



# L'INVESTISSEMENT LOCATIF

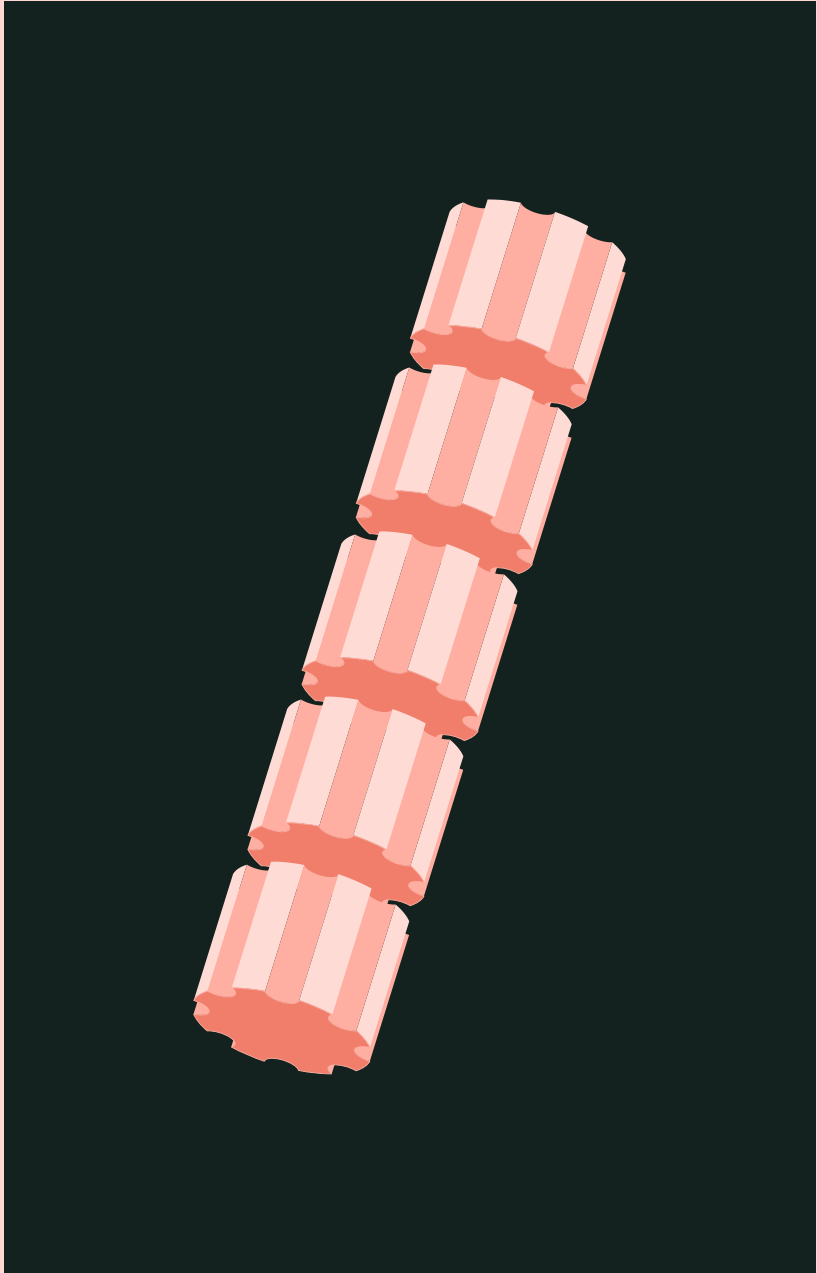
Thierry Vignal

# L'INVESTISSEMENT LOCATIF

Thierry Vignal

L'investissement locatif repose sur un principe assez miraculeux: c'est la banque qui finance le bien et ce sont les loyers qui remboursent la banque. Existe-t-il d'autres formes d'enrichissement aussi passives, où l'on fait travailler l'argent des autres? Avec un risque qui n'est tout de même pas stratosphérique - on parle de pierre, de toit, de gens qui vont payer pour vivre en dessous. Pas vraiment un produit de niche. Pas la volatilité du bitcoin non plus. Un prêt idéalement sans apport, pour acheter un bien idéalement autofinancé. Il s'agit de minimiser son effort

financier, et énergétique. En déléguant à une entreprise comme la nôtre, éventuellement. Si l'on se lance dans l'aventure en solo, quelques écueils sont à éviter. L'immobilier locatif est un produit grand public, mais qui reste étonnamment complexe. À tel point qu'il faut à ce guide, qui n'est qu'un vulgaire résumé, une cinquantaine de pages pour en faire le tour. L'exemple de référence sera l'immeuble de rapport, mais ça marche aussi pour un appartement, une colocation ou de l'immobilier commercial.



« C'est ici un livre  
de bonne foi, lecteur.  
Il t'avertit, dès l'entrée,  
que je ne m'y suis  
proposé aucune fin,  
que domestique et pri-  
vée. Je n'y ai eu nulle  
considération de ton  
service, ni de ma gloire.  
Mes forces  
ne sont pas capables  
d'un tel dessein »

*Montaigne, les Essais, 1580*

- 1 Bien choisir son emplacement
- 2 Vérifier le potentiel financier de l'immeuble
- 3 Vérifier la conformité à l'urbanisme
- 4 Acheter libre ou occupé ?
- 5 Bien estimer ses travaux
- 6 Structurer son offre d'achat
- 7 Bien choisir son notaire
- 8 Optimiser son financement
- 9 Optimiser sa fiscalité
- 10 Les démarches post-acquisition



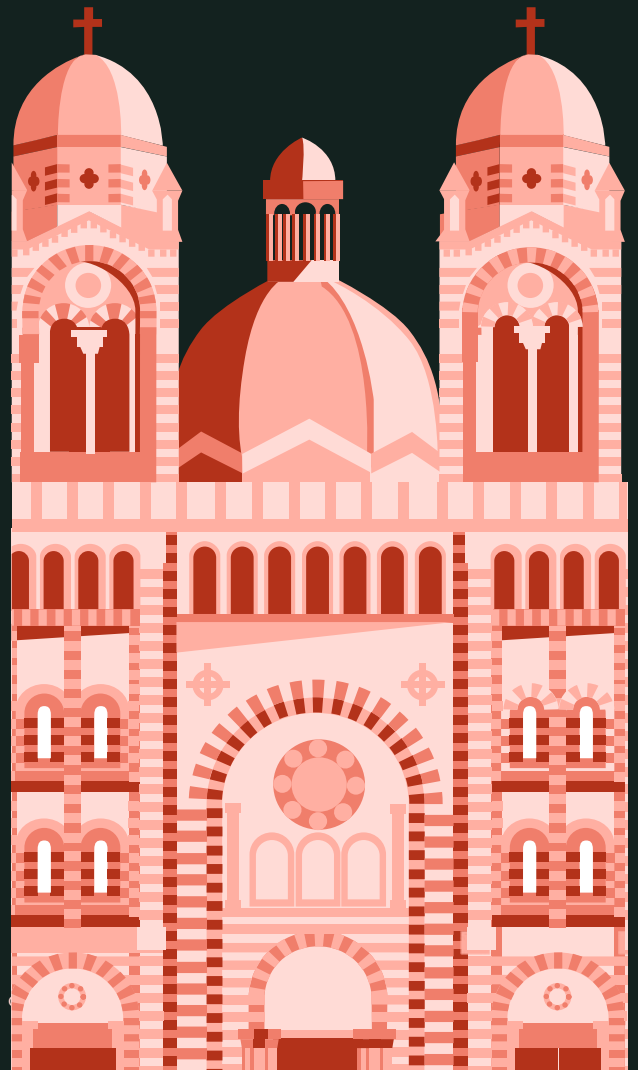






1

BIEN CHOISIR  
SON EMPLACEMENT



## CHOISIR LA VILLE

J'habite à Nice, dois-je investir à Nice ? pas forcément. Ma grande-tante habite à La Rochelle, dois-je investir à la Rochelle ? non plus. Un investisseur digne de ce nom ne choisit sa ville ni au doigt mouillé, ni par affinités familiales ou proximité géographique. Un investisseur rationnel s'appuie sur la data pour choisir sa ville. La data dites-vous ? Oui, la data. Prenons Nice. Ça se fait en quatre étapes :

1. Je regarde le prix au mètre carré de la ville sur le site Meilleurs Agents : 4 073 € ;

2. Je regarde le loyer mensuel au mètre carré de la ville sur le site Meilleurs Agents : 15,5€ par mètre carré ;

3. Je fais le ratio du loyer annualisé rapporté au prix au mètre carré pour obtenir le rendement brut moyen de la ville : 15,5€ multiplié par 12 mois le tout divisé par 4 073€, ce qui donne 4,56 % de rendement brut à Nice – rappelons qu'il faut avoir 8 % à 9 % de rendement brut minimum pour qu'un investissement soit parfaitement autofinancé ;

4. Je vérifie le niveau de la demande locative à partir d'un fournisseur de data fiable, en l'espèce : le tensiomètre locatif de Locservice (google it), qui donne une note de 4 sur 9 à la tension locative niçoise (où 1 correspond à très difficile pour un locataire de trouver une location, et 9 à très facile pour un locataire de trouver une location). On se rend compte que Nice – ville très agréable par ailleurs – a un rendement locatif... moyen, et une demande locative... pas si dingue. A titre de comparaison, Lille, moins ensoleillée certes, a un rendement brut moyen de 5,2% et une note de tension locative maximale à 1/9. C'est déjà mieux. En utilisant la data disponible on peut se construire un Excel et quelques filtres pour

trouver la ville qui a à la fois un fort rendement locatif et, en même temps, comme disait Macron, une tension locative de dingue. On pourra rajouter des critères macro (disponibles sur le site de MeilleursAgents ou de l'Insee) comme le nombre d'habitants, le taux de chômage, le revenu médian – et continuer à filtrer. L'idée évidemment est de faire mieux que le rendement locatif brut moyen de la ville. Plus le rendement de base de la ville est bas plus il va être compliqué d'atteindre les 8 à 9 % nécessaires à un parfait autofinancement de l'investissement (loyers > mensualités + charges). La proximité de la ville en question par rapport à son lieu de résidence importe moins dans le cas où la gestion locative est entièrement déléguée à un gestionnaire local.

« Ma grande-tante habite à la rochelle, dois-je investir à la rochelle ? »

## CHOISIR LE QUARTIER

On garde cette approche *top-down*, c'est-à-dire qu'on part d'une vue macro puis on zoome progressivement sur la data micro : de la ville au quartier à la rue. Pour le quartier, c'est exactement le même principe que pour le choix de la ville. On tape le nom du quartier, par exemple «Lille Wazemmes Meilleursagents» sur Google, et on clique sur le premier lien pour avoir le prix au mètre carré, le loyer au mètre carré, et donc le rendement brut moyen

du quartier en divisant les deux (le quartier de Wazemmes à Lille revient à 3 479 € par mètre carré pour un loyer mensuel de 15,3 € par mètre carré soit un rendement brut annuel de 5,3 %, contre 4,1 % pour le quartier Vieux Lille par exemple). Retenons que le rendement est généralement inversement proportionnel au glamour du lieu. Le Havre est bien plus rentable que Biarritz... On y reviendra avec la notion de triangle d'incompatibilité.

On peut rajouter un peu de qualitatif à cette analyse en appelant un ami local, ou un agent immobilier du coin au hasard, pour demander ce qu'il pense du quartier en question en termes de potentiel. On regarde où sont les lieux importants au sein du quartier : facs, écoles, centres commerciaux, supermarchés, mairie, lieux de divertissement. Et surtout les arrêts de bus ou de métro.

## BIEN CHOISIR L'IM-MEUBLE

Petit détail, comment trouver l'immeuble lui-même ? Deux moyens : le online, et le offline. Mettons de côté les canaux baroques comme les ventes aux enchères ou l'achat d'immobilier sur la blockchain. Le offline ce sont nos réseaux : la cousine qui vit à Angers, mariée à un notaire qui voit passer des deals. Tel agent local qui m'a mis sur sa liste de clients prioritaires en « off-market ». Mon comptable, mon courtier, mon artisan, mon coiffeur, mon dentiste, ma banquière : tous voient passer des deals et sont des canaux de sourcing à exploiter. Mais contrairement à une croyance populaire, les meilleures opportunités ne sont pas forcément offline. Le online, c'est Seloger, et Leboncoin. Éventuellement PAP, et autres. Pas besoin de chercher un deal « direct vendeur » à tout prix, l'agent immobilier a au moins le mérite de faire pression sur le vendeur pour qu'il

baisse son prix, afin que l'intermédiaire puisse vendre plus rapidement et toucher ses honoraires. À l'inverse, le vendeur désintermédié, souvent connaisseur ou semi-professionnel lui-même puisqu'il n'a pas besoin d'agent, n'aura pas été raisonné par un middleman et aura tendance à vendre au prix fort, faisant oublier l'absence de frais d'agence.

On peut en outre s'aider d'outils de tracking qui analysent automatiquement chaque annonce, comme l'excellent plug-in de Castorus par exemple — il en existe d'autres.

