



Apprenez à investir pas à pas dans les immeubles de rapport
et gagnez votre liberté financière

Guide « Spécial Débutant »

**Votre plan d'action pour acheter
votre 1^{er} immeuble de rapport
dès DEMAIN**

Par [J'achète un immeuble.com](https://www.jacheteunimmeuble.com)

Introduction

Bonjour à toutes et tous, et merci pour votre confiance.

Beaucoup de gens pensent qu'il faut être riche pour investir dans l'immobilier. En réalité, c'est en investissant dans l'immobilier que vous allez devenir riche ! N'en doutez pas.

L'immobilier permet de partir de Zéro, puisque vous pouvez acheter à crédit (bonne dette).

Je partage ici le cheminement et les principaux points qui vont vous permettre d'acheter votre 1^{er} immeuble de rapport et de commencer à vous diriger vers votre indépendance financière.

Il vous suffira de vous laisser guider pour passer à l'action. Grâce à ce guide, vous aurez une vue d'ensemble sur les étapes d'un investissement. Vous saurez à quoi vous attendre après chacune de vos actions.

Le but de ce guide est de rendre l'investissement moins inaccessible qu'il n'y paraît, et vous pousser **à AGIR dès demain.**

J'ai la conviction que 2 choses sont nécessaires pour agir : **l'apprentissage et l'action**. L'immobilier, ce n'est pas facile, cela demande de faire des efforts, de se bouger les fesses, de prendre quelques risques. Mais c'est simple. Il suffit de suivre la voie, le chemin que beaucoup de personnes ont déjà emprunté pour s'enrichir. Alors pourquoi pas vous ?

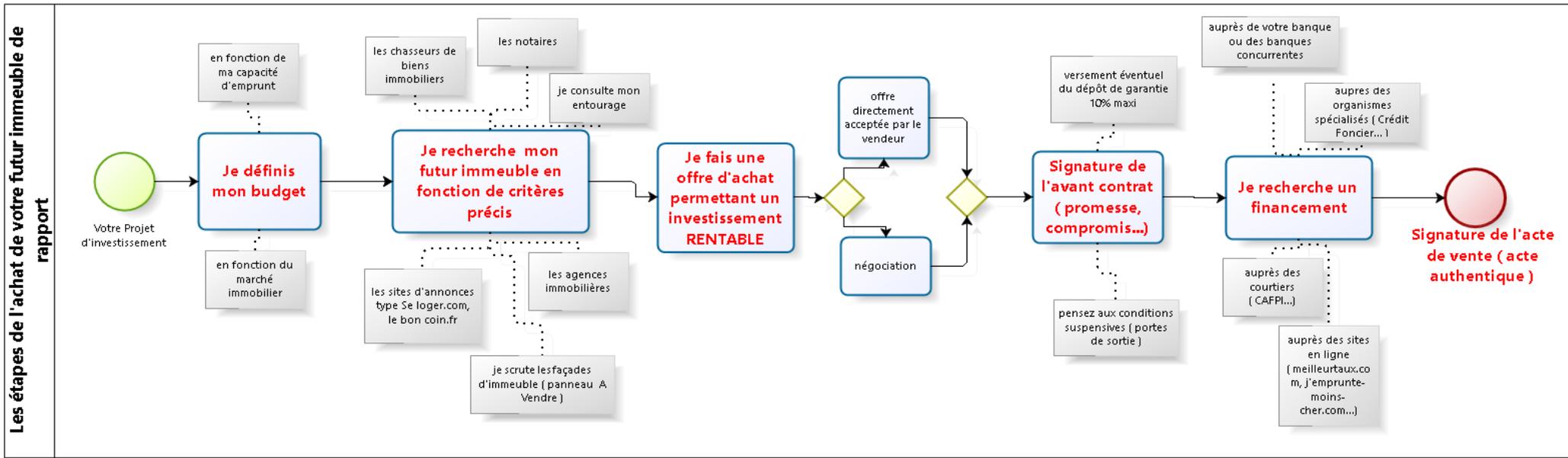
Maintenant à vous de passer à l'action. Vous n'avez plus d'excuses.

