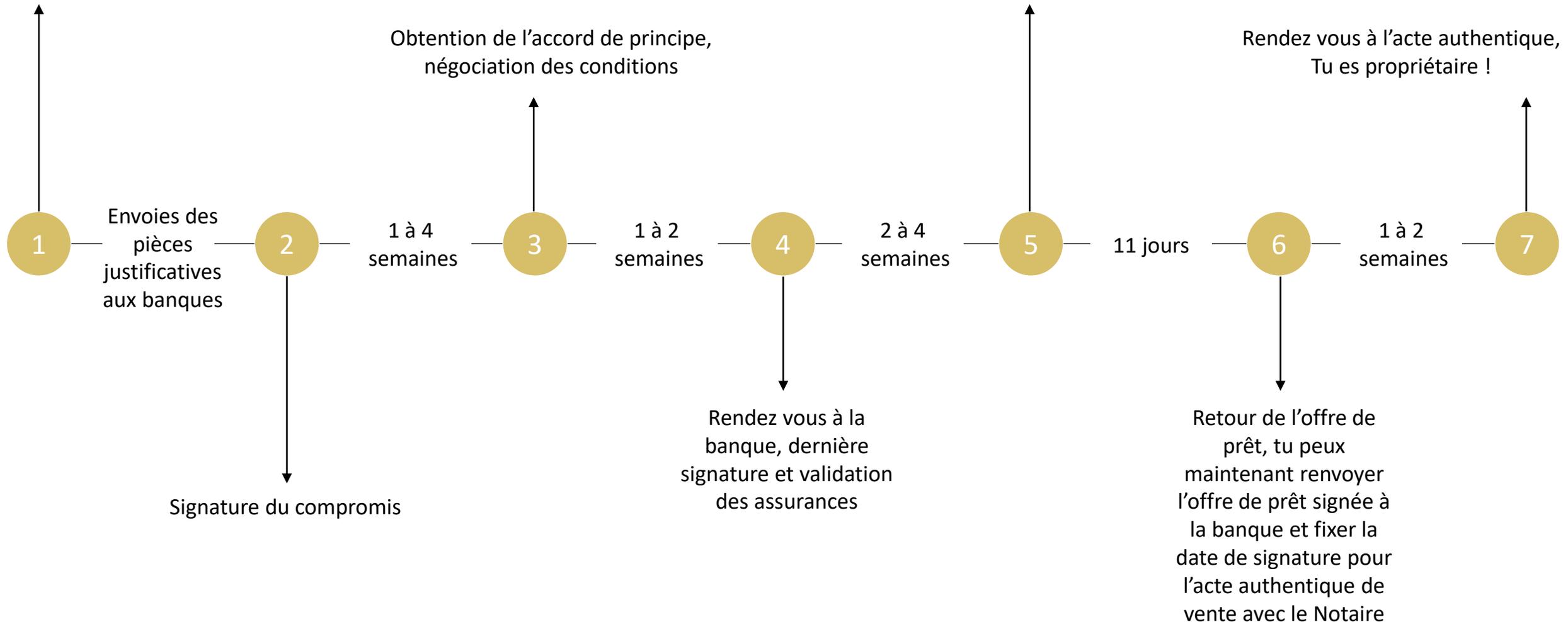
# Formation investissement immobilier

## Le processus d'achat Timeline



Estimer ta capacité de financement,  
Rédaction de la présentation de ton projet

Réception de l'offre de prêt  
Délai de réflexion de 10 jours



AR

# Module N°4

Optimiser l'exploitation de son bien



# Immobilier locatif

## la fiscalité



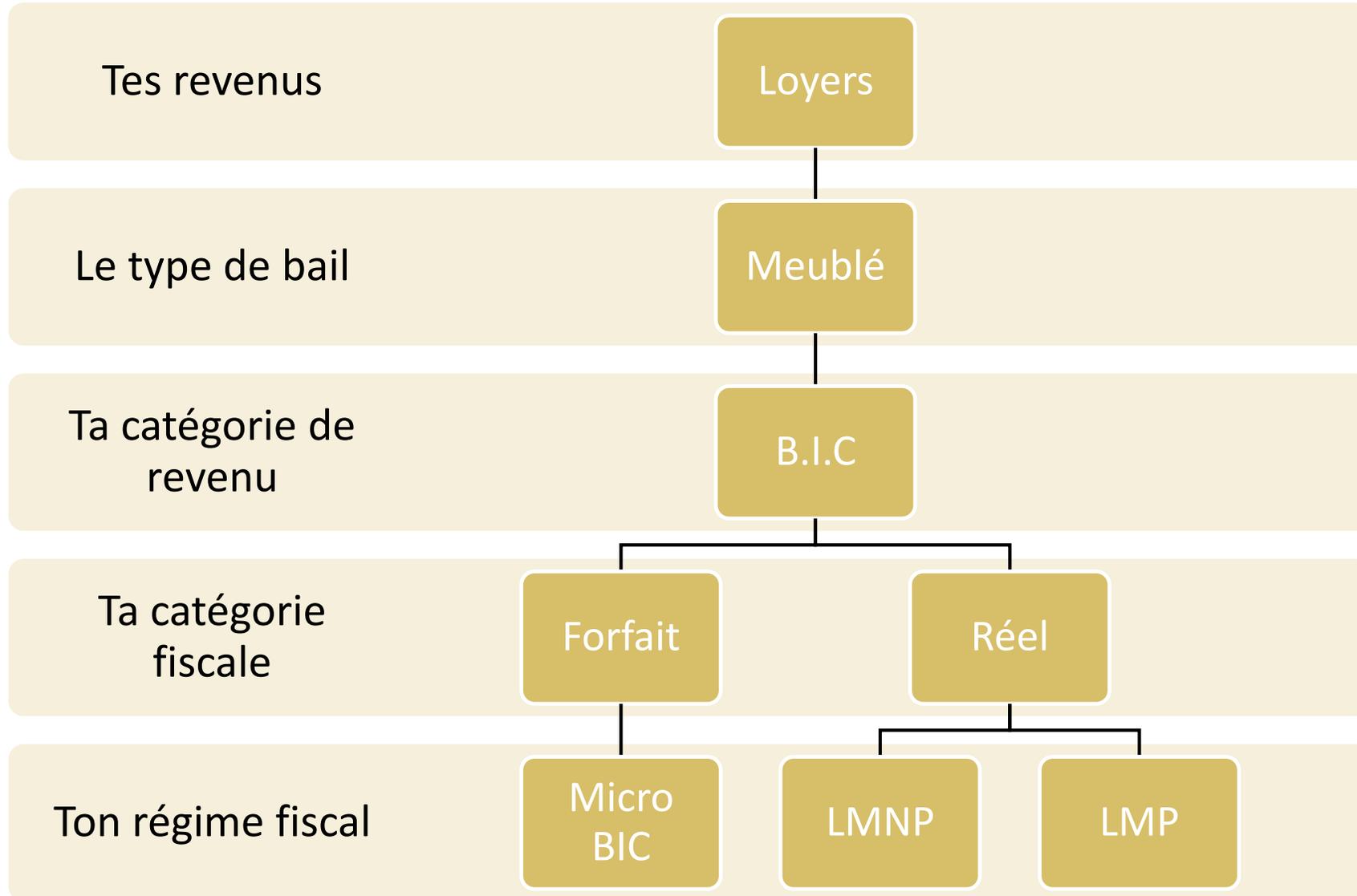
### 1 Différents types de location :

- 1.1 Location meublée : revenus B.I.C (Bénéfices Industriels et Commerciaux),
- 1.2 Location nue : revenus fonciers,
- 1.3 Location courte durée : revenus B.I.C (Bénéfices Industriels et Commerciaux).

### 2 Votre Bail détermine la catégorie fiscal de vos revenus.

# Immobilier locatif

## la fiscalité en Meublé



# Maitriser la fiscalité en micro BIC



## 1 Micro BIC :

Le total annuel des revenus doit être < à 70 000€,

Dans ce régime tu disposes d'un abattement forfaitaire de 50%,

Tu dois déclarer tes revenus en fin d'année grâce à la rubrique 2042C,

L'option Micro BIC a une durée légale minimale de deux ans et se reconduit tacitement.

! Ce régime fiscal est intéressant si tes charges sont < à 50% de tes recettes sinon l'option au réel se trouve plus avantageuse. !