Pour le online, pas de secret, il faut se faire l'œil, connaître et comprendre son marché. Voir défiler une centaine d'annonces et se créer des benchmarks, des repères, des référentiels de prix et de renta. Programmer des alertes. Être réactif. En appeler beaucoup. En visiter un maximum. Faire marcher notre *machine learning* d'être humain. Sympathiser avec les vendeurs et les agents immobiliers. Formuler des offres sous le prix, ou au prix. Aller sur place, analyser, se positionner, se rétracter, continuer. Parler aux acteurs locaux pour sentir l'évolution du marché. On peut aussi déléguer cet effort de sourcing à un professionnel quand on n'a pas le temps, surtout si les visites en question impliquent des aller-retours Paris-Marseille en semaine.

# 2 VÉRIFIER LE POTENTIEL FINANCIER DE L'IMMEUBLE

On a la ville, on a le quartier.

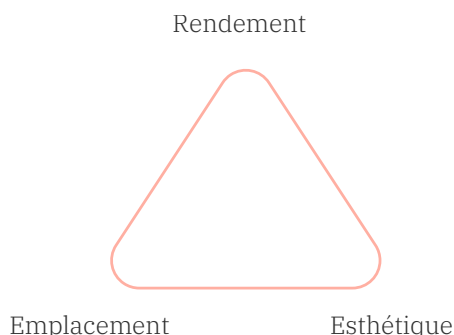
On a trouvé un immeuble de rapport prometteur. Au fait, ça marche aussi avec une approche bottom-up : trouver l'immeuble, puis vérifier le quartier, puis la ville. L'idée est que la performance locative de l'immeuble déniché soit en ligne avec les stats locatives moyennes de la ville. Acheter un immeuble qui dégage 6 % de renta dans une ville dont la renta moyenne est à 9 % comme à Maubeuge, ce n'est pas une prouesse. En revanche un investissement à 6 % dans une ville comme Paris où le rendement locatif moyen est de 3,2 % en est une.



# PRIORITÉ AU PRIX OU AU RENDEMENT À L'ACHAT

Parenthèse, doit-on regarder en priorité le prix ou la renta ? Il arrive de se retrouver face à un immeuble dont le prix au mètre carré à la vente est supérieur à celui du marché (donc trop cher)... mais dont le rendement locatif est lui aussi supérieur au rendement moyen local. L'inverse se voit fréquemment aussi : un prix en-dessous de celui du marché local, mais une renta également moins élevée. Dilemme corrélien. Dans une optique de revente à court ou moyen terme, c'est le prix d'acquisition par rapport au marché qui compte. Dans une stratégie de portage locatif long terme, c'est la renta à l'achat qui compte.

## LE TRIANGLE D'INCOMPATIBILITÉ



À présent, il faut comprendre une chose. Comme on dit en finance de marché, «*there's no free lunch*», en somme, on ne peut pas tout avoir et un investisseur doit savoir lâcher un peu de lest sur certains de ses critères. Les trois grands critères pour un investissement locatif sont le rendement locatif, l'emplacement et l'esthétique.

La théorie du triangle d'incompatibilité implique de se contenter de deux critères sur les trois. Pour mieux comprendre, il convient d'appliquer ce triangle d'incompatibilité aux relations amoureuses : est-il possible de rencontrer une personne à la fois belle, intelligente, et drôle ? Non. *Idem* en immobilier : l'immeuble à 10 % de renta, au cœur de Bordeaux, avec façade classée, n'existe pas. On peut trouver un immeuble à 10 %, avec façade classée, au cœur de Calais (rendement *ok*, esthétique *ok*, emplacement *pas ok*). On peut trouver un immeuble en pierre de taille au cœur de Bordeaux, à 3 % de renta (emplacement *ok*, esthétique *ok*, rendement *pas ok*). On peut trouver un immeuble rentable, au cœur d'une ville glamour, mais en décrépitude et avec une façade d'HLM (emplacement *ok*, rendement *ok*, esthétique *pas ok*). Il faut savoir sacrifier l'un des trois critères et n'en garder que deux parmi eux : emplacement, esthétique, ou rendement. L'investisseur « patrimonial » favorisera par exemple l'emplacement et l'esthétique.

« Est-il possible de rencontrer une personne à la fois belle, intelligente, et drôle ? »

# VÉRIFIER LE POTENTIEL LOCATIF DE L'IMMEUBLE

Quant à l'évaluation du potentiel locatif de l'immeuble, pas besoin d'un doctorat en mathématiques. S'il est vide, on demande à une ou deux agences locales, si possible non biaisées, de fournir des estimations locatives de chaque appartement libre de l'immeuble, qu'elles fourniront volontiers dans l'espoir d'en récupérer la gestion. Pour les appartements occupés, on regarde les baux et/ou le cas échéant les quittances de loyer, donc les loyers effectivement payés par les locataires. On peut par prudence enlever un mois de loyer par an pour budgéter le turnover et la vacance locative.

## COMMENT S'ASSURER QUE L'IMMEUBLE NE CACHE PAS D'IMPAYÉS ?

Existe-t-il un moyen de s'assurer que les loyers sont bien payés par les locataires et que le vendeur ne nous cache pas des impayés ? Non, merci et bon weekend. Le mieux que l'on puisse faire c'est :

- Demander trois mois de quittances de loyer, mais, si le vendeur en fait, ça n'a aucune valeur probante et c'est facile à fausser ;
- Demander au vendeur ses relevés de compte pour vérifier si il a bien reçu tous les loyers annoncés (in your dreams) ;
- Demander à inscrire explicitement au projet d'acte une déclaration écrite du vendeur sur l'absence d'impayés dans son immeuble, ce qui le responsabiliserait un minimum grâce à l'épouvantail juridique mais

sans garantie.

La révélation d'impayés dans l'immeuble n'est pas en soi un deal-breaker. Il faut juste que ce risque locatif soit reflété dans le prix de vente. On peut par exemple réduire le prix de vente du montant estimé du coût total de la procédure d'expulsion. Coût de l'huissier et manque à gagner en loyer sur le lot en question pendant la durée de la procédure : disons environ dix-huit mois de loyers à soustraire du prix. Si le lot concerné par l'impayé était loué cinq cent euros par mois, on peut demander un discount de dix-huit fois cinq cent, soit neuf mille euros sur le prix de vente final. En espérant que le locataire s'en aille avant. Ou, plus ambitieux, demander à inscrire en condition suspensive à l'acte le départ du locataire mauvais payeur ou la régularisation de sa situation locative avant signature de l'acte de vente authentique. Aventureons-nous à proposer les formules suivantes :

### Rendement brut

Loyers / (prix + travaux)

### Rendement net

(loyers - dépenses) / (prix + travaux + meubles + frais annexes)

### Cashflow net

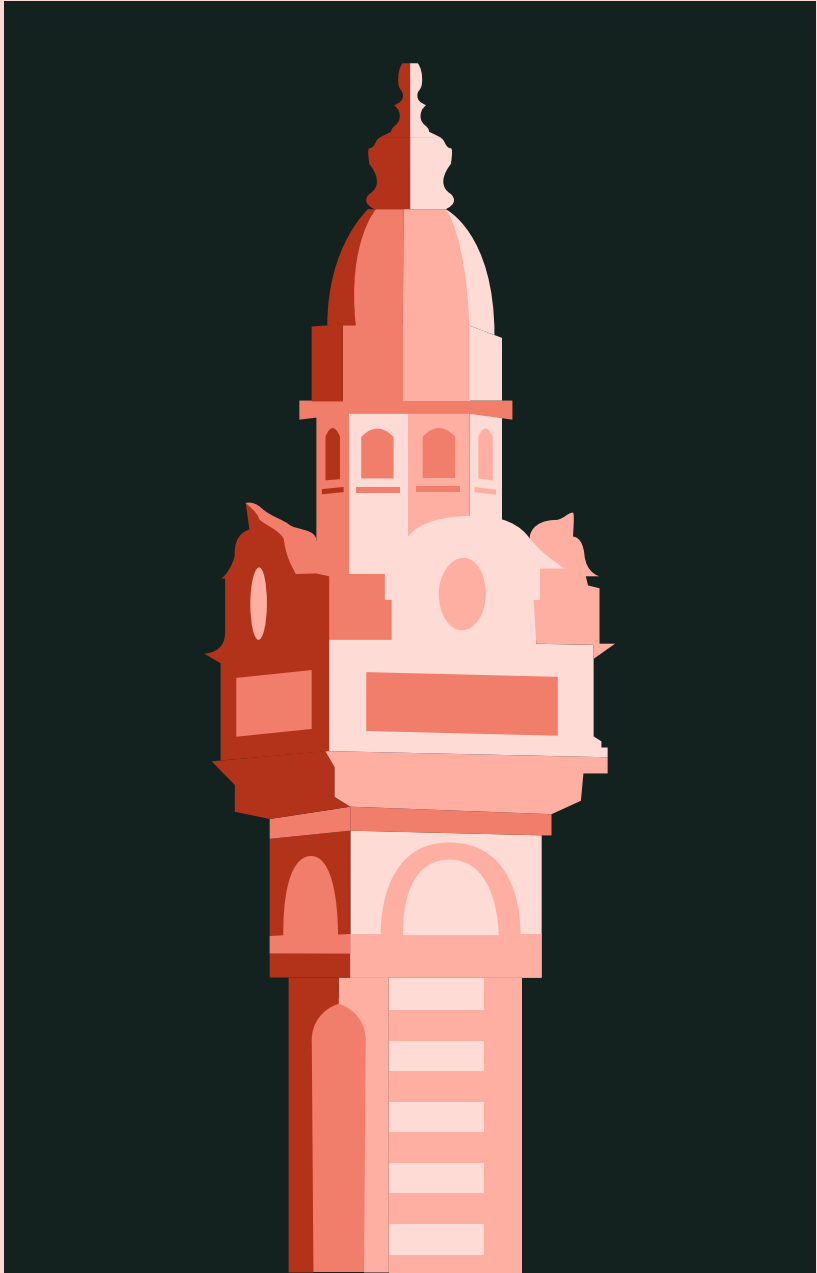
Revenus mensuels - (dépenses mensuelles + mensualités de prêt)

### Dépenses

charges courantes, frais d'entretien, frais comptables, taxe foncière, frais de gestion locative, turnover, assurance PNO, intérêts d'emprunt

### Frais annexes

frais d'agence, frais de notaire, frais de chasse, frais bancaires



## COMMENT TESTER LE MARCHÉ LOCAL EN AMONT ?

Une technique essentielle pour vérifier le potentiel locatif d'un immeuble et la demande locative locale : tester le marché avec de vraies fausses annonces sur Leboncoin. L'idée est de mettre en ligne une ou plusieurs annonces de location qui reproduisent fidèlement la réalité des appartements de l'immeuble de rapport que l'on veut acheter, donc avec les vraies photos et les vrais loyers envisagés. Puis quantifier le nombre de retours obtenus (téléphone, message, mails...). Il n'y a pas de meilleur moyen pour s'assurer du niveau de la demande locative locale réelle pour l'immeuble visé.

## L'ENCADREMENT DES LOYERS

Il faut bien vérifier que les loyers pratiqués ne dépassent pas le loyer au mètre carré maximal autorisé par les mesures d'encadrement des loyers de la ville. Pour y échapper, on pourra se tourner vers des locations en « bail mobilité ». On pourra aussi appliquer un loyer libre en louant à une société via un bail de logement de fonction (une société y logera alors un salarié) ou appliquer un complément de loyer si on peut le justifier (terrasse, parking, vue, équipements luxueux etc.).

## OPTIMISER L'AGENCEMENT DE SON BIEN

Il s'agit de vérifier si certaines possibilités d'agencement peuvent augmenter le potentiel locatif de l'immeuble. Tel T4 familial pourrait être loué en colocation étudiante ce qui augmenterait le loyer. Ce garage pourrait être transformé en lot supplémentaire, ce T3 pourrait être divisé en deux studios (en respectant le PLU), etc.

Pour une colocation : ce grand salon pourrait être divisé en deux pour accueillir une chambre supplémentaire, et donc un loyer de plus. Tel autre lot à destination commerciale pourrait être exploité en location courte durée, sous respect des conditions et pour peu que l'endroit s'y prête, puisque sa commercialité le soustrait aux limitations de jours de location touristique souvent imposées par les mairies aux surfaces résidentielles.