Je vous souhaite le meilleur.



Bruno, créateur de **J'achète un immeuble.com**

LES ETAPES DE VOTRE INVESTISSEMENT



ETAPE PREALABLE : VOTRE PROJET D'INVESTISSEMENT

Il y a quelques actions préalables avant de commencer votre démarche. Voici également quelques questions à se poser.

Pourquoi est-ce que vous investissez ? Quel est votre objectif ?

Votre but principal est :

- De fuir les livrets basiques qui ne paient pas, donc de placer votre capital et profiter pour la retraite ?
- De quitter votre job en investissant dans plusieurs immeubles rentables et vivre de vos loyers ?
- De devenir riche (oui c'est possible) et vous construire un patrimoine conséquent ?

Il est important de connaître le but réel car il va définir les critères de choix de votre/vos immeubles, et définir votre stratégie pour y arriver (court terme / long terme / rentabilité...)

Faites vos comptes et soignez les !

Éliminez le maximum de dettes (idéalement ne pas en avoir) afin de préserver votre capacité d'endettement pour votre investissement.

Soignez vos comptes car les banques vont les éplucher. Certaines banques m'ont par exemple demandé de justifier certains paiements en Carte Bleue ... C'est très important, sans financement, PAS D'IMMEUBLE !

Cela peut vous prendre du temps. Ce n'est pas grave. Profitez de la situation pour vous former (il y a beaucoup à apprendre), pour faire beaucoup de visites d'immeubles. Ne faites pas d'offre avant d'avoir quasiment assaini vos comptes.

Épargnez pour payer un éventuel acompte ou rassurer votre banquier.

Cela peut prendre plusieurs mois, mais gardez votre détermination. Votre future liberté en dépend. Cette somme servira aussi à faciliter l'obtention d'un prêt, même si vous ne versez pas d'acompte.

***Astuce :** demandez à vos proches de vous prêter cette somme. Négociez pour ne pas verser d'acompte, et rendez cette somme après l'obtention de votre offre de prêt.*



ETAPE 1 : JE DEFINIS MON BUDGET

C'est une étape importante et obligatoire.

La zapper peut vous faire perdre du temps et de l'énergie pour rien. J'en ai moi-même fait les frais en m'étant positionné sur un immeuble mixte de 6 appartements. Ma banque ne m'a pas suivi car le projet était « trop ambitieux et risqué » à ses yeux pour un débutant ! Pourtant, tous les ingrédients d'un investissement rentable et réussi étaient présents : appartements tous loués, rentabilité nette de 10%, Cash-Flow de 600€ par mois...

Résultats des courses : plusieurs mois précieux de perdu parce que je n'avais pas défini mon budget.

Vous devez déterminer le budget de votre achat :