## 2 Textes de références :

Code général des impôts : articles 34 à 35 A / Code général des impôts : article 44 sexies

Code général des impôts : articles 53 A à 55 / Code général des impôts : article 302 septies A

Code général des impôts : article 50-0 / Code des relations entre le public et l'administration : articles L123-1 et L123-2

# Maitriser la fiscalité



en meublé, cas d'application N°1

1 Loyers : 3 000€ / an charges comprises

Tranche Marginale d'Imposition (TMI) : 30%

Calcul d'impôts au régime micro BIC :

Base imposable :

$$\text{Revenu} = 3\,000\text{€} \times 50\% = 1\,500\text{€}$$

Impôts et prélèvements sociaux :

$$\text{CSG, CRDS} = 1\,500\text{€} \times 17,2\% = 258\text{€}$$

$$\text{Impôt TMI} = 1\,500\text{€} \times 30\% = 450\text{€}$$

$$\text{Total impôts} = 450\text{€} + 258\text{€} = \mathbf{708\text{€}}$$

Résultat :

$$\text{Résultat} = 3\,000\text{€} - 708\text{€} = \mathbf{2\,292\text{€ de Cash Flow annuel soit } 191\text{€ / mois}}$$



# Maitriser la fiscalité



en meublé, cas d'application N°1

1 Loyers : 3 000€ / an charges comprises

Tranche Marginale d'Imposition (TMI) : 30%

Calcul d'impôts au régime micro BIC :

Base imposable :

$$\text{Revenu} = 3\,000\text{€} \times 50\% = 1\,500\text{€}$$

Impôts et prélèvements sociaux :

$$\text{CSG, CRDS} = 1\,500\text{€} \times 17,2\% = 258\text{€}$$

$$\text{Impôt TMI} = 1\,500\text{€} \times 30\% = 450\text{€}$$

$$\text{Total impôts} = 450\text{€} + 258\text{€} = \mathbf{708\text{€}}$$

Résultat :

$$\text{Résultat} = 3\,000\text{€} - 708\text{€} = \mathbf{2\,292\text{€} / \text{an}}$$

Calcul d'impôts au sans régime:

Base imposable :

$$\text{Revenu} = 3\,000\text{€}$$

Impôts et prélèvements sociaux :

$$\text{CSG, CRDS} = 3\,000\text{€} \times 17,2\% = 516\text{€}$$

$$\text{Impôt TMI} = 3\,000\text{€} \times 30\% = 1\,000\text{€}$$

$$\text{Total impôts} = 1\,000\text{€} + 516\text{€} = \mathbf{1\,516\text{€}}$$

Résultat :

$$\text{Résultat} = 3\,000\text{€} - 1\,516\text{€} = \mathbf{1\,484\text{€} / \text{an}}$$

# Maitriser la fiscalité en LMNP



1

## LMNP : Loueur Meublé Non Professionnel

- Tes recettes doivent être  $<$  à 23 000€ ou représenter moins de 50% de tes revenus globaux,
- Ce régime permet la déduction des charges supportées par le bailleur,
- Permet de créer un déficit foncier reportable sur plusieurs années,
- En cas de revente tu es imposé sur la plus value des particuliers.

! Ce régime Fiscal est intéressant si tes charges sont  $>$  à 50% de tes recettes sinon l'option Micro BIC est plus avantageuse. !

# Maitriser la fiscalité en LMP



1

## LMP : Loueur Meublé Professionnel

- Être inscrit au registre du commerce et des sociétés (RCS),
- Tes recettes doivent être > à 23 000€ ou représenter plus de 50% de tes revenus globaux,
- Ce régime permet la déduction des charges supportées par le bailleur,
- En cas de revente tu es imposé sur la plus value des professionnels.

! Avec ce régime fiscal tu es imposé dès lors que tes revenus BIC deviennent plus important que la limite autorisée. !

# Maitriser la fiscalité



en meublé, cas d'application N°2 : comparatif

- 1 Loyers : 3 000€ / an Charges comprises
- Tranche Marginale d'Imposition (TMI) : 30%
- Travaux : 15 000€ inclus dans le financement

## Calcul d'impôts au régime micro BIC :

### Base imposable :

$$\text{Revenu} = 3\,000\text{€} \times 50\% = 1\,500\text{€}$$

### Impôts et prélèvements sociaux :

$$\text{CSG, CRDS} = 1\,500\text{€} \times 17,2\% = 258\text{€}$$

$$\text{Impôt TMI} = 1\,500\text{€} \times 30\% = 450\text{€}$$

$$\text{Total impôt} = 450\text{€} + 258\text{€} = \mathbf{708\text{€}}$$

### Résultat :

$$\text{Résultat} = 3\,000\text{€} - 708\text{€} = \mathbf{2\,292\text{€ par an}}$$

## Calcul d'impôts sans régime:

### Base imposable :

$$\text{Revenu} = 3\,000\text{€}$$

### Impôts et prélèvements sociaux :

$$\text{CSG, CRDS} = 3\,000\text{€} \times 17,2\% = 516\text{€}$$

$$\text{Impôt TMI} = 3\,000\text{€} \times 30\% = 1\,000\text{€}$$

$$\text{Total impôt} = 1\,000\text{€} + 516\text{€} = \mathbf{1\,516\text{€}}$$

### Résultat :

$$\text{Résultat} = 3\,000\text{€} - 1\,516\text{€} = \mathbf{1\,484\text{€ par an}}$$

## Calcul d'impôts au régime LMNP :

### Résultat foncier imposable :

$$\text{Revenu} = 3\,000\text{€} - 3\,000\text{€ (déduction travaux)} = 0\text{€}$$