Pour une surface de bureau, on peut penser à réaménager en espace de coworking. Pour une maison avec un seul lot cadastré, inventer un concept de coliving. *Endless possibilities.*

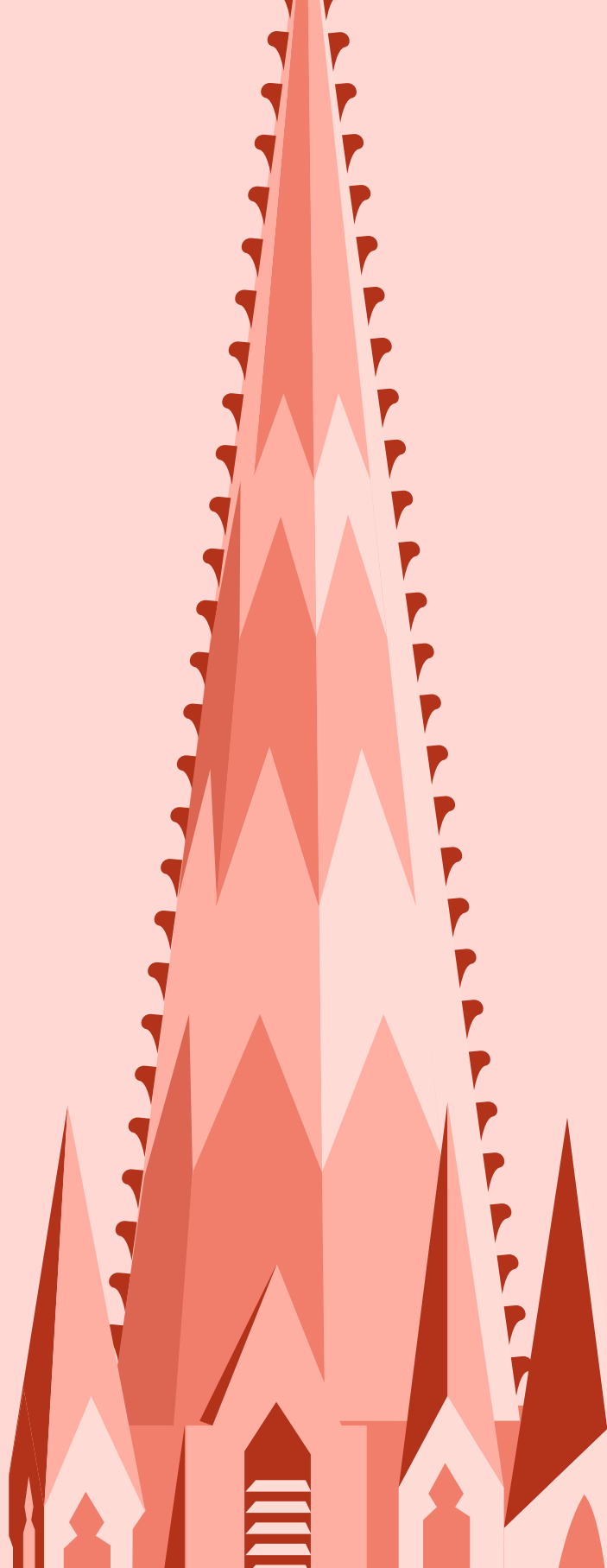
« Si je traîne  
en bas de chez  
toi je fais chuter  
le prix de  
l'immobilier »  
Booba, Boulbi, 2006



# 3

## VÉRIFIER LA CONFORMITÉ À L'URBANISME

S'ouvre alors l'éternel débat de la distinction rendement brut contre rendement net. Rendement brut, net, bret, nut, il y a autant de manières de calculer le rendement d'un investissement que d'investisseurs.



Pour lire un relevé de matrice cadastrale, rien de plus simple ; 4 lignes = 4 lots cadastrés

ANNEE DE MAJ	2019	DEP DIR	59 2	COM	606 VALENCIENNES	TRES	533	RELEVÉ DE PROPRIÉTÉ	NUMERO COMMUNAL	C09955															
Propriétaire MC41 F ██████████ ██████████ 59300 VALENCIENNES																									
PROPRIÉTÉS BATIES																									
DESIGNATION DES PROPRIÉTÉS				IDENTIFICATION DU LOCAL				EVALUATION DU LOCAL																	
AN	SEC	N° PLAN	C PART	N° VOIRIE	ADRESSE	CODE RIVOLI	BAT	ENT	N°	N° INVAR	S TAR	M EVAL	AF	NAT LOC	CAT	RC COM IMPOSABLE	COLL	NAT EXO	AN RET	AN DEB	FRACTION RC EXO	% EXO	TX OM	COEF	RC TEOM
				5 RUE DES ██████████			A	01	00	01001															
				5 RUE DES ██████████			A	01	00	02001															
				5 RUE DES ██████████			A	01	01	01001															
				5 RUE DES ██████████			A	01	02	01001															
REV IMPOSABLE COM 1980 EUR COM R IMP											R EXO 0 EUR			R EXO 0 EUR			R IMP 1980 EUR								

PROPRIÉTÉS NON BATIES																					
DESIGNATION DES PROPRIÉTÉS				EVALUATION										LIVRE FONCIER							
AN	SECTION	N° PLAN	N° VOIRIE	ADRESSE	CODE RIVOLI	N° PARC PRIM	FP/DP	S TAR	SUF	GR/SS GR	CL	NAT CULT	CONTENANCE HA A CA	REVENU CADASTRAL	COLL	NAT EXO RET	AN RC EXO	FRACTION RC EXO	% EXO	TC	Fruiter
				5 RUE DES ██████████				1,666A		S			7%		0						
HA A CA REV IMPOSABLE 0 EUR COM R IMP				R EXO 0 EUR			TAXE AD R IMP 0 EUR			R EXO 0 EUR			MAJ TC 0 EUR								

Source : Direction Générale des Finances Publiques page : 1

## COMMENT VÉRIFIER QUE L'IMMEUBLE A BIEN ÉTÉ DIVISÉ

Ça va devenir un peu technique. Un immeuble de rapport est composé de plusieurs appartements. En le visitant, on constate effectivement que chaque appartement a sa porte d'entrée, sa cuisine, sa salle de bain, son bail de location etc. Si ces appartements existent bien dans les faits, est-ce qu'ils existent aux yeux de la toute-puissante Mairie, de l'urbanisme, du Fisc ?

À l'origine, ces immeubles de rapport étaient peut-être de grandes maisons, qui abritaient une seule famille. Ils ont été par la suite « divisés » par des investisseurs en plusieurs appartements, selon un découpage qui optimise le rendement de chaque mètre carré. On comprend qu'une maison de cent mètres carrés avec un seul loyer familial rapporte moins que quatre studios de vingt-cinq mètres carrés avec quatre loyers étudiants. Ainsi naît ce qu'on appelle l'immeuble « de rapport » (conçu pour rapporter à son propriétaire). Mais une division est une opération urbanistique lourde, qui implique souvent le dépôt d'un permis de construire ou d'une déclaration préalable de

travaux en Mairie. En un mot cette division doit être autorisée par l'urbanisme. Ces divisions ne sont pas gratuites, le plan local d'urbanisme (PLU) demande souvent la création ou l'achat d'une place de parking pour chaque « création » de lot issu de la division, ou le paiement d'une taxe de stationnement annuelle assez conséquente. Face à la lourdeur administrative et au coût des obligations de stationnement qu'implique une division légale, beaucoup se tournent vers la division sauvage, sans autorisation. Les conséquences peuvent être lourdes le jour où les agents de l'urbanisme se rendent compte de cette division non autorisée. Worst-case scenario une remise en l'état pré-division peut être demandée. Un immeuble divisé dans les règles de l'art urbanistique est un immeuble dont les lots sont dits « cadastrés » car ils sont clairement répertoriés à la matrice cadastrale.

Les immeubles non-cadastrés sont vendus en général moins chers que les immeubles cadastrés, pour attirer les investisseurs amateurs, ou pour compenser le risque juridique par un discount sur le prix.

Comment vérifier que les lots d'un immeuble sont bien cadastrés ? Demander à son notaire ou directement sur le site des impôts un relevé de matrice cadastrale, qui est un document

certes fiscal (il indique surtout le nombre de taxes distinctes payées par les locataires) et non purement urbanistique, mais qui donne un premier niveau de preuve. D'autant que dans beaucoup de villes, comme certaines du Nord par exemple, il y a une équivalence probatoire entre le relevé de matrice cadastrale et sa valeur urbanistique. Deuxième niveau de preuve : demander à son notaire de vérifier l'historique de propriété de l'immeuble dont les actes authentiques successifs doivent indiquer le même nombre de lots.

Enfin, si le vendeur reconnaît avoir fait lui-même la division, lui demander les documents d'urbanisme qui prouvent que cette division a bien été autorisée par la Mairie. Petite technique : vérifier le nombre de compteurs électriques EDF/Linky : s'il y en a un par lot c'est bon signe, en revanche s'il n'y a qu'un seul compteur pour tout l'immeuble c'est possible que les lots ne sont pas cadastrés et qu'il s'agit d'un seul et unique lot reconnu en Mairie (et donc un seul compteur associé).

## FAIRE CADASTRER DES LOTS *EX POST*

Peut-on acheter un immeuble non-cadastré et le faire cadastrer après coup pour pouvoir le louer légalement à plusieurs locataires ? Oui, à condition de ne pas être phobique administratif. Il faudra interroger la Mairie sur les conditions de division imposées par le Plan local d'urbanisme (PLU). Il faudra déposer, selon les mairies, au mieux une Déclaration préalable de travaux (DP), au pire un permis de construire ou, comme à Lille, une « autorisation préalable aux travaux de division de logements », autrement appelée « permis de diviser ».

Pour obtenir ce permis de diviser, le deman-

deur doit remplir un dossier en trois exemplaires détaillant notamment la nature et la consistance des travaux. Après son instruction, à l'occasion de laquelle un architecte des Bâtiments de France est susceptible d'intervenir, l'urbanisme dispose de quinze jours pour répondre, son silence valant autorisation tacite. Il faut enfin être prêt à financer l'achat de places de stationnement, et la pose de compteurs individuels EDF/Linky. Autrement, le seul projet envisageable sur un immeuble aux lots non-cadastrés serait un projet de colocation ou coliving à bail unique solidaire, puisqu'on aurait bien alors un lot cadastré et un bail unique de location relatif à ce lot.

## VÉRIFIER LA DESTINATION DES LOTS

Autre point urbanistique à vérifier systématiquement : quelle est la destination des lots de l'immeuble. Certains immeubles sont dits « mixtes » car ils contiennent plusieurs types de lots, des lots résidentiels, des locaux commerciaux, des locaux pros comme des bureaux ou cabinets médicaux.

On ne peut pas louer une surface commerciale en bail résidentiel, et inversement. On peut en revanche demander un changement de destination d'un lot en mairie pour transformer une surface commerciale en surface résidentielle, en fonction des règles du Plan local d'urbanisme. Il faut donc vérifier, en regardant le relevé de matrice cadastrale ou en demandant directement à son notaire, la destination des lots achetés afin d'avoir des baux de location conformes à leur nature.

## COMMENT FAIRE DU AIRBNB À L'ANNÉE ?

Pour les amateurs de location courte durée à l'année — légalement possible sans limitation de jours uniquement sur une surface commerciale — faire le changement de destination du résidentiel vers du commercial est plus compliqué : à Paris et dans certaines grandes villes, cela implique une opération lourde dite «de compensation». Il faut compenser à la ville la perte de mètres carrés résidentiels issus du changement de destination sur un lot (de résidentiel à commercial) en faisant l'opération inverse sur un autre lot (de commercial à résidentiel) et en respectant un certain ratio de compensation fixé par la Mairie. Si le demandeur ne possède pas de local commercial à proximité pour faire l'opération de compensation, il devra racheter de la commercialité auprès d'une «Bourse de la commercialité». *Sweet.*





4

ACHETER LIBRE  
OU OCCUPÉ ?

# ACHETER UN IMMEUBLE VIDE

## ACHETER UN IMMEUBLE OCCUPÉ

En achetant un immeuble déjà loué, on gomme beaucoup d'incertitude locative : ce qui rassure l'investisseur et le banquier est que l'on se pose moins la question de savoir si on arrivera à louer les lots et à quel niveau de loyer, puisqu'on a déjà la réponse. L'immeuble est loué, les loyers tombent, on en connaît le montant. Modulo le risque d'impayés non déclarés par le vendeur, l'aléa locatif est minimisé.

En revanche, on hérite de locataires que l'on n'a pas choisis. Et de types de baux qui ne nous arrangent pas forcément – par exemple si l'on voulait faire de la location meublée pour profiter des avantages fiscaux du LMNP mais que l'immeuble est loué avec des baux nus (on peut acheter en SCI à l'IS dans ce cas).

On ne peut pas non plus faire de travaux de rénovation et profiter de l'amortissement fiscal qui va avec, ou de division, car les lots sont occupés, et on doit subir des loyers qui ne sont peut-être pas à jour des loyers de marché actuels. Bref, ce que l'on gagne en visibilité, on le perd en potentiel locatif.

*A contrario* lorsque l'on achète un immeuble de rapport dont les lots sont libres, la première question que l'on se pose, et que le banquier va poser aussi est : pourquoi cet immeuble est-il vide ? Et le premier réflexe est de penser, à tort ou à raison, que c'est parce que le propriétaire n'a pas réussi à louer ses appartements.

Sans historique locatif récent, il faut formuler des hypothèses de loyer, de taux d'occupation et de turnover, par nature incertaines. On peut s'aider d'estimations de valeur locative d'agences immobilières locales, et de notre test du marché sur Leboncoin. En revanche l'investisseur peut rénover et réagencer son immeuble à sa guise, en profiter pour amortir ses travaux, choisir ses locataires, leur coller plus facilement une Garantie loyers impayés (GLI), choisir son type de baux, et fixer lui-même le montant des loyers. Ce que l'on perd en visibilité immédiate, on le gagne en potentiel locatif.

Un immeuble vide ne veut pas forcément dire que le propriétaire n'arrivait pas à louer. Du point de vue du vendeur, en théorie, un bien immobilier vendu loué a moins de valeur qu'un bien vendu libre d'occupation. C'est pour cette raison que les propriétaires attendent souvent le départ des locataires en fin de bail comme trigger de vente, afin de laisser la liberté à l'investisseur et ne pas subir un discount d'occupation sur le prix de revente.