1. En fonction de votre capacité d'emprunt (taux d'endettement)

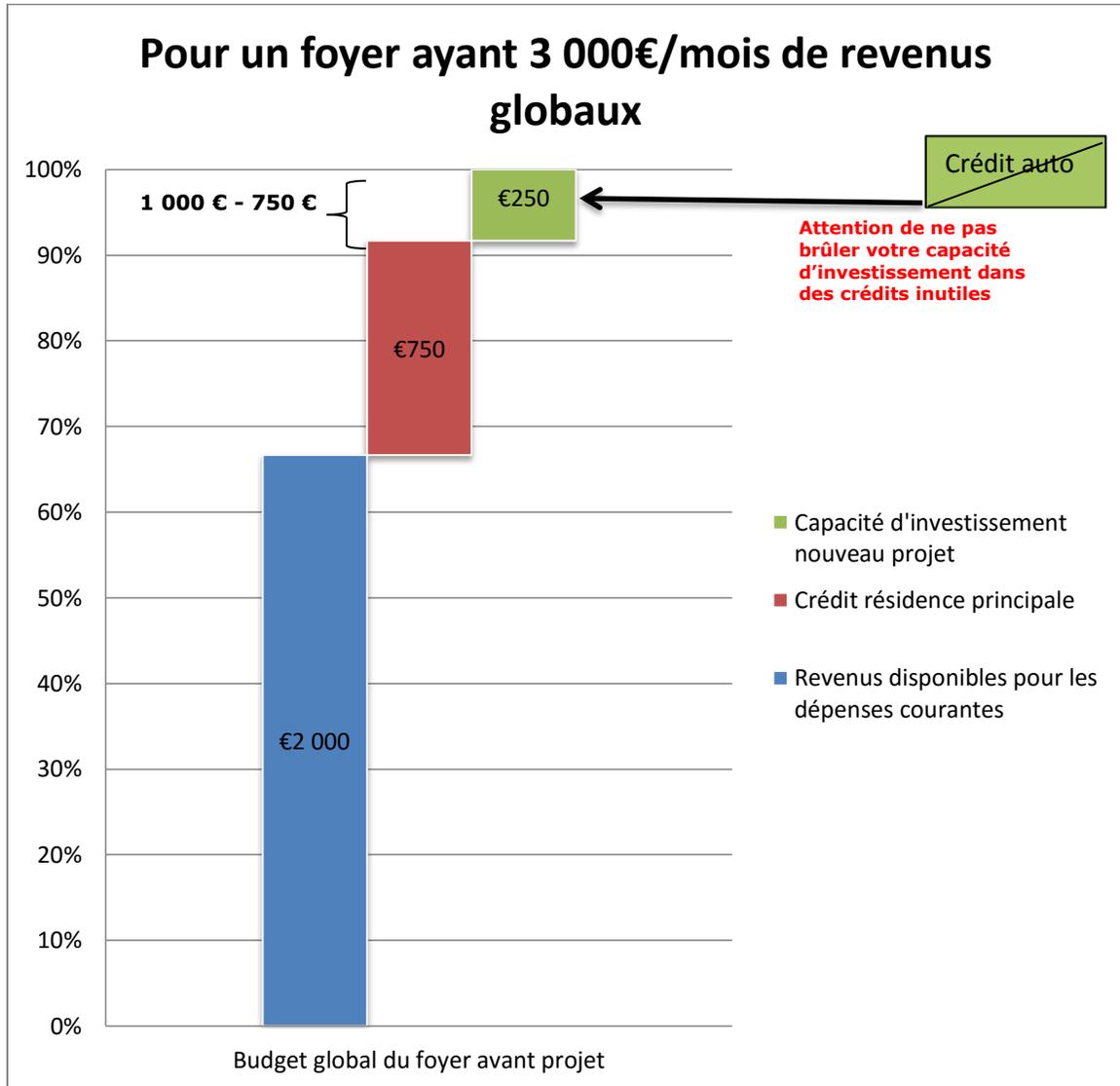
Listez vos revenus récurrents et certains (c'est-à-dire hors primes exceptionnelles par exemple)

- Salaires
- Primes (13^{ème} mois, prime de vacances...)
- Revenus fonciers si vous avez déjà 1 ou plusieurs biens locatifs
- Revenus du capital si ceux-ci sont sûrs et réguliers
- Pensions alimentaires reçues sur décision judiciaire
- Autres pensions : retraite, handicap...
- Allocations familiales (pas toutes les banques)

Puis appliquez la règle des 33% d'endettement autorisé (1/3 de vos revenus). Il ne s'agit pas d'un taux règlementaire mais d'un usage commun.



**Endettement
maxi 33%
= 1 000 €**



Ici, on voit qu'il reste 250€/mois de capacité d'emprunt.

***Astuce :** Il suffit d'aller sur des simulateurs en ligne (www.meilleurtaux.com est votre ami).*

Faites une simulation inversée, c'est-à-dire en partant d'un remboursement mensuel de 250€/mois pendant le nombre d'années voulu.

On obtient :

Évaluez le montant de votre prêt

Prenez comme point de départ la mensualité optimale pour votre budget et découvrez immédiatement le montant que vous pouvez emprunter. Des simulations graphiques permettent de mieux visualiser l'impact de la durée du crédit sur le montant que vous pouvez emprunter.

L'INFO DES TAUX
en vidéo 



DEVENIR
PROPRIÉTAIRE
Pas de panique!