### Impôts et prélèvements sociaux :

$$\text{CSG, CRDS} = 0\text{€}$$

$$\text{Impôt TMI} = 0\text{€}$$

$$\text{Total impôt} = \mathbf{0\text{€}}$$

### Résultat :

$$\text{Résultat} = \mathbf{3\,000\text{€ par an}}$$

# Maitriser la fiscalité

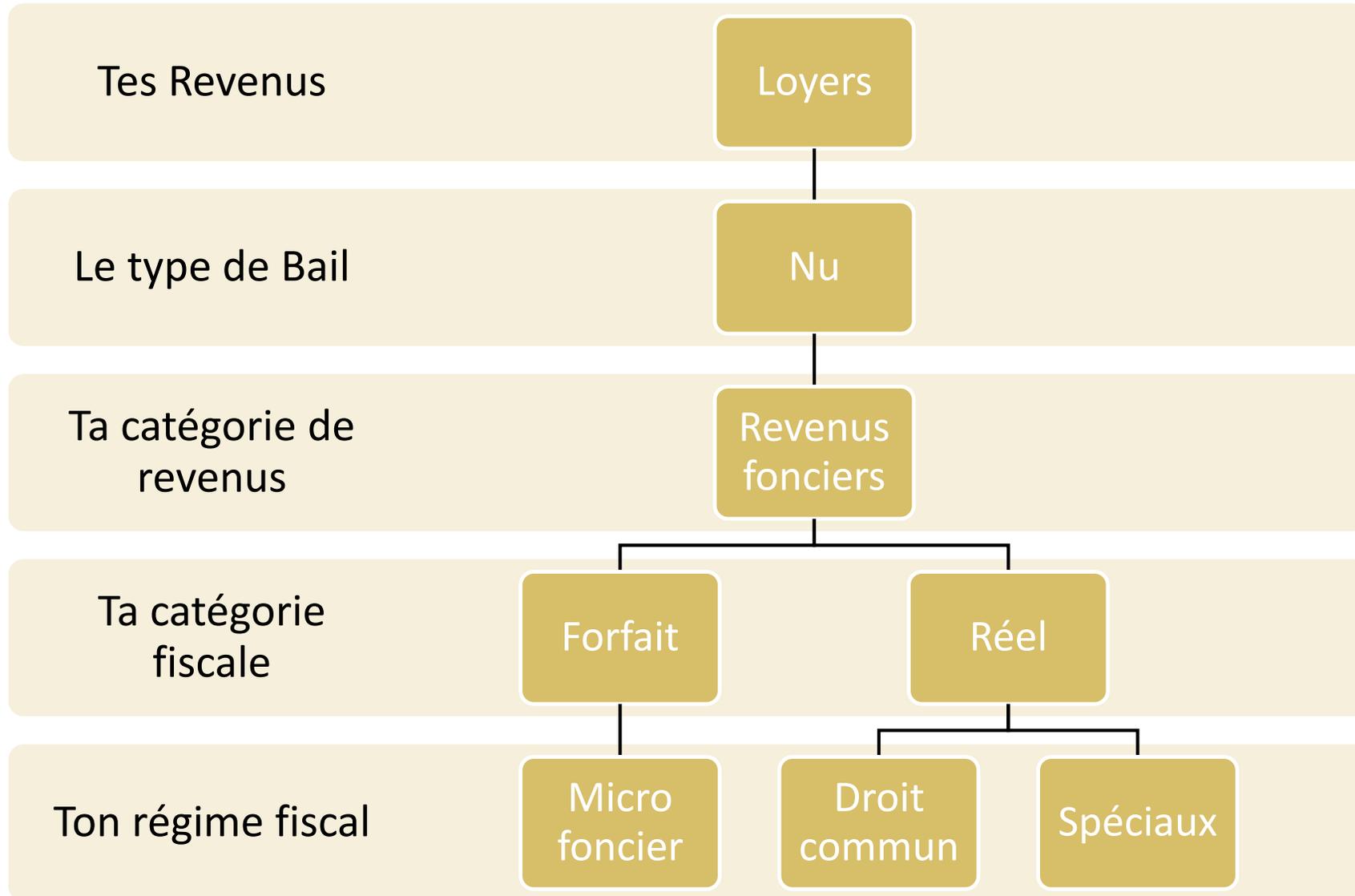
## résumé



	Location Meublée		
	Régime micro - BIC	Régime LMNP	Régime LMP
<b>Conditions</b>	Au choix si les revenus fonciers annuels sont < <b>32 600€</b>	Si tu ne remplis pas les conditions cumulatives du LMP	Si les revenus locatifs sont <b>1. &gt; à 23 000€ / an</b> <b><u>ET</u></b> <b>2. &gt; à 50%</b> des autres revenus du foyer fiscal
<b>Revenus imposables</b>	<b>50%</b> des revenus fonciers	<b>100%</b> des revenus fonciers	<b>100%</b> des revenus fonciers
<b>Charges déductibles</b>	Aucune	Toutes les Charges liées à l'entretien du bien + Amortissement de la valeur du logement ( <b>2%</b> du <b>prix du logement/an</b> environ)  Amortissement du mobilier (entre 10% et <b>20%</b> de la <b>valeur des meubles/an</b> )  Travaux inclus	Toutes les Charges liées à l'entretien du bien + Amortissement de la valeur du logement ( <b>2%</b> du <b>prix du logement/an</b> environ)  Amortissement du mobilier (entre 10% et <b>20%</b> de la <b>valeur des meubles/an</b> )  Travaux inclus
<b>Durée du régime</b>	1 an	NA	NA
<b>TVA</b>	Soumis à la TVA	Pas de TVA	Pas de TVA
<b>IFI</b>	Les biens entrent dans le calcul de l'IFI	Les biens entrent dans le calcul de l'IFI	Les biens n'entrent pas dans le calcul de l'IFI

# Immobilier locatif

## la fiscalité en Nu



# Maitriser la fiscalité en micro foncier



1

## Micro Foncier :

Le total annuel de tes revenus doit être < à 15 000€,  
Dans ce régime tu disposes d'un abattement forfaitaire de 30% sur tes revenus fonciers,

! Ce régime Fiscal est intéressant si tes charges liées à la gestion du bien sont < à 30% de tes recettes sinon l'option au réel est plus avantageuse. !

# Maitriser la fiscalité en foncier régime du réel



1

## Revenus Fonciers Régime réel :

Le total annuel de tes revenus doit être  $>$  à 15 000€,  
Peut être souscrit sur option si tes revenus sont  $<$  à 15 000€,

## Déduction des charges liées à la gestion du bien :

- les frais de gestion,
- les primes d'assurances loyers impayés,
- les réparations et l'entretien,
- les diagnostics,
- les travaux d'amélioration,
- les intérêts d'emprunt,
- les provisions pour charges de copropriété,
- certaines impôts comme la taxe foncière.

Déficit imputable sur tes revenus globaux à hauteur de 10 700€ (salaire),  
Les intérêts sont imputables sur les revenus fonciers des 10 années suivantes.

! Ce régime Fiscal est intéressant si tes charges sont  $>$  à 30% de tes recettes, à savoir que tu peux cumuler les déficits de plusieurs de tes biens sous le même régime. !

# Maitriser la fiscalité



en nu, cas d'application N°1 : comparatif

- 1 Loyers : 20 000€ / an Charges comprises
- Tranche Marginale d'Imposition (TMI) : 30%
- Travaux : 5 000€ inclus dans le financement

## Calcul d'impôts au régime micro foncier :

### Base imposable :

$$\text{Revenu} = 20\,000\text{€} \times 70\% \text{ (30\% d'abattement)} = 14\,000\text{€}$$

### Impôts et prélèvements sociaux :

$$\text{CSG, CRDS} = 14\,000\text{€} \times 17,2\% = 3\,440\text{€}$$

$$\text{Impôt TMI} = 14\,000\text{€} \times 30\% = 4\,200\text{€}$$

$$\text{Total impôt} = 3\,440\text{€} + 4\,200\text{€} = \mathbf{7\,640\text{€}}$$

### Résultat :

$$\text{Résultat} = 20\,000\text{€} - 7\,640\text{€} = \mathbf{12\,360\text{€ par an}}$$

## Calcul d'impôts au régime réel :

### Base imposable :

$$\text{Revenu} = 20\,000\text{€} - 10\,367\text{€ (charges)} = 9\,633\text{€}$$

### Impôts et prélèvements sociaux :

$$\text{CSG, CRDS} = 9\,633\text{€} \times 17,2\% = 1\,656\text{€}$$

$$\text{Impôt TMI} = 9\,633\text{€} \times 30\% = 2\,890\text{€}$$

$$\text{Total impôt} = 1\,656\text{€} + 2\,890\text{€} = \mathbf{4\,546\text{€}}$$

### Résultat :

$$\text{Résultat} = 20\,000\text{€} - 4\,546\text{€} = \mathbf{15\,454\text{€ par an}}$$

# Maitriser la fiscalité

## résumé



	Location vide	
	Régime micro - foncier	Régime réel
<b>Conditions</b>	Au choix si les revenus fonciers annuels sont < <b>15 000€</b>	Au choix si les revenus fonciers annuels sont < <b>15 000€</b> Automatique si les revenus fonciers annuels sont > <b>15 000€</b>
<b>Revenus imposables</b>	<b>70%</b> des revenus fonciers	<b>100%</b> des revenus fonciers
<b>Charges déductibles</b>	Aucune	- Dépenses de réparation, d'amélioration et d'entretien du logement  - Intérêts d'emprunt  - Taxes foncières et taxes locales  - Frais de gestion locative et d'assurance  - Charges de copropriété non récupérables (y compris, syndic, frais de procédure, gardien)
<b>Durée du régime</b>	1 an	3 ans minimum

# Immobilier locatif

## SCI le bon choix



1 La Société Civile Immobilière est une société dont l'objet principal est l'immobilier.

2 La Société Civile Immobilière permet :

D'éviter l'indivision lorsque l'on achète en nom propre à deux ou plus,  
De faciliter la transmission de patrimoine,  
D'acheter un bien que tu ne peux acheter seul.

3 Il existe 2 types de SCI :

SCI à l'IR (impôt sur le revenu),  
SCI à l'IS (impôt sur les sociétés).

4 Tableau de synthèse des charges déductibles dans une SCI à l'impôt sur les sociétés et une SCI à l'impôt sur le revenu

Type de Frais	Charge déductible pour la SCI imposée à l'impôt sur le revenu	Charge déductible pour la SCI imposée à l'impôt sur les sociétés
Frais d'agence payés à l'acquisition du bien	NON	OUI
Frais de notaire payés à l'acquisition du bien	NON	OUI
Frais d'entretien du bien	OUI	OUI
Travaux de construction, agrandissement et reconstruction	NON	OUI, via l'amortissement du bien
Travaux de réparations et d'améliorations	OUI	OUI
Amortissement du bien	NON	OUI
Taxe foncière	OUI	OUI
Intérêts d'emprunt	OUI	OUI

# Maitriser la fiscalité

## en SCI à l'impôt sur les sociétés



### 1 La SCI à l'IS est soumise à l'impôt des sociétés on opte pour, lorsque :

On exerce la location meublée,

### 2 Fiscalité :

Obligation de tenir une comptabilité de Trésorerie (demande l'appui d'un comptable pour la publication des résultats),

#### Permet :

D'amortir le bien,

D'amortir les frais liés à la gestion du bien,

D'amortir les intérêts d'emprunt du crédit,

Si la société présente un résultat positif elle sera imposée à 15% jusqu'à 38 120€ puis 28% jusqu'à 500 000€ et 33% au delà.

### 3 Plus Value à la revente :

Plus value des professionnels, la plus value se calcule par rapport à la valeur net comptable de votre bien. Plus Value = Prix de vente – (Prix d'achat – Frais amortis),

Exonération sur la plus value après plus de 30 années de détention du bien.