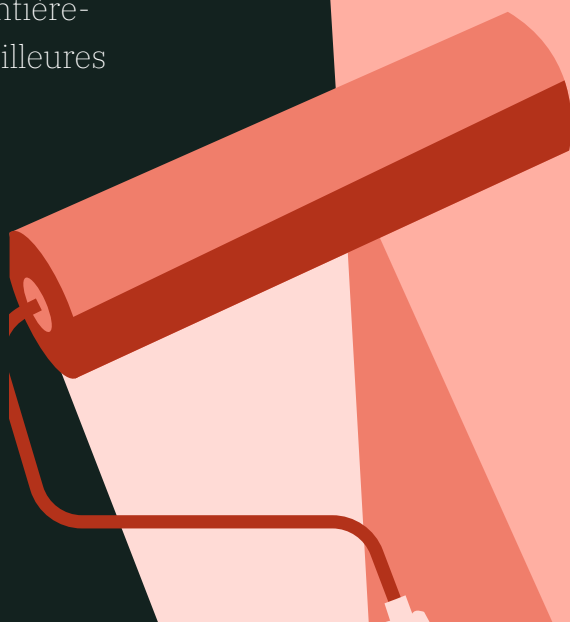
Existe-t-il un moyen  
de s'assurer que  
les loyers sont bien  
payés par les loca-  
taires et que le ven-  
deur ne nous cache  
pas des impayés ?  
Non. Merci et bon  
weekend.



# 5 BIEN ESTIMER SES TRAVAUX

Si l'immeuble est vendu entièrement rénové, on peut passer au point suivant. Et encore, certains immeubles vendus comme tels nécessitent parfois un budget travaux pour les parties non visibles (toiture, électricité, plomberie, etc.).

La plupart du temps l'investisseur privilégiera les immeubles nécessitant une rénovation pour deux raisons. L'amortissement comptable des travaux est fiscalement déductible et c'est rarement sur les immeubles entièrement rénovés qu'on fait les meilleures affaires.



# ÉTABLIR UN DEVIS TRAVAUX

Il faut donc obtenir un devis travaux. Voire plusieurs, pour avoir des devis comparatifs et ne pas surpayer sa rénovation. Un problème cependant : si l'immeuble est si bien que ça, il va probablement partir vite, il faut se dépêcher de faire une offre afin d'éviter qu'un autre investisseur ne nous passe devant. Peut-on alors faire établir un devis travaux dans l'urgence ? Réponse : non.

Imaginez la scène. Vous sortez de la visite, avec la pression de l'agent et/ou du vendeur pour faire une offre rapidement, il y a cinq visites prévues après vous, et vous souhaitez faire passer un artisan pour pricer le chantier avant de faire une offre. Il sera trop tard. Le vendeur refuse de déranger tous ses locataires une nouvelle fois pour que vous puissiez estimer vos travaux, surtout sans certitude que vous lui achetiez, surtout avec des offres au prix d'investisseurs plus réactifs que vous sous les yeux.

Idem pour l'artisan qui va devoir bloquer une demi-journée pour venir sur place faire une estimation rapide de vos travaux, alors même qu'il n'a aucune garantie que vous passiez par son entreprise pour le chantier malgré son effort d'estimation. Il n'a même aucune garantie que vous achetiez le bien à rénover. Les entreprises de travaux détestent mobiliser leurs ressources pour effectuer des devis gratuits « dans le vide ». Et pour ceux qui l'ignorent, il n'y a rien de plus long pour une boîte de travaux que de faire un devis détaillé, exhaustif et engageant. Plusieurs options se présentent alors :

1. Appliquer une grossière « rule of thumb » : il

y a environ X mètres carrés à rénover, on peut appliquer une estimation très, très approximative : disons 100€ à 150€ du mètre carré pour une remise aux normes électrique, 500€ par mètre carré pour du rafraîchissement, 750€ pour de la rénovation partielle, 1000€ du mètre carré pour une rénovation totale. Comptez grosso modo 5 000€ par cuisine ou salle de bain (pose incluse). Environ 3 000€ pour un pack meubles LMNP complet pour chaque lot meublé. Encore faut-il obtenir du vendeur ou de l'agent les surfaces, qui rappelons-le, ne sont pas obligatoires en monopropriété (*i.e.* le vendeur d'un immeuble de rapport n'est pas tenu légalement de fournir les plans et les surfaces du bien qu'il vend, contrairement au vendeur d'un appartement en copropriété qui doit fournir un certificat Carrez). Pour la façade ou la toiture, surtout si l'on constate de l'humidité au dernier étage ou des fuites, il faudra faire passer un spécialiste ou demander plus d'informations au vendeur sur la dernière réfection — il n'existe pas de méthode d'approximation rapide pour ça, mais ça ne doit pas forcément être un deal-breaker pour autant.

2. Visiter l'immeuble directement accompagné de son fidèle artisan, ou de son beau-frère qui bosse dans le BTP.

3. Filmer lentement la visite et envoyer la vidéo à son artisan, ou à son beau-frère Jérémy, le roi du placo.

4. Faire une offre « à l'aveugle » pour bloquer le bien rapidement, en précisant en condition suspensive de son offre la contre-visite d'un artisan.

## LA RÉNOVATION DES PARTIES OCCUPÉES

Doit-on prévoir un devis travaux pour les appartements susceptibles d'être rénovés mais qui sont actuellement occupés par des locataires ? Si le locataire reste encore quelques années dans ses murs : à quoi bon faire chiffrer une rénovation par un artisan et demander à la banque un prêt travaux correspondant puisqu'il ne pourra pas être utilisé tant que le locataire y vit ? Le prêt travaux risque d'expirer (au bout d'un an ou deux généralement) avant d'avoir servi.

Si je rénove pendant que le locataire est là, j'aurai dépensé un budget travaux, je l'aurai dérangé plusieurs semaines, et je ne pourrai pas augmenter sensiblement le loyer pour autant. Pointless. En même temps si je ne prévois aucun prêt travaux pour les lots occupés, quand les locataires finiront par partir et me laisseront les appartements dans un état sous-optimal et difficilement re-louables en l'état, faute de ligne de crédit travaux prévu en amont je risque de me retrouver à sortir un montant à cinq chiffres de mon compte courant pour financer la remise au propre des lots, ou passer par Cofidis.

C'est un peu la même situation qu'en cas de dépassement de devis travaux. En effet les prêts travaux négociés post-acquisition rentrent en gros dans la catégorie des prêts à la conso et les conditions sont donc beaucoup moins intéressantes que celles du prêt travaux obtenu lors de l'achat du bien, rattaché au prêt immo lui-même. Autre piste, far-fetched : repartir sur un investissement immo dont le prêt travaux servirait notamment à financer les travaux de l'investissement précédent.

La solution ? Maximiser l'enveloppe travaux au début. Rappelons-le, on ne rembourse que

ce qu'on utilise sur un prêt travaux. Négocier si c'est possible le rallongement de la « date de péremption » du prêt travaux, ou utiliser au maximum le différé de remboursement (12, 24, 36 mois) pour se constituer la trésorerie nécessaire au coût de la remise au propre des lots au fur et à mesure du départ des locataires..

« C'est rarement sur les immeubles entièrement rénovés qu'on fait les meilleures affaires »



A stylized illustration in shades of red and orange shows two hands holding a pencil. The hands are rendered in a simplified, geometric style. The pencil is held horizontally, with the tip pointing towards the right. The background is a solid dark color.

6

# STRUCTURER SON OFFRE D'ACHAT

Beaucoup pensent s'enrichir plus vite en empruntant sur une durée plus courte. Pourtant, emprunter sur une période plus courte n'augmente pas d'un centime les loyers perçus et ne rend pas l'immeuble plus rentable pour autant

## SAVOIR SE POSITIONNER RAPIDEMENT

Le timing est terrible : si l'immeuble semble être une aubaine c'est probablement qu'il va falloir se positionner vite, ou l'on se fera doubler. Mais au moment où je sors de la visite et que l'immeuble me plaît, je n'ai probablement pas encore reçu les baux, les diags, je n'ai pas encore le devis travaux, je n'ai pas testé la demande locative. Je n'ai pas vérifié si les lots étaient cadastrés. Malheur ! Je ne peux tout de même pas m'engager à l'aveugle !

En amour comme en immobilier locatif, il faut savoir faire le grand saut, à l'instinct, les yeux fermés. A leap of faith. Quitte à se rétracter la veille ou même le jour du mariage, alors que le marié attend devant l'autel et que tous les invités sont là, assis, à patienter silencieusement. Un seul conseil, à l'américaine : shoot first, think later.

D'abord, sympathiser et obtenir la confiance de l'agent ou du vendeur pour le fidéliser et faire en sorte d'être choisi plutôt que les autres candidats. Le rassurer sur notre solvabilité, en venant par exemple avec une lettre de confort de son courtier. Faire une offre rapidement, en sortie de visite, pour bloquer. Ensuite, demander les documents et monter la data room, faire sa due-dill, puis confirmer son offre ou se rétracter.

Une offre (en nom propre) est particulièrement peu engageante juridiquement pour l'acheteur qui la soumet, mais l'est beaucoup

plus pour le vendeur qui l'accepte. Le droit français protège en priorité l'acquéreur.

## LE DÉLAI LÉGAL DE RÉTRACTATION POST-SIGNATURE

Quoi que dise le vendeur, l'investisseur pourra toujours se rétracter avant, ou après, pendant les dix jours de délai légal de rétractation qui suivent le lendemain de la signature de l'acte. A ne pas confondre avec le délai de réflexion de la loi Scrivener qui donne à l'emprunteur dix jours à compter de la réception de son offre de prêt pour se rétracter. Tout ça pour dire qu'il ne faut pas trop stresser à l'idée de faire une offre rapidement sur un bien, puisque le cadre légal français autorise la libre rétractation jusqu'à dix jours post signature, signature qui n'a lieu souvent elle-même qu'une quinzaine de jours après l'offre puisqu'il faut le temps de monter le dossier et au notaire de rédiger le compromis de vente. Donc la véritable durée de libre rétractation est finalement plus souvent proche d'un mois que de dix jours.

Certes, l'acheteur en SCI ne bénéficie pas de ce délai de rétractation mais il pourra toujours signer son offre d'achat et son compromis ou promesse en nom propre avec en condition suspensive une faculté de substitution au profit d'une SCI, pour en recouvrer le bénéfice. Notons qu'il existe un autre cas où l'acquéreur n'est pas protégé par ce délai légal de rétractation : c'est lorsque l'immeuble de rapport dit « mixte » contient un ou plusieurs lots commerciaux.

« Un seul conseil, à l'américaine : shoot first, think later. »

## UN OU PLUSIEURS REFUS DE PRÊT ?

Parenthèse impromptue : outre ce délai légal de rétractation, seul un refus de prêt confère le pouvoir de se rétracter sans frais post-signature. Certains actes sont rédigés de telle sorte qu'ils obligent l'acquéreur à présenter plusieurs refus de prêt de plusieurs banques pour l'y autoriser. Pourtant, la jurisprudence récente est claire à ce sujet : quoi qu'en dise le compromis ou la promesse, un seul et unique refus de prêt suffit à faire bénéficier à l'acheteur de la protection de la condition suspensive de financement, et lui permettre de s'en aller comme un prince, sans payer d'indemnités au vendeur.

## QUELS DOCUMENTS DEMANDER AU STADE DE L'OFFRE ?

Il s'agit de bloquer le bien avec une offre, récupérer et analyser le dossier (baux, diags, quittances, relevé de matrice cadastrale, etc.), prendre le temps de faire établir les devis travaux (devis estimatif dans un premier temps, puis devis définitif dans un second) puis infirmer ou confirmer son offre en vue de la signature de l'avant-contrat (c'est-à-dire le compromis ou la promesse de vente, qui sont grosso modo la même chose). Ne pas être trop gourmand en matière de dossier, de data room : les documents que l'on est en droit de demander sont essentiellement les diagnostics obligatoires, les baux, éventuellement les quittances de loyer si le vendeur en fait (c'est rare).

Dans l'investissement locatif ancien (donc hors Pinel et autres cochonneries du genre), nous sommes face à des contreparties non

professionnelles, la vendeuse s'appelle Mme Michu, pas Bouygues Immobilier. Le niveau d'exigence doit s'adapter à l'interlocuteur : on ne reprochera pas à un vendeur non-pro de ne pas fournir un track record comptable de la performance locative de son immeuble, des relevés de compte, des plans 2D ou 3D avec découpage surfacique, un extrait de matrice cadastrale (demandez-le au notaire plutôt) ou des diagnostics non-obligatoires. Par exemple pour un immeuble de rapport, les certificats de surface, d'état de la toiture, de la façade ou de la plomberie ne sont pas des documents obligatoires : faites ces analyses vous-mêmes. Laissons tranquille la pauvre Mme Michu.

Ne jouez pas non plus aux apprentis notaires, à demander à la vendeuse des documents notariaux, qu'elle n'a pas et que vous ne saurez probablement pas analyser (état hypothécaire, historique de propriété, état de pollution des sols, documents urbanistiques en tout genre etc.). Le notaire s'en occupe. Si vous avez fait l'erreur de signer votre compromis ou promesse en agence plutôt que chez un notaire, priez pour que l'agent s'en occupe. C'est une opinion assez personnelle mais un agent immobilier a très rarement un diplôme qui justifierait qu'il soit rédacteur d'acte, comme un diplôme en droit notarial, ou en droit immobilier. Bref, laissons la rédaction et la signature des actes aux professionnels en la matière : les notaires.