* champs obligatoires 

MENSUALITÉ SOUHAITÉE *		<input type="text" value="250"/> € par mois
DURÉE DU PRÊT *		<input type="text" value="25"/> an(s)
TAUX D'INTÉRÊT *		<input type="text" value="2"/> %
TAUX D'ASSURANCE *		<input type="text" value="0,36"/> %

> CALCULER

Le montant de votre prêt s'élève à **55 083,75 €**.
Taux utilisé : **2,00%** + assurance : **0,36%**.
Le coût total de votre crédit sera de : **19 916,25 €**.

Dans le cas présent, vous avez droit à 55 000€. Cela vous paraît peu ?
Sachez que j'étais à peu près dans cette situation : revenus très modestes, taux d'endettement au maximum 34%, aucun apport.

Et pourtant j'ai pu emprunter 75 000€ pour mon 1^{er} immeuble de rapport...

2. En fonction du marché immobilier

Deuxième méthode : observer le marché immobilier local. Renseignez-vous des prix pratiqués sur le secteur visé afin de voir si c'est compatible avec votre capacité d'emprunt.

Il faudra peut-être revoir certaines de vos exigences en terme de localisation (s'éloigner des grosses villes) , de taille de projet comme j'ai dû le faire, ou de rentabilité (accepter une rentabilité un peu inférieure si vous êtes vraiment short niveau budget).

Liste des frais à prendre en compte pour le futur projet :

Vous avez maintenant déterminé l'enveloppe budgétaire. C'est nickel. Mais quels sont les éléments qu'elle va servir à financer ?

Elle servira à payer :

- L'acquisition de l'immeuble = prix de vente
- Les frais de notaire = [accédez au simulateur](#)
- Les frais d'agence immobilière
- Les frais de courtier (certains sont gratuits)
- Les frais de dossier bancaire
- Les frais de garantie / hypothèque
- Les travaux
- Une marge de sécurité (à prévoir, ça peut servir si vous vous plantez dans l'estimation des travaux par exemple)



ETAPE 2 : JE RECHERCHE MON FUTUR IMMEUBLE EN FONCTION DE CRITERES PRECIS

Quelle est votre cible ?

- Immeuble d'habitation
- Immeuble mixte (commerce + habitation)
- Immeuble avec 2 unités locatives
- Immeuble avec 5 unités locatives et plus
- Immeuble avec ou sans travaux ?
- Immeuble déjà loué ou vide ?

Il se peut que vos critères changent en fonction des opportunités que vous allez rencontrer...
Maintenant à vous d'explorer de manière large le marché immobilier visé.

Comment rechercher votre futur immeuble ?

- Par Internet :

Aujourd'hui la majorité des recherches du côté acheteur, et mises en vente se font par Internet.
Plusieurs sites sont devenus incontournables :

- Le bon coin.fr
- Se loger.com
- Pap.fr
- Bienici.com

Vous pourrez y faire des recherches ciblées avec des critères précis : par type de bien, localisation, superficie, prix...

Un des avantages qui vous fera gagner du temps et en réactivité est le fait de pouvoir créer des alertes automatiques dès qu'une annonce correspondant à vos critères est mise en ligne.

Astuce : Comment créer des alertes automatiques sur ces sites ?



- Le bon coin.fr : utiliser l'appli Visualping (fonctionne uniquement sur Google Chrome), Lbc2RSS (nécessite un lecteur de Flux RSS), ou Dingding.fr
- Seloger.com : c'est très simple. Lancez une recherche. Sur la page de résultats (liste d'annonces), cliquez sur le bouton 
- Pap.fr : idem seloger.com. En bas la page de recherche Ventes, vous pouvez cocher l'option « Création d'alerte ».

- Par une agence immobilière :

Vous pourrez trouver de nombreuses annonces immobilières en agence. La plupart sont diffusées sur Internet sur le site des agences et les moteurs d'annonces immobilières.

Pourquoi passer par une agence alors ?