### 4 Les obligations :

Une assemblée générale par an,

Démarches administratives et juridiques lors de l'élaboration des statuts,

Gestion comptable obligatoire,

Les décisions des associés doivent être prises en assemblée générale sous forme de procès verbaux.

### 5 Il est donc indispensable d'avoir une approche globale qui intègre :

Le patrimoine,

La situation Familiale,

La fiscalité,

Les objectifs et stratégies long terme.

# Maitriser la fiscalité

## en SCI à l'impôt sur le revenu



La SCI à l'IR est soumise à l'impôt sur le revenu, on exerce de la location nue.

### 1 Fiscalité :

- Obligation de tenir une comptabilité de flux,
- Permet d'amortir les travaux et frais d'entretien du bien,
- Permet d'amortir les intérêts d'emprunt du crédit,

### 2 Plus Value à la revente :

- Plus value des particuliers.

### 3 Les obligations :

- Une assemblée générale par an,
- Démarches administratives et juridiques lors de l'élaboration des statuts,
- Les décisions des associés doivent être prises en assemblée générale sous forme de procès verbaux.

### 4 Il est donc indispensable d'avoir une approche globale qui intègre :

- Le patrimoine,
- La situation Familiale,
- La fiscalité,
- Les objectifs et stratégies long terme.

AR

# Module N°5

5 étapes pour bien acheter



# Trouver un bien rentable

## Techniques et méthodes



- 1 Techniques et méthodes de recherche,
- 2 Visiter une bonne affaire.

# Trouver un bien rentable

## l'étude de marché



Etude de marché du parc locatif d'une ville.

1

### Critères importants :

1.1

#### Les caractéristiques de la population :

- La pyramide des âges,
- La composition des ménages,
- Le type (étudiant, salarié, retraité),

1.2

#### Les caractéristiques de la ville :

- Le taux de chômage
  - L'évolution du nombre d'habitant,
  - L'évolution du prix d'achat du m<sup>2</sup>,
  - Les secteurs / quartiers à risques.
  - Quelle surface d'appartement ce loue le plus,
  - Quel type d'appartement ce loue le plus,
- } Croiser les paramètres en fonction de la clientèle

2

### Les outils à votre disposition :

Pour les caractéristiques de la clientèle / Ville tu peux utiliser le site de **l'INSEE** en tapant le nom de la ville sur leur site, Il est recommandé de croiser ces informations avec le site **MeilleurAgents** et **Seloger**, Pour ce qui est des secteurs à risque une recherche sur ton **navigateur internet** te donnera les réponses attendues.

# Trouver un bien rentable

## Calcul de la rentabilité brute



1

### La rentabilité brute :

Le calcul de base prend en compte les loyers et le prix d'achat du logement ce qui permet d'obtenir le rendement brut. En lui ajoutant les charges et les impôts, vous obtenez la rentabilité nette. En intégrant les avantages fiscaux, on parle de rentabilité nette-nette.

**La rentabilité brute**, s'obtient en divisant les revenus annuels par le prix du logement et en multipliant le résultat par 100. Il s'agit donc d'un **rendement brut annuel**.

Exemple : un studio acheté 150 000 €, loué 650 € par mois, a une rentabilité brute annuelle de 5,2 %

$$\text{Rendement annuel brut} = \frac{\text{Loyer mensuel} \times 12}{\text{Prix d'achat total}} \times 100 = \%$$

$$\text{Rendement annuel brut} = \frac{650\text{€} \times 12}{150\,000\text{€}} \times 100 = 5,2\%$$

Cette rentabilité brute est un premier indicateur très utile.

Le **rendement annuel brut** ne donne qu'une **première indication** et d'autres facteurs doivent être pris en compte pour un calcul plus précis.

# Trouver un bien rentable

## Calcul de la rentabilité nette de charges



1

### La rentabilité nette de charges :

Tu reprends le calcul précédent et dans le loyer tu retranches la taxe foncière (elle est payée par le propriétaire investisseur), les charges non récupérables sur le locataire et les frais de gestion.

Aux loyers annuels de notre studio, tu déduis 600 € de taxe foncière, 10 % de frais de gestion et 400 € de charges non récupérables.

Nouveau loyer annuel : 6 020 €, rentabilité (ou rendement) nette de charges : 4,01 %

$$\text{Nouveau loyer annuel} = \text{Loyer mensuel} \times 12 - \text{Toutes les charges} = \text{€}$$

$$\text{Nouveau loyer annuel} = 650\text{€} \times 12 \times 90\% - 600\text{€} - 400\text{€} = 6\,020\text{€}$$

$$\text{Rentabilité nette de charges} = \frac{\text{Loyer annuel nette de charges}}{\text{Prix d'achat total}} \times 100 = \%$$

$$\text{Rentabilité nette de charges} = \frac{6\,020\text{€}}{150\,000\text{€}} \times 100 = 4,01\%$$

# Bien négocier pour gagner plus !

## la négociation - 1



### 1 Bien connaître le bien avant de lancer une négociation

Pour cela voici une liste de questions clés permettant de mettre en avant les défauts du bien :

### 2 Depuis quand le bien est-il en vente ?

C'est le **point de départ** d'une négociation immobilière. Si le bien a été mis en vente il y a quelques jours, le vendeur n'acceptera pas de faire des concessions sur le prix.

### 3 Les travaux à prévoir ?

Les travaux influencent à la baisse le prix d'un bien. Tu peux cependant prendre en compte les travaux à venir, obligatoires ou non, pour négocier le prix et justifier ta proposition.

L'évaluation des travaux se fait à l'aide de plusieurs documents. Le propriétaire a l'obligation de te fournir de nombreux diagnostics (DPE) comme l'amiante, le plomb, l'étiquette énergétique. Selon ces diagnostics, tu sauras si tu dois réaliser des travaux de rénovation ou de mise aux normes.

De plus, afin d'éviter des mauvaises surprises et avant de te lancer dans la négociation du prix, n'hésites pas à faire une contre-visite avec une entreprise tout corps d'état. Elle t'aidera à chiffrer le montant des travaux et réalisera des devis importants pour la négociation, et pour anticiper ta demande de crédit immobilier.

# Bien négocier pour gagner plus !

## la négociation - 2



1 Deviens un pro du marché immobilier dans le voisinage proche du bien.

Il est facile de comparer les biens entre eux grâce aux annonces sur internet et via des sites comme MeilleursAgents. Cette plateforme est une mine d'or pour toi ! Elle donne une indication sur le prix du m<sup>2</sup> par adresse, quartier ou ville, en le comparant au prix moyen du m<sup>2</sup> dans le même secteur.

Attention, certains détails (même s'ils te paraissent dérisoires) font la différence par exemple les prestations au sein d'une copropriété, ou l'exposition. Ces arguments peuvent donc également jouer en ta faveur dans la négociation et être utilisés dans ton argumentaire.

2 La localisation a un impact primordial sur le prix.

Elle est déterminante dans tes négociations pour l'achat d'un bien immobilier. Évidemment, si le quartier est animé, loin des transports ou sans commerce de proximité, le nombre potentiel d'acheteurs se réduit. Tu pourras négocier davantage.

3 La question de l'orientation ou de la vue peuvent aussi être mis en avant. L'orientation a un impact sur la consommation énergétique. Un bien orienté plein nord aura moins de luminosité qu'un autre. La consommation énergétique sera donc plus élevée.

De plus, renseignes-toi auprès des mairies ou de l'administration départementale sur les projets urbains. Des projets d'infrastructures peuvent être en cours pouvant améliorer ou dégrader significativement une localisation.

4 N'oublies pas chaque détail est important pour négocier au mieux et il n'y a jamais de petites économies en immobilier.

# Bien négocier pour gagner plus !

## la négociation - 4



### 1 Les coûts liés à la copropriété.

Si tu achètes un appartement, il faut prêter attention à la copropriété. Si la gestion est assurée par un syndic professionnel son coût est non négligeable.

### 2 Dans une copropriété tu es caution mutuelle. Cela signifie que si un ou plusieurs copropriétaires ne paient pas les charges, elles seront réparties entre les autres. De plus, au sein d'une copropriété, les travaux peuvent être décidés contre ta volonté si la majorité des propriétaires réussit à imposer leur voix contre la tienne.

### 3 Regarde en détail les travaux prévus ou à prévoir, qui auraient pu être débattus lors des assemblées générales précédentes.

### 4 Concernant les coûts d'une copropriété, il ne faut pas oublier les prestations de service. Par exemple, le ménage est fait par un prestataire externe ou par un salarié de la copropriété. Ou encore, le gardien s'occupe-t-il uniquement de votre immeuble ou de plusieurs immeubles du quartier.