## SAVOIR RÉDIGER SON OFFRE

Revenons à nos moutons, pour structurer son offre, on donne : son identité, la désignation du bien, le prix – où l'on fait bien attention à la distinction entre le prix net vendeur, les frais d'agence (à la charge du vendeur ou de l'acquéreur ? ask), le prix FAI ou HAI (Frais d'agence inclus, ou Honoraires d'agence inclus). On donne une date de validité à son offre, pour éviter que le vendeur ait le temps de la leverger auprès d'autres candidats si celle-ci n'est pas au prix (une offre au prix bloque le bien).

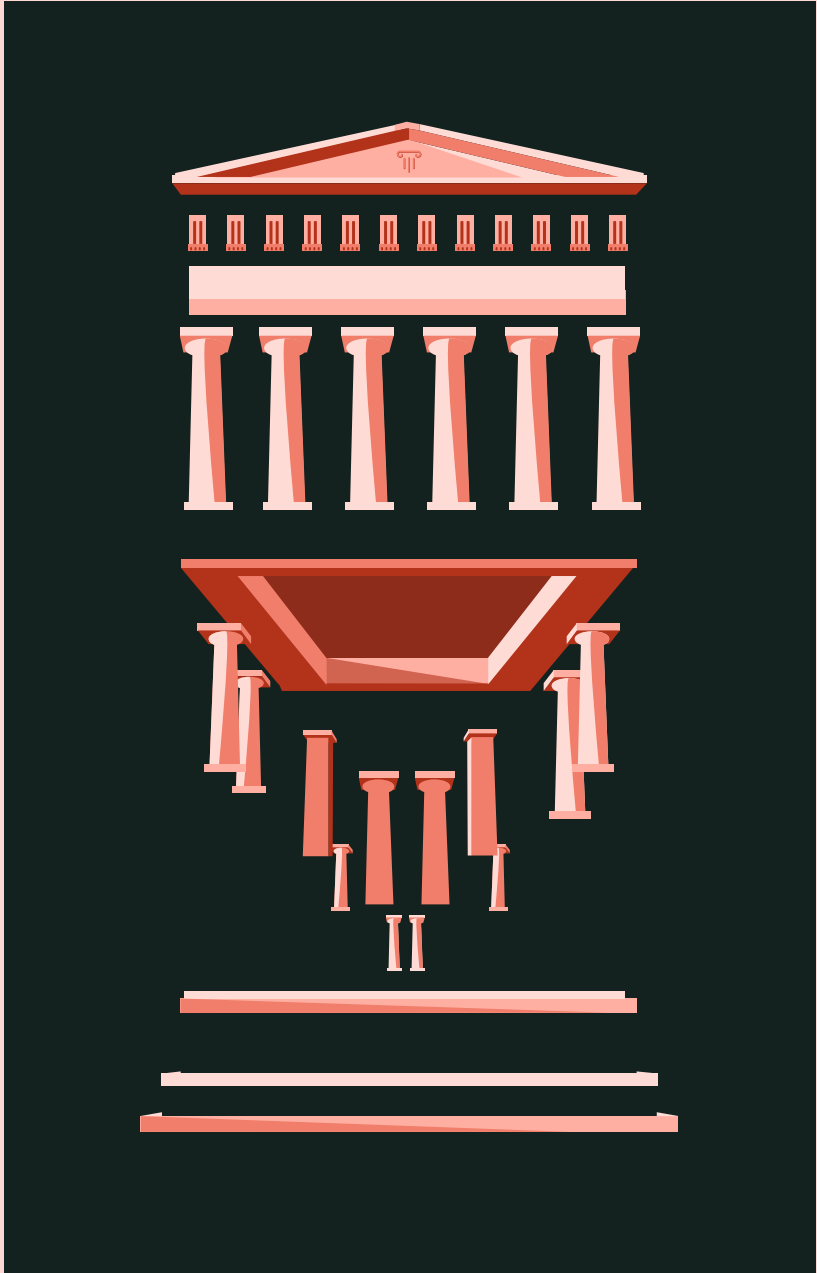
Surtout on soigne ses conditions. Exemples de conditions qui peuvent accompagner une offre, «cette offre se fera sous condition...»: d'obtention d'un prêt (c'est une condition d'ordre public obligatoire depuis 1979 et qui s'applique de toute façon par défaut, sauf à y renoncer explicitement, et encore...), de contre-visite d'un artisan, de preuve que les lots sont cadastrés, d'audit de la toiture à la charge du vendeur, de la production de trois mois de quittances de loyer, sous condition que le compromis ou promesse soit rédigé «acte en main», que la fin du confinement soit déclarée... Sky's the limit.

Attention néanmoins à ne pas être trop gourmand en conditions suspensives, chaque condition supplémentaire diminue les chances que le vendeur choisisse notre offre plutôt qu'une autre moins contraignante, et certaines conditions vont de soi (conformités à l'urbanisme, fourniture de diagnostics obligatoires à jour et des baux etc.). Par ailleurs elles peuvent ne pas figurer dans l'offre d'achat mais figurer dans le projet d'acte/compromis/promesse. Notons qu'en cas de condition suspensive de prêt explicitée dès l'offre, celle-ci peut également inclure le financement des travaux et pas seulement du prix de l'immeuble.

## FORMULER SON OFFRE EN NOM PROPRE OU EN SCI ?

L'avantage d'une offre en nom propre est de pouvoir bénéficier du délai légal de rétractation de dix jours à partir du lendemain de la signature du compromis, quitte à prévoir en condition suspensive une faculté de substitution au profit de sa SCI, activable post-signature.

Mais si je signe directement en SCI plutôt qu'en nom propre, en tant qu'acquéreur je n'ai pas à subir ce flou juridique désagréable dans la situation où : je signe en nom propre, je substitue ma SCI, ma SCI obtient un refus de prêt, mais en tant que signataire initial je reste solidaire à titre personnel vis-à-vis de la Condition suspensive de prêt (CSP), et je suis alors censé fournir un ou plusieurs refus de prêt à titre personnel maintenant que ma SCI a essuyé un refus à son niveau (sauf si la CSP a été rédigée autrement mais c'est rarement le cas). Or j'avais logiquement fait mes demandes de prêt après la signature directement pour ma SCI et non pour moi-même donc je n'ai pas de refus bancaire personnel à présenter alors que la deadline de la CSP est maintenant imminente ou déjà passée. Et le vendeur me menace d'une action pour récupérer les 10% de la clause pénale/indemnité d'immobilisation, théoriquement dus dans cette situation. Malheur ! Notons que l'acheteur est lui aussi en droit de réclamer ces 10% au vendeur en cas de rétractation abusive de celui-ci, mais la situation étant moins probable le vendeur n'a pas à verser un acompte sous séquestre au notaire comme le fait l'acquéreur. Une offre formulée directement en SCI a le mérite d'apporter de la clarté immédiate au vendeur, à l'agent et aux notaires quant à l'acheteur final et d'éviter cet aléa de solidarité du signataire personne physique initial vis-à-vis de la CSP.





# LA CONDITION SUSPENSIVE DE PRÊT

Notons, et c'est une affirmation encore assez polémique à ce jour, que la Condition suspensive de prêt reste un épouvantail juridique assez pauvre, dont l'ambition est d'éviter les abus du côté du vendeur (ça arrive de ne pas avoir son prêt, il faut savoir pardonner) comme de l'acheteur (on ne peut pas balader le vendeur pendant trois mois pour se rétracter sans raison valable en last minute).

Épouvantail sans grande substance car même si l'acheteur renonce à cette CSP, la jurisprudence récente est plutôt CSPphile: il suffit que l'acheteur ait quand même recours à un emprunt et qu'il en informe clairement le vendeur, notaire ou agent pour que la protection de la CSP soit rétablie d'office. Même en cas de revirement de jurisprudence en faveur du vendeur, récupérer les 10% de la clause pénale/indemnité d'immobilisation auprès de l'acquéreur implique souvent l'accord du juge (sauf accord improbable de l'acheteur pour lui verser immédiatement). Les délais de traitement de la justice française étant ce qu'ils sont, le vendeur peut se retrouver avec son immeuble bloqué, car il n'a théoriquement le droit ni de le revendre, ni de le relouer tant que la procédure n'a pas abouti. La procédure en question peut durer longtemps et engendrer

des frais d'avocats, l'acquéreur pouvant également faire appel pour la rallonger encore plus. La plupart du temps, en cas de dépassement de deadline de la CSP ou de litige lié à la CSP, les parties négocient à l'amiable un avenant au compromis/promesse, ou bien une indemnité résolutoire moindre, ou alors le bien est remis sur le marché sans que les 10% ne soient versés par l'acquéreur au vendeur. Certains investisseurs, conscients de la faible portée juridique d'une offre avec renonciation explicite à la condition suspensive de prêt, et conscients du poids qu'elle procure dans une négociation, n'hésitent pas à en abuser pour être choisis en priorité par le vendeur ou obtenir un meilleur prix, quelle que soit leur solvabilité par ailleurs.

7

# BIEN CHOISIR SON NOTAIRE



On peut aussi demander à un cordonnier de faire des transplantations cardiaques, à un lanceur de javelot d'obtenir le prix nobel de chimie, ou à un suisse de faire du one-man show.

## SIGNATURE AGENCE VS NOTAIRES

Il est possible en droit français de signer en agence une promesse ou un compromis de vente rédigé par un agent immobilier. C'est souvent plus rapide, et pour cause. On peut aussi demander à un cordonnier de faire des transplantations cardiaques, à un lanceur de javelot d'obtenir le prix Nobel de chimie, ou à un Suisse de faire du one-man show. Pour ma part, en matière d'immobilier, je préfère faire rédiger et signer les actes chez un notaire plutôt qu'en agence, mais cette opinion n'engage que moi et je suis sûr que certains agents sont très compétents pour ça.

## BIEN CHOISIR SON NOTAIRE

Concernant le choix du notaire, il est possible de prendre le même que celui du vendeur, ou le nôtre si l'on a déjà un notaire de confiance, ou même de demander au vendeur qu'il passe par le nôtre. Il faut s'avoir d'abord que les notaires aiment moins être à deux sur une vente, surtout d'un petit montant, parce que cela implique un partage des honoraires notariaux et des aller-retours incessants par mail entre les deux études notariales. Avoir deux notaires sur une transaction retarde souvent la signature et peut parfois faire capoter la vente, notamment si les notaires en question communiquent mal entre eux. C'est souvent le cas par exemple, et quoi qu'on en dise, des notaires parisiens vs notaires «de province», *cf.* point suivant.

## UN SEUL OU DEUX NOTAIRES ?

En théorie les notaires sont des professionnels neutres et qui ne sont pas biaisés en faveur de l'une des parties ou de l'autre — un seul devrait donc suffire. Dans les faits, le notaire vendeur aura une tendance toute naturelle à favoriser son client dans la négociation des clauses, et le notaire acheteur à défendre en priorité l'investisseur candidat à l'achat. L'exemple le plus typique concerne la négociation du montant du dépôt de garantie/indemnité d'immobilisation mis sous séquestre notarial. Théoriquement de 5 % du prix (jusqu'aux 10 % théoriquement dus) à verser au notaire à la signature ou dans les jours qui suivent, un notaire qui aura les intérêts de l'acquéreur à cœur fera tout pour minimiser ce montant à verser, jusqu'à le ramener à zéro dans le meilleur des cas, quand le notaire vendeur aura tendance à sécuriser son client en maximisant ce montant.

Bref, si l'on est pressé, il faut prendre le même notaire que le vendeur, mais enquêter un minimum sur sa réputation, en demandant aux acteurs immobiliers locaux par exemple. Si l'on a besoin de se sentir davantage protégé, il faut choisir son propre notaire. Il n'y a pas de comparateur de notaires en ligne, donc mieux vaut fonctionner par recommandations de tiers de confiance. Et être sûr que le notaire choisi a l'habitude des immeubles de rapport par exemple, qui restent un type de bien assez spécifique avec des règles urbanistiques propres.

## TESTER UN NOTAIRE

Le meilleur test pour évaluer un notaire dans ce domaine est de lui demander s'il peut prouver que les lots de l'immeuble sont cadastrés, s'il peut fournir un relevé de matrice cadastrale. Autre test : lui demander s'il peut rédiger un compromis « acte en main », c'est-à-dire avec les frais passés charge vendeur et intégrés au prix pour minimiser l'apport bancaire. Ce genre de tests permet de vérifier qu'il a l'habitude de travailler avec des investisseurs. Il faut qu'il soit disponible, réactif, prêt à défendre vos intérêts. Qu'il soit ouvert à la rédaction de clauses protectrices custom, qu'il soit prêt à négocier en votre faveur auprès du notaire vendeur une indemnité d'immobilisation minimisée.

Encore une fois, les us et coutumes notariaux ne sont pas les mêmes à Paris et en province et souvent, mettre un notaire parisien sur un deal excentré peut générer certains frottements culturels qui ralentissent la signature. D'autant que la taille moyenne des deals parisiens est souvent bien supérieure à la taille d'une transaction en province. Les notaires sont payés en pourcentage du prix donc peuvent avoir une tendance naturelle à ne pas prioriser les petits immeubles de rapport par rapport aux gros appartements parisiens. Or en matière notariale, la réactivité est essentielle.