- Certaines ont signé une exclusivité avec le vendeur donc pas le choix de passer par elles.
- Vous êtes prévenus dès qu'un bien correspondant à vos critères est sur le marché (comme une alerte automatique...)
- Connaissance du marché local
- La négociation avec le vendeur peut être facilitée dans certains cas
- L'agence peut vous faire bénéficier de son réseau (artisans, décorateur, experts divers)

A savoir :

- Je trouve que les agences ne sont pas les meilleurs conseillers en ce qui concerne les immeubles de rapport. Ce marché est assez spécifique, et un immeuble ne se vend pas et ne se visite pas de la même façon qu'un appartement ou maison.
- En passant par une agence vous paierez une commission (uniquement si l'affaire est conclue) qui viendra s'ajouter au prix de l'immeuble.

- Par un chasseur de biens

Si vous n'avez vraiment pas de temps à consacrer à la recherche de l'immeuble, quelqu'un d'autre peut le faire pour vous ! Très efficace, il ne sera payé que s'il vous trouve la perle rare.

Vous allez définir avec lui ce que vous recherchez. Il vous fera un bilan des visites.

Bien entendu ses services sont payants. Pensez à bien négocier sa commission avant la recherche.

- Par un notaire

Oui, vous pouvez aussi trouver votre immeuble grâce à votre notaire. Il est en 1^{ère} ligne lors des successions par exemple.

Le notaire est un officier ministériel, soumis au code de la déontologie. Il respectera les intérêts du vendeur et de l'acquéreur.

Rendez-vous sur www.immobilier.notaires.fr ou www.immonot.com

- Votre entourage

N'hésitez pas à parler de votre recherche à votre entourage. Parfois rien de mieux que le bouche-à-oreilles....

- Scrutez les alentours

Pensez aussi à regarder les façades d'immeubles. Par exemple, à côté de l'immeuble que j'ai acheté, il y a un autre immeuble avec un panneau A Vendre....

Conseils : [consulter aussi l'article Les 6 erreurs à ne pas commettre pour réussir votre achat](#)

VISITEZ un maximum d'immeubles. Plus vous en visiterez, plus vous aurez le regard aiguisé.

EMPORTEZ une checklist de tous les points importants à vérifier lors de la visite

TENEZ un journal de visites avec tous les biens visités. (adresse, caractéristiques, photos, infos financières, travaux éventuels...)

EXIGEZ tous les documents obligatoires (diagnostics obligatoires) et ceux qui ont un impact financier (taxe foncière par exemple).

Ca y est, vous avez déniché l'immeuble qui va vous faire quitter la Rat Race ? Alors prochaine étape : faites une offre au vendeur...

ETAPE 3 : JE FAIS UNE OFFRE D'ACHAT PERMETTANT UN INVESTISSEMENT RENTABLE

Une fois que vous avez trouvé le bien idéal, il est temps de faire une offre. Celle-ci engage celui qui la signe, c'est-à-dire Vous ! Vous aurez tout intérêt à limiter l'offre dans le temps. Vous ne pourrez pas vous désengager avant l'expiration de la date prévue dans l'offre.

[Consulter ICI l'article sur les différents calculs de Rentabilité](#)

- Si le vendeur accepte l'offre, vous et le vendeur allez signer un avant contrat (compromis, promesse...)
- Si le vendeur n'accepte pas l'offre dans le délai fixé vous êtes libre.