Tu connais, maintenant, tous les aspects immobiliers importants pour la négociation du prix.

### 5 Mais ce n'est pas fini, le plus important : rassurer le vendeur et créer une relation humaine et de confiance avec lui.

# Bien négocier pour gagner plus !

## la négociation - 5



- 1 L'anticipation de ton financement.
- 2 Pour être en **position de force** lors de ta négociation immobilière, tu dois **avoir réfléchi** à l'**aspect financier** de ton projet et à ta capacité d'emprunt. Avant même de faire une offre d'achat évalue tes capacités de remboursement et assure toi qu'elles soient compatibles avec ton plan financier.
- 3 Le risque est que tu ne sois pas capable d'expliquer ton plan de financement à l'agent ou au vendeur. Et même si tes revenus sont suffisants ou ton apport important, si tu ne peux pas expliquer clairement ton financement, ton offre semblera moins solide. Le vendeur risque de refuser ton offre.
- 4 Tu dois donc **anticiper** ses craintes et lui **inspirer confiance**. Par cette étape, tu dois démontrer au vendeur que tu es un acheteur sérieux et fiable et que tu iras au bout de la vente !
- 5 Pour cela, commence par faire une simulation de prêt immobilier. Tu pourras avoir une bonne visibilité de ta capacité d'emprunt maximale et des mensualités à rembourser. Pour aller plus loin et prouver au vendeur ta bonne foi, tu peux fournir une simulation d'emprunt pour rassurer ton vendeur sur la faisabilité de ton offre.

# Bien négocier pour gagner plus !

## la négociation - 6



### 1 ▶ Mets-toi à la place du vendeur.

Il est probable que ton vendeur reçoive d'autres propositions d'achat. A dossier équivalent et prix égal, il faut comprendre ce qui l'amènera à te choisir. Un petit peu d'humain ne peut qu'appuyer ta proposition.

### 2 ▶ L'envie de déménager rapidement impacte le prix.

Tu parleras au vendeur des conditions de vente. La clé est de comprendre ce qui est important pour lui et son niveau d'empressement.

S'il n'est pas pressé, il est en position de force pour attendre un acheteur à son prix. A l'inverse, si le vendeur a besoin de l'argent de la vente, par exemple pour acheter un nouveau bien, il devra réaliser la transaction rapidement. La négociation ira plus vite, et si tu as déjà ta promesse de financement, tu auras gagné du temps et le vendeur l'appréciera.

### 3 ▶ Être à l'écoute des envies du vendeur te permettra d'avoir un poids de négociation plus important.

# Bien négocier pour gagner plus !

## la négociation - 7



1 Explique au vendeur pourquoi tu veux acheter son bien.

N'hésite pas à te projeter. Si tu souhaites échanger avec le vendeur sur les raisons qui t'ont poussé à choisir son bien, ne te retiens pas ! Il y sera peut-être sensible.

2 Par ailleurs, si les propositions sont financièrement équivalentes, il privilégiera le projet qui lui aura le plus plu. Donc pense à mettre en avant les aspects plus humains de la transaction immobilière.

N'hésite pas à jouer sur l'affect

3 Le vendeur est attaché au bien qu'il vend, ne l'oublie pas. Il a sûrement passé du temps à le rénover ou a peut-être vu sa famille grandir dans ce lieu. Ne fais donc pas de critiques "frontales" (et parfois désagréable) sur le bien. Préfère une critique constructive.

# Bien négocier pour gagner plus !

## la négociation conclusion



1 La négociation immobilière est en réalité une situation où chaque partie cherche à trouver la meilleure solution. Il faut se mettre en condition de réussite.

C'est-à-dire avoir à la fois une bonne connaissance du bien, de l'immobilier et bien connaître les problématiques du vendeur afin d'installer une relation de confiance. C'est cette relation de confiance et d'écoute qui te permettras de trouver le meilleur arrangement.

2 Avant de te lancer dans la négociation, il faut prendre le temps de la préparer,

3 Apprend les points faibles du bien et les attentes du vendeur,

4 L'aspect immobilier est important mais n'oublie pas l'aspect humain,

5 Une promesse de financement t'aidera à augmenter tes chances.

# Séduit ton banquier avec un dossier béton

## préparer son dossier bancaire



Constituer une épargne en amont de ton projet d'acquisition améliore significativement ton dossier de demande de prêt immobilier.

Constituer une épargne

Ils pourraient diminuer ta capacité d'endettement. L'objet du crédit peut également avoir un impact sur l'image donnée par ton dossier de demande de prêt immobilier.

Liquider tes crédits à la consommation

Lors d'une demande de prêt immobilier, la banque, ou ton courtier, te demandera un grand nombre de documents afin de vérifier ta situation personnelle, familiale, professionnelle et financière.

Préparer à l'avance les documents

Les banques prêtent en effet de l'argent pour une utilisation bien précise et s'assurent ainsi de l'existence et de la viabilité du projet.

Préparer la présentation de ton projet

# Séduis ton banquier avec un dossier béton

## préparer son dossier bancaire



### 1 Obtenir un prêt, c'est aussi une histoire de formalités !

Ce dossier de prêt immobilier est composé de nombreux documents administratifs tel que ton identité, tes revenus et le bien que tu souhaites acheter.

Voici les choses à faire (et à ne pas faire !) pour augmenter tes chances d'obtenir un prêt. Ce dossier est finalement un peu comme ton **CV d'emprunteur** : la banque se demande si tu es un **bon gestionnaire** et si elle peut te **faire confiance**.

### 2 Devenir le parfait candidat au crédit immobilier, ça se prépare.

### 3 Pas de découvert bancaire pour ton dossier de prêt immobilier !

Tes trois derniers relevés de comptes devront être fournis à la banque dans ton dossier de demande de crédit. Ils serviront notamment à calculer ta capacité d'endettement et ton reste à vivre, mais aussi à déterminer si tu es un bon gestionnaire.

### 4 Certains comportements sont en effet très mal perçus et pourraient te bloquer l'accès au crédit immobilier.

Il faut donc proscrire absolument les incidents de paiement. Moins graves, les découverts bancaires donneront tout de même une mauvaise image de toi. Sois prévoyant et évite les découverts trois mois avant ta demande de prêt immobilier.

# Séduit ton banquier avec un dossier béton

## préparer son dossier bancaire



1 Si possible, solde tes crédits consommation pour ton dossier de prêt immobilier

Tu disposes peut-être de crédits à la consommation :

ils pourraient diminuer ta capacité d'endettement. L'objet du crédit peut également avoir un impact sur l'image donnée par ton dossier de demande de prêt immobilier.

En effet, s'il est dédié à l'achat d'un bien comme ta voiture par exemple, cela ne fera pas le même effet qu'un crédit non affecté, qui pourrait renvoyer l'image de quelqu'un de très dépensier.

Si tu n'as pas assez d'épargne pour solder ton crédit tu peux penser au regroupement de crédit, cela baissera le coût cumulé de tes emprunts mais limitera tout de même ta capacité d'endettement.

# Séduit ton banquier avec un dossier béton

## préparer son dossier bancaire



1 Lors d'une demande de prêt immobilier, la banque, ou ton courtier, te demandera un grand nombre de documents afin de vérifier ta situation personnelle, familiale, professionnelle et financière.

2 On y trouve :

Tes derniers avis d'imposition,

Tes derniers bulletins de salaire,

Les 3 derniers relevés de tous tes comptes en banque,

Des justificatifs d'identités,

Le justificatif de domicile.

3 Pièces complémentaires :

Si tu es locataire : ton contrat de location,

Si tu es propriétaire : ton titre de propriété,

En cas d'hébergement à titre gratuit : une attestation d'hébergement manuscrite de ton hébergeur et la photocopie de sa carte d'identité,

Si tu as un logement de fonction : ton contrat de bail et un justificatif de logement de fonction.

# Séduit ton banquier avec un dossier béton

## préparer son dossier bancaire



1 Les documents concernant ta situation professionnelle sont très importants. La banque demandera des pièces justificatives pour vérifier la rémunération et la stabilité de ton statut professionnel.

2 Les documents demandés dépendent de ton activité :

Si tu es **salarié**, on te demandera :

Les trois derniers bulletins de salaire, plus celui du mois de décembre de l'année passée,

Ton contrat de travail,

Si tu es **travailleur indépendant** : Les trois dernier avis d'imposition,

Les liasses fiscales,

Tes statuts, extrait KBIS,

Si tu es **intermittent** du spectacle : L'attestation pôle emploi de ton statut

Tes 24 derniers bulletins de salaire,

Si tu es **assistante maternelle**, tu devras fournir pour chacun de tes employeurs :

Ton contrat de travail,

Tes 12 derniers bulletins de salaire,

# Séduit ton banquier avec un dossier béton

## préparer son dossier bancaire



1 Pour évaluer ta situation financière, tu dois nécessairement présenter certains documents à la banque.

Cependant, si tu as d'autres pièces pouvant aider ton dossier, il est toujours bon de les joindre. Essaies de valoriser ta situation autant que possible.