## FAUT-IL LAISSER FAIRE LES NOTAIRES ?

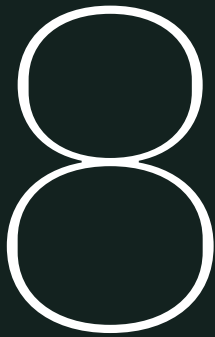
Un conseil, ne pas trop laisser les notaires en roue libre et vérifier que certains points essentiels figurent dans l'acte :

– La description de l'état locatif de l'immeuble (nom des locataires, désignation des lots, type de bail, loyer, surfaces si possible, charges) ;

- Que le compromis indique clairement que les lots sont cadastrés ou que la division a été autorisée par l'urbanisme;
- La destination et l'usage des différents lots de l'immeuble (surfaces résidentielles, commerciales, etc.);
- Les conclusions des diagnostics obligatoires;
- La présence ou l'absence d'impayés, retards de loyer ou tous litiges locatifs devraient idéalement faire l'objet d'une déclaration explicite et engageante du vendeur afin de le responsabiliser un minimum juridiquement;
- Que l'indemnité d'immobilisation à verser sous séquestre au notaire soit d'un montant idéalement inférieur à 1 % ou 2 % du prix du bien, voire, pourquoi pas, nulle. Cash is king ;
- Qu'une faculté de substitution soit prévue, pour se laisser l'option d'acheter en SCI ;
- Que le délai pour trouver le financement soit supérieur ou égal à soixante jours, car les banques sont de plus en plus lentes à traiter les dossiers de prêt.

Notons qu'en cas de signature en agence, les compromis sont des templates extrêmement rigides et laissent peu de marge de manœuvre pour customiser le contenu et insérer des clauses plus protectrices, contrairement à un acte rédigé par notaire et signé en son étude, personnalisable à souhait.





# OPTIMISER SON FINANCEMENT

L'investissement locatif est grosso modo le seul placement qui soit finançable par emprunt. Les banques ne vous prêteront pas pour acheter des actions. Il existe moult subtilités liées au financement d'un projet locatif. On ne structure pas le financement d'un immeuble de rapport comme celui d'une résidence principale. L'optimisation du financement commence dès la rédaction de l'offre d'achat.

## LA RÉDACTION ACTE EN MAINS

Petite ruse de Sioux, il peut être assez avisé de formuler une offre d'achat sous condition d'une rédaction « acte en main ». Acte en main, cela veut dire que les frais d'agence et les frais de notaire seront à la charge du vendeur et non de l'acquéreur. Sans que cela ne pénalise le vendeur pour autant.

Pourquoi ? Le pire ennemi d'un investisseur locatif est l'apport. Loin de nous l'âge d'or des prêts à 110 %, les banques ont à présent une fâcheuse tendance à demander en apport les frais de notaire et/ou d'agence. Par le jeu d'écriture notarial de la rédaction acte en main, ces frais disparaissent en se réintégrant dans le prix final, qui apparaît « nu » au compromis. Ces frais deviennent invisibles, ils se cachent dans le prix, ainsi augmenté d'autant. Ces frais sont passés charge vendeur, qui les a répercutés dans son prix de vente. Le prix, que le prix. Tous les frais annexes sont dedans. Pas de frais visibles de notaire ou d'agence, donc en théorie pas d'apport demandé par la banque. Puisque la banque ne finance que le prix, et rien d'autre.

Le montant d'un projet immobilier est décomposé ainsi : prix net vendeur + frais de notaire + frais d'agence = prix total. Que les frais d'agence et de notaire soient payés de la main de l'acheteur ou du vendeur ne change rien puisqu'ils seront forcément financés à partir de l'argent versé par l'acquéreur, via la banque, au notaire. Le vendeur, dans un projet acte en main, va simplement prendre ces frais annexes à sa charge et les réintégrer dans son prix de vente. Son prix net vendeur reste le même. Les frais réintégrés au prix sont fiscalement déductibles de son impôt sur la plus-value donc indolores pour lui. Cela peut

impliquer une mise à jour du mandat de vente de l'agent immobilier si ses honoraires étaient prévus à la charge de l'acquéreur, pour qu'ils passent charge vendeur, condition d'une rédaction acte en main. Néanmoins, le prix de vente augmentant du montant des frais annexes, et les frais de notaire étant calculés en pourcentage de ce prix, ces frais de notaire vont légèrement augmenter par cette opération qui, en contrepartie, permettra d'éviter à l'investisseur de mettre un apport.

« Le pire ennemi  
d'un investisseur  
locatif est l'ap-  
port »

## L'INCIDENCE BANCAIRE D'UNE SIGNATURE EN NOM PROPRE VS EN SCI

Le fait de formuler une offre, puis de signer l'acte, au nom d'une SCI plutôt qu'en nom propre a également une incidence bancaire. Les banques ont tendance à moins bien financer les personnes morales que les personnes physiques. Plus le véhicule emprunteur est sophistiqué, moins il obtient un financement avantageux de la part des banques traditionnelles. Un achat en direct est généralement plus bankable qu'un achat en SCI à l'IS avec une holding en associé par exemple. Par ailleurs, les banques financent en général mieux les projets de résidence principale que



les investissements locatifs — d'où l'intérêt du point de vue bancaire de faire passer l'un pour l'autre (quoique compliqué à justifier dans le cas de l'achat d'un immeuble de rapport).

Les conditions de prêt sont donc généralement moins avantageuses en SCI : il est par exemple quasi-impossible d'obtenir un prêt sur vingt-cinq ans en SCI et les taux appliqués sont en général plus élevés pour un achat en direct. Curiosité bancaire, le cas s'aggrave quand la SCI qui emprunte est une SCI à l'IS — pourtant le véhicule le plus optimal fiscalement dans bien des cas. En cas de résistance bancaire à l'option fiscale IS, il est possible de faire la demande de prêt en SCI à l'IR et de passer à l'IS post-financement.

Autre point de frottement juridico-bancaire : quand la SCI compte des associés qui ne sont pas de la même famille (type club-deals), elle est jugée plus risquée par les banques. Et plus les associés sont nombreux, moins la SCI est bankable, de même quand il y a des personnes morales parmi les associés. Car la complexité du dossier et l'analyse individuelle de chaque associé finissent par rebuter le banquier.

Bref, une personne physique obtiendra de meilleures conditions de financement qu'une SCI, surtout si celle-ci est à l'IS plutôt qu'à l'IR, qu'elle compte plus de deux associés, qu'elle compte des associés personnes morales, et qu'elle est non-familiale. Rien n'est forcément deal-breaker pour autant, mais si on a le choix autant faire une structuration «bank-friendly».

## LE DÉLAI DE FINANCEMENT

Une fois la promesse ou le compromis de vente signé, s'ouvre le délai dédié à la recherche de financement. Ce délai n'est pas infini et est cadré par une deadline, négociée dans l'acte. L'investisseur avisé aura pu consulter sa banque en amont pour tâter le terrain mais les banques s'engagent rarement avant d'avoir un cas concret, un acte signé. L'investisseur aura pu également faire estimer sa capacité d'emprunt auprès d'un courtier qui lui aura alors fourni une «lettre de confort» pour rassurer son vendeur quant à sa solvabilité lors de la négociation initiale. Les banques mettent de plus en plus de temps à traiter les demandes de prêt, et le premier réflexe que doit adopter un investisseur après avoir reçu la copie PDF de son acte est de la transférer immédiatement à son banquier, ou son courtier, car les dépassements de deadline de financement peuvent être stressants.

« Plus les associés  
sont nombreux,  
moins la SCI  
est bankable »

«Suis-je un chien,  
pour que  
tu viennes à moi  
avec un bâton ? »

*1 Samuel 17.43*

Ainsi s'exprime Goliath en voyant David arriver. Les Philistins ont mis l'armée d'Israël au défi de trouver un homme suffisamment fort pour gagner un duel entre les deux nations :

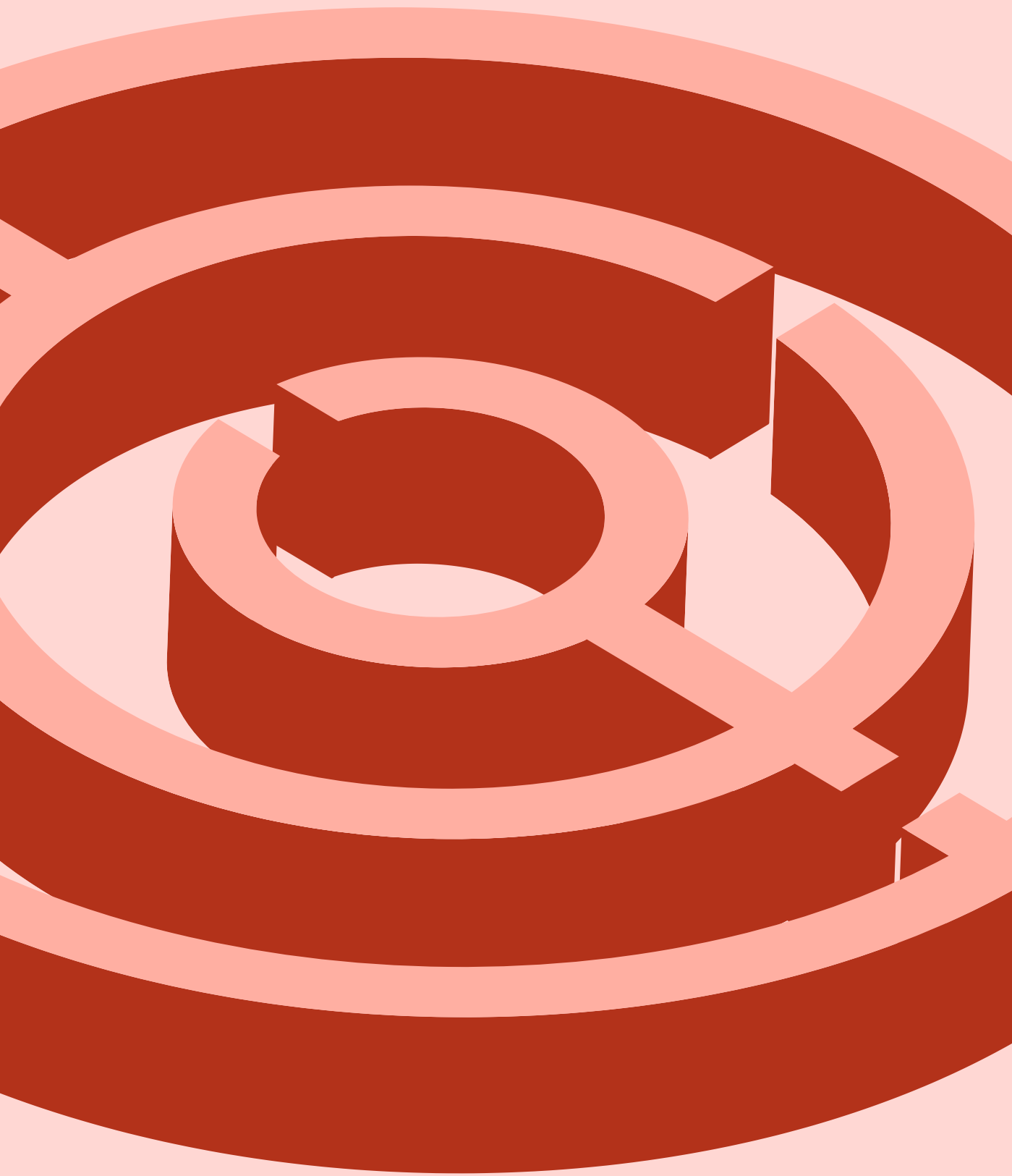
Goliath (*Jalout* dans le Coran) est le guerrier choisi par le camp Philistins. C'est une masse de plus de deux mètres, sa cotte de maille en cuivre pèse cinquante-sept kilos et sa lame en pèse sept.

Choix improbable : c'est un jeune blondinet frêle, David, berger, qui est envoyé par Israël combattre le géant. Il est armé d'une lanière : une fronde.

Humilié par l'adversaire qu'on lui envoie, Goliath « maudit David en jurant par ses Dieux », avant de se prendre une pierre dans le crâne et de s'effondrer. David n'a pas utilisé sa force propre pour gagner. Sa fronde lui a procuré un effet de levier («leverage» en anglais) pour lancer le projectile.

Nul besoin d'être costaud pour gagner un combat, ni d'avoir un compte courant à six chiffres pour investir dans le locatif. La banque finance le bien, les loyers remboursent la banque : c'est l'argent des autres qui travaille.

Notre capacité à nous leverager au quotidien peut nous faire triompher d'un Goliath.



## FAUT-IL PASSER PAR UN COURTIER ?

D'ailleurs, faut-il passer par un courtier pour son emprunt locatif ? Ça mange peu de pain et ça permet de maximiser ses chances en mettant plusieurs banques en concurrence, pas juste la sienne. Notre banque nous a déjà comme client, donc est théoriquement moins susceptible de se plier en deux pour nous offrir un financement en or, contrairement aux autres banques. Les frais du courtier, généralement de 1 % du montant du prêt, uniquement au succès, payables par la banque directement et/ou par l'emprunteur, sont la plupart du temps eux-mêmes empruntables.

En théorie, l'expertise et le réseau du courtier fait plus qu'économiser ses frais de courtage par les conditions de prêt obtenues par rapport à ce qu'aurait donné une tentative solo. Mieux vaut risquer des frais de courtage et être finançable qu'essuyer un refus de prêt de sa banque, d'autant que les honoraires du courtier sont fiscalement déductibles des revenus locatifs.