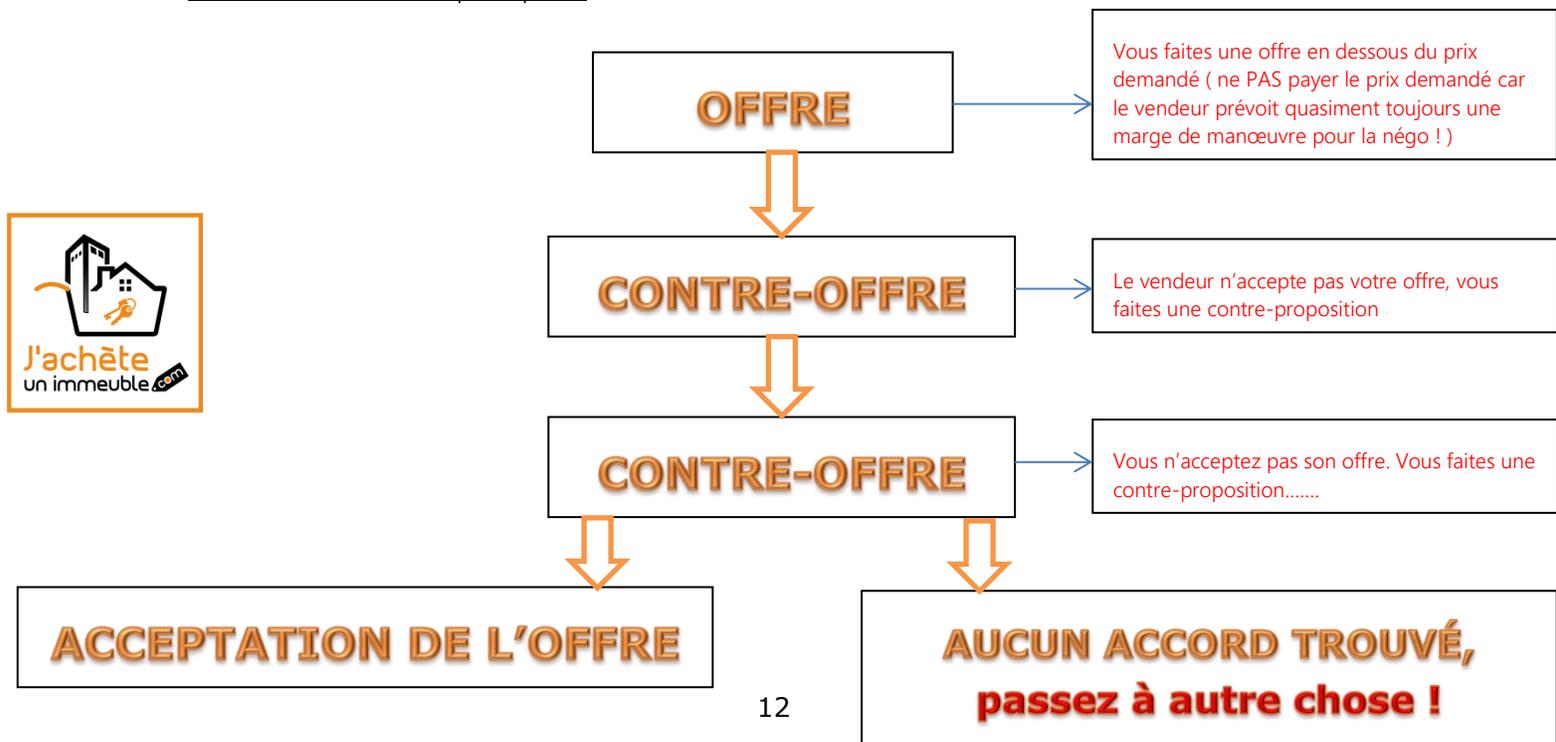
N'oubliez pas votre budget fixé ! Si vous pouvez emprunter 100 000€, ne faites pas une offre à 100 000€. Il n'y a pas que le vendeur à payer.... Pensez aux autres frais. Votre offre doit vous permettre d'atteindre la RENTABILITÉ SOUHAITÉE (moi, je vise au minimum 10% NET)

$$\text{RENTABILITÉ NETTE} = \frac{\text{9 mois de loyer}}{\text{Coût Global de l'acquisition (prix immeuble + frais notaire+agence)}}$$

(méthode rapide simplifiée)

NEGOCIATION : Il y a de grandes chances qu'il y ait négociation. Le vendeur souhaite vendre le + cher possible. Vous en tant qu'investisseur, vous souhaitez acheter au plus bas pour obtenir une rentabilité maximum. Ayez à l'esprit qu'une bonne affaire se fait à l'achat, et non à la revente.

Généralement voici ce qui se passe :



ETAPE 4 : SIGNATURE DE L'AVANT CONTRAT (PROMESSE, COMPROMIS...)

Vous avez fait une offre qui a été acceptée par le vendeur ; c'est super. Vous devez signer un avant contrat.