Justificatif de revenus locatifs le cas échéant (une agence immobilière peut t'en fournir une dans le cas d'un prêt pour un investissement locatif),  
Offres de crédit si tu as déjà des crédits en cours ainsi que les tableaux d'amortissement,  
Justificatifs d'autres revenus si tu en as,  
Attestations de propriété de tes biens.

2 Même si tu ne souhaites pas utiliser une ressource pour ton achat (par exemple si tu ne souhaites pas utiliser la totalité de ton épargne pour ton apport), il est toujours bon de montrer tous tes atouts. Cela démontre ta stabilité financière et augmente tes chances d'être financé.

Justificatif d'épargne en ta possession : c'est une preuve de l'apport que tu as pour l'emprunt,  
Celui-ci peut provenir de plusieurs sources, chacune demandant un justificatif d'épargne particulier,  
Si votre apport personnel provient de l'épargne, on te demandera tes relevés de compte,  
S'il provient d'un don, le relevé de compte et une attestation de la part du donateur,  
Si ton apport est dû à la revente d'un bien, la banque a alors besoin du compromis de vente ou d'une attestation notariée,  
Enfin, si ton apport provient d'un prêt complémentaire, tu dois fournir l'accord d'octroi de l'organisme prêteur.

# Séduit ton banquier avec un dossier béton

## préparer son dossier bancaire



1 Finalement, on te demanderas des précisions sur le projet en lui-même. Les banques prêtent en effet de l'argent pour une utilisation bien précise et s'assurent ainsi de l'existence et de la viabilité du projet.

Dans le cas d'un achat, tu dois fournir :

Pour un bien ancien :

La promesse de vente. C'est généralement la dernière pièce de ton dossier, celle qui justifie le montant que la banque te prête.

Pour un bien neuf (VEFA ou construction sur plans) :

Le contrat de réservation signé par les deux parties : acheteur et promoteur

La garantie d'achèvement de l'immeuble : obligatoirement fournie par un assureur ou par un établissement bancaire (on appelle cela une garantie extrinsèque)

La garantie de remboursement des sommes versées en cas d'inachèvement de l'immeuble

Un dossier de prêt immobilier est complexe est toujours long à monter.  
En passant par un courtier immobilier, tu mets toutes les chances de ton côté pour qu'il soit bien présenté et facilite le travail de la banque.

# Séduit ton banquier avec un dossier béton

## Dossier bancaire Garanties & Assurances



Quand une banque te prête elle n'omettra pas de se protéger contre les risques de défaillances et prendra des garanties :

1

### L'hypothèque conventionnelle :

Cette hypothèque permet à la banque, en cas de défaillance de ta part, de faire saisir le logement, de le vendre et de récupérer les fonds qu'elle t'a prêtés.

Tu devras alors payer les droits d'enregistrement liés à cette garantie (taxe de publicité foncière, salaire du conservateur des hypothèques), les frais divers (droit de timbre, coût de la copie exécutoire du bordereau...) et les frais de notaire proportionnels au montant du prêt.

Attention, en cas de vente du logement avant la fin du crédit, il te faudra acquitter les frais de mainlevée, environ 609 euros. Si tu arrives sans incident à la fin du crédit, l'hypothèque tombe d'elle-même et sans frais mais seulement un an après le versement de la dernière échéance du crédit.

2

### Le privilège de prêteur de deniers :

Ce privilège permet à l'établissement de crédit, en cas de défaillance de l'emprunteur, de faire vendre le bien et de se payer par priorité sur tous les autres créanciers, même hypothécaires.

Pour l'emprunteur, cette hypothèque représente un avantage en coût puisqu'elle est exonérée de la taxe de publicité foncière (0,615% du montant du crédit).

# Séduit ton banquier avec un dossier béton

## Dossier bancaire Garanties & Assurances



1

### La caution mutuelle :

Dans ce cas, le prêt est garanti par la caution d'une société mutualisée (Crédit logement, Socami...). En cas d'incidents de paiement, la société se substitue à l'emprunteur et paie directement le banquier.

Elle se retournera vers le mauvais payeur pour se faire rembourser, par le biais d'un fonds affecté à ce risque. Le financement du cautionnement est assuré par un Fonds mutuel de garantie (FMG) sur lequel les emprunteurs versent une somme proportionnelle au montant de leur prêt.

**C'est l'argent des emprunteurs déposé sur ce fonds qui permet de rembourser les mensualités non payées.**

### Principaux avantages :

- Une réponse très rapide (immédiate pour les petits prêts, quarante-huit heures pour les plus grosses sommes);
- En cas de problèmes, la possibilité réservée à l'emprunteur de revendre son bien lui-même et ainsi d'éviter une vente sur saisie se soldant, la plupart du temps, par une sous-évaluation du bien;
- Un coût moindre puisqu'il n'y a pas de frais notariés comme dans le cas d'une hypothèque et qu'une partie de votre participation au FMG vous sera restituée si vous avez mené à bien vos remboursements.

2

### Le nantissement sur un contrat d'assurance vie :

Ce nantissement est possible à travers un contrat déjà existant ou par le biais d'une police spécialement souscrite à l'occasion du prêt.

Attention, les banques préfèrent les contrats en euros, qui ne présentent pas de risques de variation du capital, à un contrat en unités de compte, partiellement investies en actions.

Cette formule est particulièrement indiquée pour le crédit in fine.

# Séduit ton banquier avec un dossier béton

## Dossier bancaire Garanties & Assurances



1

### L'assurance décès invalidité

Cette assurance est exigée par les établissements prêteurs car elle garantit la banque en cas de disparition de l'emprunteur.

Elle prend donc en charge le remboursement des mensualités restant à verser et décharge les héritiers de l'emprunteur qui n'auront plus à rembourser cette dette.

Le risque d'invalidité permanente et définitive est également pris en compte dans tous les contrats et la compagnie d'assurance prend en charge le remboursement du crédit auprès de l'organisme financier.

L'incapacité temporaire de travail n'est pas toujours couverte ou bien n'est pas couverte de la même façon selon qu'elle est partielle ou totale.

**Dans tous les cas, elle occasionne la prise en charge se fait à l'issue d'un délai de franchise variable selon les contrats.**

2

### Le coût :

Les établissements n'alignent pas leurs tarifs. Pour un prêt de 76 225 euros sur quinze ans, par exemple, la prime varie, selon les établissements, entre 0,35 et 0,42%. Reste que ce chiffre ne signifie pas grand chose, les contrats n'étant pas forcément identiques.

De plus, le montant de l'assurance n'est pas calculé de la même façon par toutes les banques. Il l'est le plus souvent sur le capital emprunté, mais parfois, comme à la Bred ou à la BNP Parisbas, sur le capital restant dû.

# Séduit ton banquier avec un dossier béton

## Dossier bancaire Garanties & Assurances



1

### L'assurance perte d'emploi :

#### Les conditions d'adhésion :

La souscription de cette assurance n'est pas obligatoire et est réservée aux salariés en contrat à durée indéterminée depuis plus de six mois. En sont donc exclus les professions libérales, les artisans, les commerçants, les exploitants agricoles, les travailleurs indépendants, les chefs d'entreprises. Compte tenu des conditions restrictives de cette garantie, on peut se demander s'il est vraiment intéressant de la souscrire!

#### Les risques couverts :

Perte d'emploi signifie cessation d'activité. Toutefois, le chômage doit faire suite à un licenciement individuel ou collectif et non à une démission. Attention, certains contrats excluent le licenciement pour faute grave.

#### Les délais de carence :

L'assurance perte d'emploi ne se met pas en place dès le licenciement. Une fois le contrat signé, deux délais courent avant qu'elle puisse jouer. Tout d'abord, le délai de carence (de six à douze mois) pendant lequel l'assurance ne peut se mettre en place.

Puis un délai de franchise (de trois à neuf mois), pendant lequel la mensualité du prêt n'est pas prise en charge.

Or, comme ce délai ne court qu'à partir du versement de l'allocation chômage par les Assedic, cela recule encore le moment de la prise en charge par l'assurance de deux à trois mois.

#### Le montant de la prise en charge et la durée d'indemnisation :

Le montant varie selon les établissements et le choix de l'emprunteur: de 50, 60, 75 à 100% de la mensualité. Certaines banques fixent un plafond maximal de remboursement. La durée classique des versements est de dix-huit mois. Quelques contrats proposent trente-six mois en plusieurs périodes.