## LES SPÉCIFICITÉS DU FINANCEMENT LOCATIF

Au moment de la demande de prêt, on vise la durée la plus longue possible, pour minimiser la charge des mensualités et maximiser le cash-flow net mensuel. A fortiori en cette époque de taux d'intérêt plancher, même pour les longues maturités. Beaucoup pensent s'enrichir plus vite en empruntant sur une durée plus courte. Pourtant, emprunter sur une période plus courte n'augmente pas d'un centime les loyers perçus et ne rend pas l'im-

meuble plus rentable pour autant, il augmente juste la charge des mensualités et l'effort d'épargne mensuel nécessaire, pour une économie d'intérêts assez anecdotique au regard du projet. Ce qui a pour effet de noircir le track record locatif, pénalisant ainsi l'accès au levier bancaire : au prochain investissement la banque va vérifier le cash-flow net dégagé par le précédent, qui sera d'autant plus négatif que la durée de prêt négociée aura été courte.

Le taux d'intérêt ? C'est polémique, mais il a beaucoup moins d'importance que les investisseurs ne lui en accordent : quand on achète un immeuble de rapport qui fait 8-10 % de renta brute, l'impact d'un emprunt à 1,2 % plutôt qu'à 1,4 % tient de l'erreur d'arrondi sur la performance locative de l'immeuble. Ces intérêts d'emprunt sont par ailleurs fiscalement déductibles des revenus locatifs. Il vaut mieux concentrer ses efforts de négociation bancaire sur : le montant de l'apport : (le minimiser à tout prix), la durée de l'emprunt, (qui fait diminuer les mensualités beaucoup plus efficacement qu'une négo sur le taux lui-même : the longer the better) et le différé de remboursement.

## LE DIFFÉRÉ DE REMBOURSEMENT

Le différé de remboursement est une des techniques bancaires les plus sous-estimées en financement locatif. Le différé est une franchise, partielle (remboursement des intérêts only), ou totale (aucun remboursement), sur les mensualités de prêt. Elle est théoriquement censée durer le temps des travaux. Et ce afin d'éviter que l'investisseur en plein chantier n'ayant pas encore mis ses appartements en location ne se retrouve à payer des mensualités non couvertes par des revenus locatifs.

## LES SPÉCIFICITÉS DU PRÊT TRAVAUX

L'astuce consiste à négocier une durée de différé auprès de la banque bien supérieure à celle de la durée estimée du chantier, pour générer de la trésorerie. On peut demander un gros différé avec un petit devis travaux, mais une forme de proportionnalité entre les deux est généralement respectée par les banques. La politique en la matière dépend de chaque banque, parfois de chaque agence : certaines sont plus différé-friendly que d'autres. Le différé peut aller de trois à trente-six mois. Une fois le chantier fini, les appartements sont mis en location, les loyers tombent, et le différé, idéalement, persiste : il sert alors à accumuler de la trésorerie, ou à reconstituer les capitaux propres que l'on a mobilisés lors de l'achat, par apport ou nantissement.

Avec un différé bien pensé, je me retrouve donc à encaisser des loyers sans rembourser de mensualités. Cette trésorerie constituée grâce au différé ne doit pas partir en mojitos. Elle a comme fonction principale de constituer un coussin de sécurité pour préparer le jour où je devrai faire des travaux imprévus : balcon qui s'écroule sur des passants, météorite qui traverse la toiture, etc. On veillera éventuellement à retarder au maximum l'envoi de la dernière facture travaux à la banque dans le cas où la fin des travaux déclencherait l'interruption du différé, en fonction des modalités de fonctionnement de la banque prêteuse.

Une autre manière de générer de la trésorerie *ex-post* ou de se reconstituer des fonds propres est de montrer à la banque des devis travaux « fourchette haute » afin d'obtenir un prêt travaux confortable et de se faire reverser le surplus éventuellement non utilisé en trésorerie, par la banque directement ou par l'entreprise de travaux — par exemple via une ligne sur le devis « réserve travaux imprévus » qui n'aurait pas été utilisée et serait donc remboursée à l'investisseur. Pour ceux qui louent en meublé, il faut savoir que le budget meubles n'est pas empruntable en banque. A environ 3000€-5000€ le pack meubles LMNP pour un appartement complet, cela peut vite demander un effort non-négligeable d'apport personnel. La solution consiste à demander à l'entreprise travaux d'inclure subtilement le budget meubles dans le devis travaux pour les rendre empruntables via le prêt travaux.

« Cette trésorerie constituée grâce au différé ne doit pas partir en mojitos »

## ANTICIPER LES DÉPASSEMENTS DE DEVIS TRAVAUX

Il ne faut pas être trop pingre quand on négocie son enveloppe de prêt travaux. En général les prêts travaux sont accordés sous forme de ligne de crédit : on ne rembourse que ce que l'on a tiré sur le prêt. Comme il est rarissime que le prêt travaux négocié en amont corresponde au centime près au coût final du chantier en aval, le delta peut être source de bonheur ou de grand malheur. Bonheur s'il est positif, grand malheur dans le cas contraire. Car si l'on se rend compte en cours ou en fin de chantier que le budget travaux a été sous-estimé, et qu'il faut x milliers d'euros supplémentaires, bon courage pour refaire un prêt travaux.

Le prêt travaux que l'on demande en même temps que le financement de son investissement locatif se fonde dans le prêt immo : taux bas, durée supérieure à vingt ans, petites mensualités. On l'a dit plus haut : le prêt travaux demandé une fois le prêt immo accordé, ressemble davantage à un prêt Cofidis qu'à un prêt immo, car on passe alors dans la catégorie prêt conso d'un point de vue bancaire. On ne peut plus le rattacher au prêt immo, car les fonds de celui-ci ont déjà été débloqués. Un prêt travaux négocié *ex-post*, cela veut dire : durée d'emprunt très courte, taux élevé, grosses mensualités.

Conclusion : mieux vaut voir large en amont quand on négocie le montant de son prêt travaux, et ne pas hésiter à rajouter une enveloppe de sécurité de 10% à 20% au devis de l'entreprise de bâtiment pour pouvoir anticiper financièrement les surprises inévitables consubstantielles à tout chantier.

Et aussi : prévoir une enveloppe pour les lots

occupés qui ne peuvent pas être immédiatement rénovés mais devront l'être au départ progressif des locataires.

## PRÉSENTER SON INVESTISSEMENT AU BANQUIER

La manière dont on présente son dossier d'investissement à la banque n'est pas anodine. À l'ère des algorithmes, les banquiers restent des êtres humains pétris d'émotions, et l'*intuitu personae* persiste.

Il est donc possible quand le financement s'avère compliqué, de venir armé d'un powerpoint/deck/pitchbook/businessplan pour rassurer le banquier. Cette présentation doit inclure une bio de l'investisseur, un résumé de sa situation financière, une description du projet, la situation et les caractéristiques du bien, une analyse du quartier et de la ville, la structuration juridique et fiscale de l'acquisition, la modélisation financière, les plans, les devis travaux, les baux ou les avis de valeur locative, une étude de marché (Meilleursagents et/ou site des Impôts pour analyser l'historique de prix des transactions similaires).

## EMPRUNTER SANS CDI

Le financement immobilier français est l'un des plus généreux au monde (taux bas, peu ou pas d'apport)... si l'on rentre dans les cases du logiciel bancaire. En gros il faut être en CDI chez Danone ou aller voir ailleurs. L'investisseur qui n'est pas en CDI (autoentrepreneurs et autres freelances, intérimaires, intermittents, entrepreneurs, CDD, étudiants, retraités), post période d'essai, ou qui n'a pas au moins trois années de bilan, n'aura d'autres choix que de

La manière dont on présente son dossier d'investissement à la banque n'est pas anodine. A l'ère des algorithmes, les banquiers restent des êtres humains pétris d'émotions, et l'intuitu personae persiste.

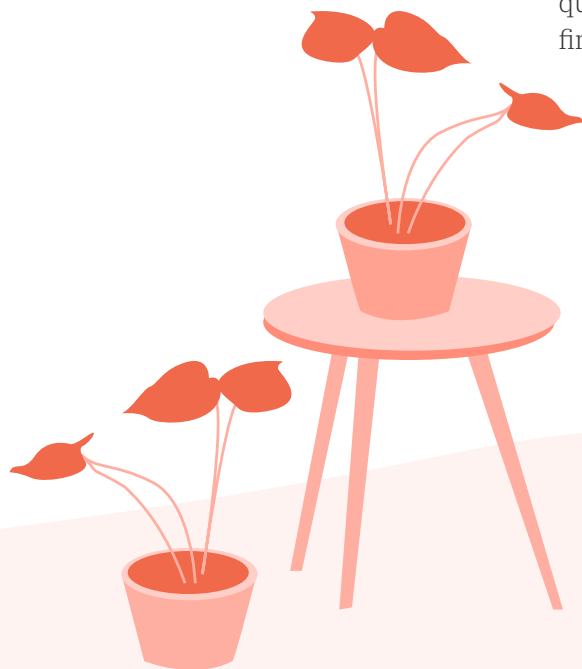
s'associer en SCI avec une personne en CDI afin de profiter de sa capacité d'emprunt et investir à deux, en « club deal ». Les SCI familiales obtiennent plus facilement un financement que les SCIs non-familiales — à garder à l'esprit lors de la recherche de son co-investisseur.

En échange, la personne non finançable pourra proposer à la personne qui apporte son CDI de faire son repassage à vie, et la gestion locative du bien acquis par exemple. Le meilleur deal reste quand la personne hors-CDI prend en charge l'apport, en échange du CDI qu'apporte son ou sa partner, qui seul permet de rendre finançable la SCI.

## LES CONTREPARTIES BANCAIRES

La banque va demander des contreparties. Et pour gagner une négociation bancaire vous allez devoir lâcher du lest sur certains points en tant qu'emprunteur. Il faut savoir choisir ses batailles. La négociation sur l'assurance emprunteur (décès-invalidité), les frais de dossier, les pénalités de remboursement anticipé, ou l'assurance PNO proposée par la banque ne sont pas des batailles à choisir en priorité. On prend ce qui est proposé par le banquier, quitte à partir en délégation d'assurance après le déblocage des fonds.

Pas avant. Rappelons-nous ce proverbe malgache : « ne pas insulter le crocodile avant d'avoir traversé la rivière ». La négociation sur le taux n'en est pas une non plus. La domiciliation des revenus et l'épargne est une condition *sine qua non* du point de vue du banquier. Il y a au moins un effet d'annonce à assurer, quand bien même l'emprunteur ne domicilie finalement pas derrière. La banque ne peut





plus l'y obliger, depuis la loi Pacte de mai 2019. Il faut dire oui à pratiquement tout au banquier. On garde ses munitions pour la négociation du montant de l'apport, de la durée et du différé. Gardons en tête pendant la négociation que les taux d'intérêt actuels sont historiquement bas, et que les banques gagnent très peu d'argent sur les prêts immobiliers. La motivation de la banque est proportionnelle au potentiel commercial long terme du client, c'est-à-dire sa consommation de produits et services bancaires bien plus rémunérateurs qu'un prêt immo pour la banque (assurances, cartes, placements...).

## APPORT VS NANTISSEMENT

L'apport est l'ennemi juré de tout investisseur : c'est ce qu'il doit mettre de sa poche, la banque prête le reste. Il existe également un équivalent qui est le nantissement. Ainsi donc, l'épargne que l'on doit mobiliser, le cas échéant, pour un financement locatif peut être mise sous forme d'apport (mon argent est versé directement au vendeur), ou sous forme de nantissement (mon argent est gardé sur un compte bancaire d'assurance-vie bloqué par la banque, en garantie du prêt).

La banque a tendance à multiplier les garanties : caution personnelle, assurance emprunteur, garantie Crédit-Logement, parfois hypothèque ou privilège prêteur de deniers, apport, nantissement, domiciliation bancaire des revenus locatifs et professionnels, et de l'épargne. Le nantissement, est optiquement assez indolore puisque l'argent reste sur notre assurance-vie et il est visible chaque matin en se connectant sur l'app de notre banque. Rassurant. Contrairement à l'apport, le nantissement ne donne pas l'impression d'avoir vraiment mobilisé du cash puisqu'il reste techniquement sur notre compte. À cela près

que l'on ne peut plus y toucher jusqu'à la levée du nantissement.

Le montant d'épargne mobilisé en apport lui, disparaît effectivement de notre compte pour apparaître sur celui du vendeur. Si le nantissement est donc esthétiquement plus plaisant que l'apport puisque dans le cas du nantissement l'argent « reste » sur nos comptes alors que dans l'autre nos comptes en sont délestés d'autant, l'apport a le mérite de réduire les mensualités d'emprunt et donc d'augmenter le cash-flow net de l'investissement.

Le nantissement en revanche, en ne faisant travailler que l'argent de la banque pour financer le bien, maximise la charge de l'emprunt et minimise le cash-flow net de l'investissement. Le montant demandé sous forme d'apport ou de nantissement par la banque est en général du même ordre, environ 10% du montant du prêt (0% si l'on a un excellent courtier), et tend vers 20% au bout de plusieurs investissements.

## L'IMPACT D'UN PRÊT LOCATIF SUR SA CAPACITÉ D'EMPRUNT FUTURE

Est-ce que cette demande de prêt pour un investissement locatif va impacter ma capacité d'emprunt pour acheter ma Résidence principale (RP) ? Cela dépend surtout de la méthode de calcul retenue par la banque pour la fameuse règle d'endettement des « 33% », et il y en a deux. La méthode de calcul dite « classique » ou bien « différentielle ».