Cet avant contrat peut être signé :

- Directement entre 2 particuliers
- Par le biais de l'agence immobilière
- Chez le notaire

Choix du notaire : vous avez une totale liberté géographique pour le choix du notaire. 1 seul notaire suffit pour la transaction, mais chacune des 2 parties peut avoir le sien. Il n'y aura aucune incidence sur les frais de notaire, ceux-ci se partageant les honoraires.

L'avant contrat est donc un engagement écrit entre les 2 parties lorsque celles-ci tombent d'accord sur le prix et les conditions de libération de l'immeuble.

Vous pouvez, en tant qu'acheteur, remettre en cause cet avant contrat pendant 7 jours à compter de sa signature. En effet, vous disposez d'un délai de réflexion pour vous désengager = porte de sortie.

La signature de l'avant contrat est en général assortie du versement d'un acompte (dépôt de garantie) représentant au maximum 10% du prix de vente du bien. Mais vous pouvez négocier le pourcentage, voire demander sa suppression. Personnellement, je n'ai rien avancé....

Pensez à insérer une ou des conditions suspensives qui vous permettront de vous désengager à nouveau si :

- Refus de prêt des banques
- Non obtention du certificat d'urbanisme en cas de travaux le nécessitant
- Droit de préemption du locataire ou de la commune sur le bien
- Non revente d'un bien permettant de financer cette opération
-

Comptez environ 2 à 3 mois pour obtenir des administrations, les renseignements et documents nécessaires à la vente : actes d'état civil, extrait cadastral, dossier d'urbanisme, état hypothécaire, diagnostic technique...

ETAPE 5 : JE RECHERCHE UN FINANCEMENT

Une des étapes les + décisives... Partir à la recherche du financement de votre liberté !

Tout avant contrat (promesse, compromis) signé avec 1 acquéreur non professionnel (VOUS) contient une condition suspensive d'obtention d'un ou plusieurs prêts. Vous disposez normalement de 45 à 60 jours pour trouver le financement de votre immeuble.

Astuce : Même si vous possédez en Cash la totalité du coût du projet, préférez l'emprunt bancaire :

- Economies d'impôts : les intérêts seront déductibles de vos revenus fonciers
- Effet de levier important : vous utilisez l'argent de vos locataires pour rembourser l'argent que la banque vous a prêté. A aucun moment vous utilisez VOTRE ARGENT (surtout si vous n'avez aucun capital...).

Qui consulter ?

- Votre banque actuelle
- Les banques concurrentes
- Les organismes spécialisés dans le crédit immobilier : Crédit Foncier (le Crédit Immobilier de France ne délivre plus de prêts depuis fin 2013)
- Les courtiers en prêts : CAFPI, Immoprêt..
- Les sites en ligne : Meilleurtaux.com, Empruntis.com

Montez votre dossier de demande de prêt :

Il faut maximiser vos chances en présentant un dossier solide (voir l'ETAPE PREALABLE) .

Le dossier devra présenter :

- Votre situation personnelle
- Votre situation financière (revenus, charges)
- Votre patrimoine (patrimoine net, livrets épargne, actifs divers...)
- Le projet (description, rentabilité, photos, avantages du projet, vos points forts, financement souhaité...)

Mon expérience : J'ai consulté ma banque, démarché en direct 3 banques locales, et mandaté 1 courtier. Au final, le courtier ne s'est pas avéré être efficace ! 1 banque concurrente était prête à me suivre, et contre toute attente, c'est ma banque qui m'a fait l'offre la plus agressive...

ETAPE 6 : SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE (ACTE AUTHENTIQUE)

Ca y est, vous y êtes. Vous avez décroché un financement.

Les conditions suspensives ont été levées (toutes les autorisations ont été obtenues).

Le notaire contacte alors les parties pour proposer un rendez-vous de signature.

Le jour J, seront présents le vendeur, son notaire s'il en a un, l'agent immobilier, et vous-même. Les fonds restants seront débloqués pour la signature chez le notaire.

Le vendeur vous remettra les clés, et vous serez officiellement propriétaires de votre immeuble !

Surtout, il faut célébrer votre parcours. Chaque réussite doit être récompensée...