#### Le coût :

La prime s'échelonne de 21 à 38 euros par mois pour un prêt de 76 225 euros, selon l'établissement et la garantie demandée. Soit, sur quinze ans, un coût global de 3 780 à 6 840 euros. Attention, la prime peut aussi être augmentée par l'assureur en cours de prêt!

# Séduit ton banquier avec un dossier béton



## Le Crédit bancaire

Une demande de financement

Les différentes formules

Les caractéristiques de l'emprunt amortissable

Ce que tu DOIS négocier

Crédit

A taux variable

Amortissable

In Fine

Une durée d'emprunt

Garanties & Assurances

Un taux fixe Hors assurance

Un taux TAEG (Assurance comprise)

**1** La durée, plus celle-ci est longue, plus faible seront tes mensualités donc tu pourras réinvestir plus vite.

**2** Maitrise un maximum les garanties, assurances, hypothèques pour adapter ton emprunt à ta stratégie, situation.

**3** Le taux fixe hors assurance n'est pas un élément clé de ta négociation, pour ton emprunt bancaire tu recherches avant tout un partenaire pour pouvoir réaliser plusieurs investissements.

**4** Le Taux d'assurance peut être revue à la baisse en trouvant un compromis avec ton partenaire. Par exemple un contrat d'assurance vie

# Séduit ton banquier avec un dossier béton

## Le Crédit bancaire



Une demande de financement

Les différentes formules

Les éléments secondaires

Ce que tu DOIS négocier

Crédit

A taux variable

Amortissable

In Fine

Avec ou Sans Travaux

Avec ou Sans Apport

Avec ou Sans Différé

Indemnité de remboursement anticipée

1

Certaines Banques n'inclue pas les travaux dans votre demande de financement, c'est un point important que tu dois aborder dans ta demande de financement.

2

Un crédit sans apport personnel est très difficile à obtenir. Mais pas impossible ! C'est une formule 110%, il faut te renseigner car certains établissements bancaire ne pratiquent pas cette formule pour le locatif.

3

Le différé est important et encore plus si ton projet est constitué de travaux. Au travers de cette durée de différé tu vas pouvoir te constituer une épargne de sécurité avec le cash flow généré par ton bien.

4

Attention à ce critère ! Si tu as pour objectif de revendre ton bien avant le remboursement total de ton crédit il faut absolument négocier ce point ! Sinon tu seras contraint de payer des indemnités et la rentabilité de ton affaire sera impactée.

# Protège toi avec

## le compromis de vente / promesse de vente



- 1 Le compromis de vente est ce que l'on appelle un avant-contrat. C'est le moment où vous vous accordez juridiquement avec le vendeur sur le prix du bien et les conditions d'achat.

Ce document est absolument essentiel pour votre demande de prêt puisque vous ne pouvez démarrer votre recherche de financement qu'à partir du moment où vous l'avez signé.

- 2 La promesse de vente fonctionne comme une option d'achat de votre part, tandis que le vendeur s'engage à vous vendre le bien à un prix fixé. Ce qui signifie que vous avez l'exclusivité sur un bien pendant une période de temps donnée (généralement 2 à 3 mois).

Le vendeur ne peut pas se désengager pendant cette période de temps, alors que vous pouvez décider de lever l'option et de ne pas procéder à l'achat du bien. En échange, vous lui versez une indemnité d'immobilisation, aussi appelée dépôt de garantie.

Elle s'élève autour de 10 % de la valeur du bien, déduite du prix du bien si vous achetez effectivement. Et si vous abandonnez l'option, la transaction n'a pas lieu.

- 3 Le compromis de vente à l'inverse vous engage tout autant que le vendeur. Juridiquement, il a la valeur d'une vente puisque les deux parties s'engagent à poursuivre la totalité de l'acte, c'est donc un engagement important !

# Protège toi avec

## le compromis de vente



1 En dehors du prix du bien, 2 informations sont à sortir de votre compromis de vente : ce que cela vous coûte dans l'immédiat, et à quelles conditions vous pouvez finalement renoncer à la vente.

### 2 **Acompte**

En signant le compromis de vente, vous versez un dépôt de garantie , ou séquestre, qui s'élève de 5 à 10 % du prix du bien. C'est une avance sur le paiement qui est acquise par le vendeur, sauf si certaines des conditions suspensives mentionnées dans le compromis se produisent.

Si vous ne disposez pas de liquidités pour payer le dépôt de garantie, vous pouvez vous tourner vers un prêt à 110 %.

### 3 **Délai de rétractation**

Après la signature, le vendeur ne peut plus se rétracter tandis que vous vous pouvez annuler la vente sans préciser le motif, et sans payer de dommages et intérêts. Vous disposez d'un délai de 10 jours. Passé ce délai, le vendeur pourra vous assigner en justice si vous changez d'avis.

Le compromis de vente détaille également les conditions suspensives de la vente :

Ce sont des conditions déterminées dans le compromis qui soumettent la vente à certaines conditions, par exemple l'obtention d'un prêt bancaire ou d'un permis de construire. Nous l'avons dit, passé le délai de 10 jours, vous pouvez vous retirer de la vente. Mais si ce n'est pas dû à une condition suspensive, vous devrez laisser au propriétaire le dépôt de garantie.

# Protège toi avec

## la signature du compromis de vente / promesse de vente



1 La signature du compromis ou de la promesse de vente peut se faire avec ou sans notaire. Vous pouvez en effet décider de le rédiger entre particuliers, en passant par votre agence immobilière par exemple.

Nous vous recommandons cependant de **faire appel à un notaire**. Expert de ces sujets, il sera attentif à toutes les parties du compromis. Par ailleurs, la signature du compromis chez le notaire ne donne pas lieu à des frais supplémentaires, vous avez donc tout à y gagner !

De plus, certains documents doivent être obligatoirement annexés au compromis, c'est le notaire qui s'occupe de les rassembler et de la complétude de ces pièces. En effet, depuis 2014 et la loi ALUR, le vendeur est tenu d'informer au maximum de l'état du bien.

Cela passe donc par les annexes qui doivent comporter entre autres :

Le diagnostic technique du bien :

il comprend le diagnostic de performance énergétique et le diagnostic assainissement

Les documents relatifs à la copropriété pour les appartements :

le règlement de copropriété et l'état descriptif de division, les procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années, la fiche synthétique de la copropriété, les documents relatifs à l'état de l'immeuble, les documents relatifs à la situation financière de la copropriété.

# Protège toi avec

## la signature du compromis de vente / promesse de vente



- 1 Même si le compromis de vente a la valeur juridique d'un acte de vente, seule la signature de l'acte authentique permet de transférer réellement la propriété du bien.

C'est à ce moment là qu'a lieu le débloqué des fonds et le paiement des frais de notaire et de garantie.

Vous signez le contrat de vente chez le notaire. Le contrat précise les détails du bien et des parties, mentionne aussi le prix de vente, le montant des honoraires du professionnel chargé de la vente, et les conditions suspensives.

- 2 Le notaire publie ensuite l'acte de vente au Service de Publicité Foncière et verse les montants requis, que vous aurez payés au moment de l'achat.

Avec la promesse de vente, le vendeur s'engage à vous vendre son bien,  
Lors du compromis de vente, la vente est conclue juridiquement et vous versez un dépôt de garantie,  
Insérer des conditions suspensives dans le compromis vous protège en cas de problème d'obtention de prêt,  
L'acte de vente finalise la vente. Vous payez le prix du bien, et vous devenez officiellement propriétaire.

AR

# Module N°6

## Gestion sans stress



# Publier c'est gagner

## Rédiger un texte d'annonce efficace



### 1 L'atout majeur de votre bien d'abord !

C'est la première chose que les internautes liront quand ils découvriront ton annonce.

Mets-le au tout début de ton texte afin de capter leur attention et leur donner envie de lire la suite.

- *Villa provençale lumineuse*
- *Meulière traditionnelle entièrement rénovée*
- *Appartement spacieux et calme, sans vis-à-vis*  
*Maison familiale avec vue mer*

### 2 Les informations sur la localisation du bien et son environnement.

Ce sont éléments dont les particuliers ont absolument besoin pour décider de visiter ton bien.

- *Dans les grandes villes, indiquez la proximité des transports en commun (par exemple : à 5 minutes du métro Blanche, en face du T1...)*
- *Dans les petites communes, donnez le temps de transport pour rejoindre la grande ville la plus proche (par exemple : à 20 minutes en -voiture de Rennes).*
- *En région, mentionnez les rocades d'autoroutes, les gares et les aéroports.*
- *Décrivez le quartier si c'est un point positif (résidentiel, calme, tranquille).*
- *Indiquez la proximité des commerces, restaurants et services médicaux (médecins, hôpitaux, cliniques, etc.)*

# Publier c'est gagner

## Rédiger un texte d'annonce efficace



3

### Décris en détails le logement et ses caractéristiques

Voici les points indispensables à évoquer dans le texte de ton annonce à propos du bien :

- *L'étage pour les immeubles, la présence d'un ascenseur, le nombre d'étages pour les maisons,*
- *Les surfaces annexes et dépendances (balcon, terrasse, cave, grenier, garage, parking, cabane de jardin, etc.),*
- *Une place de stationnement en ville,*
- *Le système de chauffage : collectif, pompe à chaleur, chaudière gaz à condensation, chaudière bois, poêle à granulés,*
- *Le type d'isolation dont dispose votre logement ? Y a-t-il du double-vitrage ?*
- *La présence d'une cheminée ou d'un poêle à bois,*
- *Une bonne exposition (ouest, sud ou est),*
- *L'absence de vis-à-vis,*
- *Le nombre de chambres, de salles de bains (ou salles d'eau) et de W.-C. séparés,*
- *La présence de rangements (penderies, placards, dressing...)*
- *Pour les maisons avec jardin, la taille du terrain, s'il est clos ou non, arboré ou pas,*
- *L'année de construction, que votre logement soit ancien ou récent, sauf s'il date des années 60/70 dans ce cas éviter de le préciser,*
- *Les charges de copropriété et les charges locales,*
- *Connexion Internet performante type wi-fi (fibre optique, ADSL, etc.)*

4

Termine ton texte par le montant du loyer, les charges, que tu détailleras et enfin les dates de disponibilité de ton logement.

Tu peux également préciser que tu ne fais pas de visites groupées, ce qui est très apprécié par les personnes qui cherchent une location.

Précise les équipements électroménagers de la cuisine et de la salle de bains, type lave-linge, sèche-linge, réfrigérateur...

# Publier c'est gagner

## gère tes locations efficacement



Une fois le locataire trouvé, tu as la possibilité de prendre en charge la gestion locative de ton bien.

### 1 Les avantages :

- Le premier avantage de la gestion locative en direct c'est la gratuité,
- Le deuxième est dans la relation directe avec ton locataire.

### 2 Les inconvénients :

- Du temps à investir,
- Une bonne gestion locative nécessite de connaître les règles applicables à la location,
- Connaître les règles relatives aux obligations fiscales du bailleur,
- Connaître les procédures à mettre en œuvre en cas de litige avec le locataire

Gérer soi-même son logement locatif suppose d'en avoir non seulement l'envie mais également les capacités et la disponibilité de le faire.

Faire le choix de la gestion propre présente plusieurs avantages.

# Publier c'est gagner

## gère tes locations efficacement



1 La gestion locative, c'est l'ensemble des démarches à effectuer une fois que le locataire est dans les lieux.

Deux choix s'offre à toi, le premier gérer toi-même tes locations ou bien confier tes locations à un professionnel.

Pour la gestion courante du logement locatif, le professionnel ou toi même devra :

- *Percevoir les loyers et charges,*
- *Procéder à la révision annuelle du loyer et le cas échéant à la régularisation des charges,*
- *Envoyer gratuitement au locataire ses quittances de loyer,*
- *Procéder à la déclaration fiscale des revenus locatifs.*

Le cas échéant vous devrez prendre en charge :

- *Les réparations autres que locatives du logement,*
- *La gestion des sinistres non couverts pas l'assurance habitation du locataire,*
- *Les relances impayés, recouvrement des impayés, et toute procédure nécessaire en impayé contre le locataire.*

Vous devrez gérer les formalités de fin de contrat et s'assurer qu'elles respectent bien le formalisme requis :

- *Le congé du locataire (préavis, état des lieux de sortie, restitution du dépôt de garantie, etc),*
- *Le congé du bailleur (préavis, état des lieux de sortie, restitution du dépôt de garantie, etc).*

# Gère tes locations efficacement

## Assurances & Garanties



1

Tout comme une assurance multirisques habitation, l'assurance propriétaire non-occupant propose des garanties qui couvrent le logement en cas de sinistre :

### Des garanties de base (ou risques locatifs) en cas :

- D'incendie, de vol ou vandalisme des biens immobiliers,
- De dégâts des eaux, d'événement climatique et de bris de glace.

### Une indemnisation :

- Des aménagements immobiliers,
- De l'électroménager encastré,
- Des dommages électriques et des biens mobiliers, pratique en cas de location meublée.

### Il existe cependant des garanties spécifiques à l'assurance PNO, qui prennent en compte :

- Les vices de construction,
- Les défauts d'entretien,
- Les troubles de jouissance (si le locataire fait un usage du logement qui ne respecte pas le contrat de location),
- Les recours des locataires (si le locataire fait appel à la justice pour rendre compte du mauvais état du logement).

Il est également possible de souscrire des garanties optionnelles comme par exemple la garantie protection et détérioration des lieux ou la garantie départ prématuré du locataire.

# Gère tes locations efficacement

## Assurances & Garanties



1

### La GLI (Garantie des Loyers Impayés)

Elle offre une garantie au bailleur sur d'éventuels loyers impayés généralement dans la limite de 70 000€.

Les conditions varient en fonction de l'assureur mais en règle générale il est demandé à ce que le locataire soit solvable.

#### Cette garantie couvre :

- les loyers impayés, ce qui vous permet de percevoir vos revenus locatifs jusqu'au départ du locataire ou à son expulsion,
- les frais contentieux, pour ne pas avoir à subir des frais imprévus (frais juridiques pour expulsion d'un locataire par exemple),
- les dégradations immobilières causées par le locataire,
- l'inoccupation temporaire (l'assurance peut vous verser une indemnisation),
- les frais de protection juridique (en cas de litige avec votre locataire).

Outre ces différents dispositifs, tu as la possibilité de faire appel à un professionnel qui prendra en charge la gestion de ton bien locatif. En passant par un professionnel, les garanties contre les loyers impayés et l'absence de locataires peuvent revenir moins chères.

Par exemple, pour une garantie loyers impayés, il faut en général compter entre 3 et 3,5% du loyer en souscrivant un contrat individuel contre environ 2,5% du loyer en passant par un gestionnaire locatif.

# Déco home staging

## comment louer rapidement



### Le home staging

Des astuces et des bons plans pour mettre votre logement en valeur et séduire davantage de locataire.  
l'art de savoir mettre en valeur les points forts de votre maison ou de votre appartement afin de louer plus vite et mieux.

#### 1 Nos conseils pour louer vite et mieux à peu de frais :

- *Dépersonnaliser son intérieur,*
- *Mettre en valeur les volumes,*
- *Ranger toutes les pièces, y compris bibliothèques et placards,*
- *Faire un grand ménage (vitres comprises),*
- *Réparer les petites dégradations et terminer les travaux inachevés,*
- *Donner un coup de neuf à sa déco en dépensant peu,*
- *Soigner les extérieurs (balcon, terrasse, jardin...),*
- *Faire entrer la lumière naturelle et allumer les lumières.*

#### 2 Rend ton logement le plus neutre possible :

- *Retirer les touches trop « personnelles » de votre décoration.*

*Cela permet à l'acquéreur de se projeter plus facilement dans votre intérieur et de s'y voir vivre.*

# Déco home staging

## comment louer rapidement



### 3 Valorise les volumes :

- *Faites en sorte que vos pièces « respirent » et que l'espace soit dégagé.*

*Joue sur les volumes et la lumière, tes pièces auront l'air plus spacieuses. Retire les rideaux trop épais et laisse entrer la lumière.*

### 4 Range du sol au plafond :

- *un appartement bien ordonné, le locataire potentiel aura tendance à penser que l'ordre va de pair avec un bon entretien.*

### 5 Répare les petites dégradations et fait les menus travaux jamais achevés :

- *Reboucher les trous, remplacer un carreau de faïence cassé, un flexible usagé, poser des plinthes ...*

*Ton bien donnera l'impression d'avoir été bien entretenu, et le visiteur sera en confiance.*

### 6 Modernise ta décoration :

- *Mets en valeur tes belles pièces de mobilier,*
- *Stock à la cave les meubles vétustes ou en surnombre,*
- *Tu peux ensuite changer quelques petits éléments de déco comme un tapis ou des rideaux.*

*Respecte le principe de base selon lequel, pour plaire au plus grand nombre, il faut privilégier le blanc et les teintes claires !*

AR