En méthode classique, la banque divise les charges (loyer personnel, mensualités de prêt) par les revenus (salaire et revenu locatif de l'investissement décoté de 30%). Si pour me loger je paye 600€ de loyer et que l'acquisition

du bien locatif générera une mensualité de 400€, le total de mes charges sera de 1 000€. Si le loyer (décoté de 30%) généré par le bien acquis est de 500€ et que je gagne 2 500€ par mois le total de mes revenus sera de 3 000€. J'ai donc 1 000€ de charges pour 3 000€ de revenus (1 000 divisés par 3 000 égal 33%). Le seuil fatidique est atteint.

En méthode de calcul différentielle, la charge retenue par la banque est la différence entre le revenu locatif généré par l'investissement (décoté de 30%) et la mensualité du prêt ayant servi à le financer. En reprenant l'exemple précédent, avec un revenu locatif (décoté de 30%) de 500€ et une mensualité de 400€ j'obtiens  $500 - 400 = 100$ . Mon taux d'endettement devient donc  $600€ / (2 500 + 100) = 23\%$ . Much better.

On le voit bien, le mode de calcul qui avantage le plus l'investisseur est la méthode différentielle. Malheureusement le Haut conseil de stabilité financière (HCSF) a émis, le 20 décembre 2019, une « recommandation » demandant aux banques de ne plus utiliser la méthode de calcul différentielle et de respecter très strictement la règle des 33%. Malheur. On n'échappe pas non plus au couperet du taux d'endettement de 33% sous prétexte que l'on emprunte en SCI, sauf à se cacher derrière la capacité d'emprunt de son co-investisseur.

En somme, si l'impact d'un investissement locatif autofinancé sur notre taux d'endettement (et donc notre capacité d'emprunt) est neutre en calcul différentiel, il l'est beaucoup moins en méthode classique. L'environnement bancaire actuel n'est pas rental-friendly, il faudra donc être créatif. C'est tout l'art de la structuration bancaire.

Par exemple, il ne faut pas hésiter à cloisonner ses comptes, notamment celui où sont domi-

ciliés nos flux locatifs par rapport à celui qui reçoit nos revenus pros. Ce compte locatif peut donc être bien distinct de notre compte principal, et ne pas forcément être dans la même banque. En cas de nouvel emprunt, il faut savoir être stratégique, habiller la mariée et avoir l'air le plus vierge possible. Enfin, il faut bien connaître sa cartographie bancaire (banques Crédit-Logement, banques SACCEFF et CAM-CA, banques hypothécaires etc.), surtout si l'on compte manger à plusieurs râteliers.

# 9

## OPTIMISER SA FISCALITÉ

On pourrait consacrer une vie à se délecter des subtilités de la fiscalité immobilière. Certains en ont fait leur métier. Pour faire simple : on peut investir en bail meublé ou nu, en nom propre ou via une société.



	Durée des baux	Préavis bailleur	Préavis locataire	Dépôt de garantie	Régime d'exploitation
Nu	3 ans	6 mois	3 mois	1 mois de loyer	Foncier, SCI à l'IR
Meublé	1 an	3 mois	1 mois	2 mois de loyer	LMNP, LMP, SCI à l'IS, SAS

## LOCATION NUE VS LOCATION MEUBLÉE

On peut donc louer en location nue (aussi appelée location vide) ou en location meublée. Commençons par le nu. Ce nudisme locatif peut se faire sous le régime fiscal dit « foncier » si on loue en direct. On peut aussi louer en nu via une SCI, qu'elle soit à l'IR qu'à l'IS.

La durée minimale des baux nus est de trois ans renouvelables ou six ans si le bailleur est une personne morale, comme une SCI. Si cette SCI est familiale, elle est assimilée par la loi à une personne physique pour ce qui est des baux nus : donc durée de trois ans. En location vide le congé ne peut être délivré par le propriétaire au locataire que six mois avant chaque anniversaire du bail, c'est-à-dire tous les trois ans, avec comme seules motivations possibles : la vente du logement, la reprise du logement pour y habiter, un « motif légitime et sérieux ». Le locataire en location nue lui, peut donner son congé à tout moment au bailleur en respectant un préavis de trois mois. Le dépôt de garantie que le propriétaire peut demander au locataire en bail nu est d'un mois de loyer hors charges maximum.

Passons au meublé. La location en meublé peut se faire en direct via le régime LMNP/LMP, ou via une SCI à l'IS ou une société commerciale (SAS, SARL etc.) mais pas via une SCI à l'IR. Quand on loue en direct les revenus de locations meublées sont à déclarer en BIC : Bénéfices industriels et commerciaux.

En meublé, la durée des baux est d'un an tout rond et se renouvelle ensuite par tacite reconduction (on peut aussi faire neuf mois non-renouvelables avec le bail étudiant, ou entre un et dix mois non-renouvelables avec le bail mobilité). Un logement est considéré comme meublé si un locataire peut s'y installer sans passer par la case Ikea. Tous les meubles et équipements indispensables à la vie au quotidien doivent s'y trouver, et il existe une liste d'équipements obligatoires. Le locataire peut donner congé à tout moment avec un préavis d'un mois sans attendre la fin du bail. C'est moins flexible côté bailleur, pour qui le préavis pour donner congé au locataire est de trois mois, avec les mêmes motivations qu'en location nue (vente, reprise, ou motif légitime et sérieux). Le dépôt de garantie exigible du locataire est de deux mois de loyer hors charges pour un meublé.

« On pourrait consacrer une vie à se délecter des subtilités de la fiscalité immobilière »

La location nue permet de ne pas avoir à acheter de meubles, et d'avoir à les renouveler, de minimiser le turnover locatif et de bénéficier fiscalement du déficit foncier. La location meublée permet d'accéder au régime fiscal LMNP/LMP, de louer plus cher qu'en nu, de louer et re-louer plus vite : les photos de l'annonce sont plus attirantes en meublé et la décision du locataire qui a juste à poser ses valises se fait plus rapidement.

Une location nue dans une grande métropole étudiante sera moins attractive qu'une location meublée. À l'inverse, dans les villes non-étudiantes, la location en meublé a parfois moins de succès que dans les grandes métropoles. Les locataires locaux préfèrent garder la liberté de décorer et équiper leur logement comme bon leur semble. Contrairement à des locataires étudiants, ils n'ont pas vocation à poser leurs valises pour repartir, le temps d'un stage, mais louent pour le long-terme. Cela implique moins de rotations de locataires, moins de vacance locative, moins de frais de gestion. Au prix de loyers certes plus faibles qu'en meublé et d'une renonciation au statut LMNP. Notons enfin que cette distinction location nue/meublée s'applique aussi aux locaux commerciaux, qui peuvent être loués vides ou équipés.

## INVESTIR EN SCI

Si l'on investit en société le véhicule le plus utilisé est la société civile immobilière (SCI). Cette SCI peut être à l'impôt sur le revenu (IR) ou à l'impôt sur les Sociétés (IS). En cas de club deal familial en LMNP, il peut s'agir d'une SARL dite « de famille » à l'IR. Plus rarement, en cas d'investissement locatif à partir d'une holding pro notamment, la société pourra être une SAS ou SASU.

Les gens investissent en société pour plusieurs raisons : ils veulent investir à plusieurs, ils veulent générer un track record locatif comptable pro, ils veulent isoler leurs flux locatifs au sein d'une structure distincte pour un meilleur cloisonnement bancaire de leurs investissements, ils ont fait un arbitrage fiscal en faveur d'une société plutôt qu'en direct, ils ont une problématique de transmission de leur patrimoine immobilier, ils cherchent à leverager leur épargne pro sur des projets locatifs sans sortir de dividendes de leur holding et subir la flat tax, en convention de trésorerie dite « omnium », ils achètent un immeuble où les lots sont déjà loués en nu et ne veulent pas être soumis à la fiscalité au barème progressif propre au régime foncier.

## « J'entends des bails atroces sur moi »

*Aya Nakamura, Djadja, 2018*

Coupons court à tout débat philosophique, la SCI à l'IR peut être intéressante dans des cas très particuliers, mais la structure la plus optimale fiscalement lorsque l'on investit en société est le plus souvent la SCI à l'IS. Surtout si l'on applique bien la règle d'un seul projet locatif par SCI, afin de rester sous la barre des 38120€ de bénéfices (pas des loyers, je dis bien de bénéfices) qui permettent d'être éligible au taux réduit de l'IS à 15 %.

La SCI à l'IS permet assez de déductions fiscales — frais d'acquisition, amortissements, autres charges — pour que ce taux réduit de 15 % ne commence à être appliqué qu'après des années, quand les amortissements auront été épuisés.

C'est quoi Jamy, un amortissement ? L'amortissement, Fred, est la faculté de déduire fiscalement une partie du prix du bien, qui correspond à sa dépréciation comptable, des recettes locatives.

Tant que l'on ne sort pas de dividendes de la structure — si c'est le cas, les associés payent la flat tax à 30 % sur les dividendes distribués — et qu'on laisse les excédents capitaliser et être re-leveragés au sein du véhicule, la SCI à l'IS présente finalement assez peu de frottement fiscal au niveau des revenus locatifs.

C'est à la revente du bien sous-jacent que ça devient moins idyllique. Ce qu'on a pratiqué en amortissements déductibles durant toutes ces années pour éviter d'être fiscalisé sur les revenus locatifs, est ré-intégré dans le calcul de l'impôt sur la plus-value à la revente. Karma is a witch. J'ai acheté mon bien 100 et j'ai fiscalement déduit de mes revenus locatifs imposables 40 d'amortissement pendant la durée de détention qui a précédé la revente. Je revends mon bien 100, soit le prix auquel je l'ai acheté.  $100 - 100 = 0$ . Je ne suis donc pas soumis à un quelconque impôt sur la plus-value ? FAUX, comme dirait Norman. Le Fisc considère que si j'ai amorti 40, c'est bien que mon immeuble s'est déprécié de ce montant, il ne vaut donc plus au jour de la revente que  $100 - 40 = 60$ . Je le revends à 100 (son prix d'achat), alors qu'il «vaut» fiscalement 60 (c'est sa «valeur nette comptable»), j'ai donc une «plus-value» fiscale imposable de 40, alors même que dans les faits je l'ai revendu au prix auquel je l'ai acheté. Le taux d'imposition de la plus-value dans le cas d'une SCI à l'IS est... le taux de l'IS (taux réduit à 15 % ou plein à 28 %).

Contrairement à la détention directe en LMNP/LMP il n'existe aucun abattement pour durée de détention pour une SCI à l'IS (on en bénéficie en SCI à l'IR en revanche, mais au prix d'une imposition des revenus locatifs au barème progressif...). La SCI à l'IS n'est donc pas un véhicule optimal dans une optique de revente, c'est davantage un véhicule de portage locatif, de capitalisation long terme, pour se créer une foncière patrimoniale. Avec un éventuel objectif de transmission pour laquelle la fiscalité en SCI est plus avantageuse qu'en détention directe.

« Un logement est considéré comme meublé si un locataire peut s'y installer sans passer par la case Ikea »

« ἌΦΟΒΟΝ Ὁ ΘΕΟΣ,  
ἌΝΥΠΟΠΤΟΝ Ὁ  
ΘΑΝΑΤΟΣ  
ΚΑΙ Τ'ΑΓΑΘὸΝ Μ'ΕΝ  
ΕΥ'ΚΤΗΤΟΝ,  
Τὸ Δ'Ε ΔΕΙΝὸΝ Ε  
ΥΕΚΚΑΡΤΕΡΗΤΟΝ »

Le *Tetrapharmakos* (ou « quadruple remède »), est selon Épicure, la recette qui mène à la vie la plus heureuse possible. C'était à l'origine un remède composé de quatre médicaments (cire, suif, poix et résine) et désigne chez le philosophe grec les quatre remèdes qui guérissent les souffrances de l'âme :

*Ne craignez pas dieu  
Ne vous inquiétez pas de la mort  
Le bonheur est facile à obtenir  
La souffrance est facile à supporter*

Voici notre *Tetrapharmakos* immobilier :

*Ne craignez pas les villes de province  
Ne vous inquiétez pas du financement  
La rentabilité est facile à obtenir  
Les travaux sont faciles à supporter*

À bon entendeur.

# INVESTIR EN LMNP

Ce désagrément fiscal à la revente, on ne le retrouve pas lorsque l'on investit directement en nom propre sous le régime loueur meublé non professionnel (LMNP), alors même que l'on conserve l'avantage fiscal des amortissements déductibles : du bien lui-même, des travaux, et des meubles.

En LMNP, ce que l'on amortit d'un côté n'est pas rajouté au calcul de l'assiette de la plus-value imposable à la revente. Best of both world. On bénéficie en même temps que les amortissements de ce qu'on appelle le régime des plus-values des particuliers, y compris les abattements pour durée de détention qui vont avec (progressifs, jusqu'à une exonération totale au bout de vingt-deux ans pour l'impôt sur la plus-value et au bout de trente ans pour les prélèvements sociaux). L'impôt sur la plus-value est un impôt forfaitaire de 19 %, soumis à une surtaxe progressive au-delà de 50 000 € de plus-value, auxquels il faut ajouter 17,2 % de prélèvement sociaux.

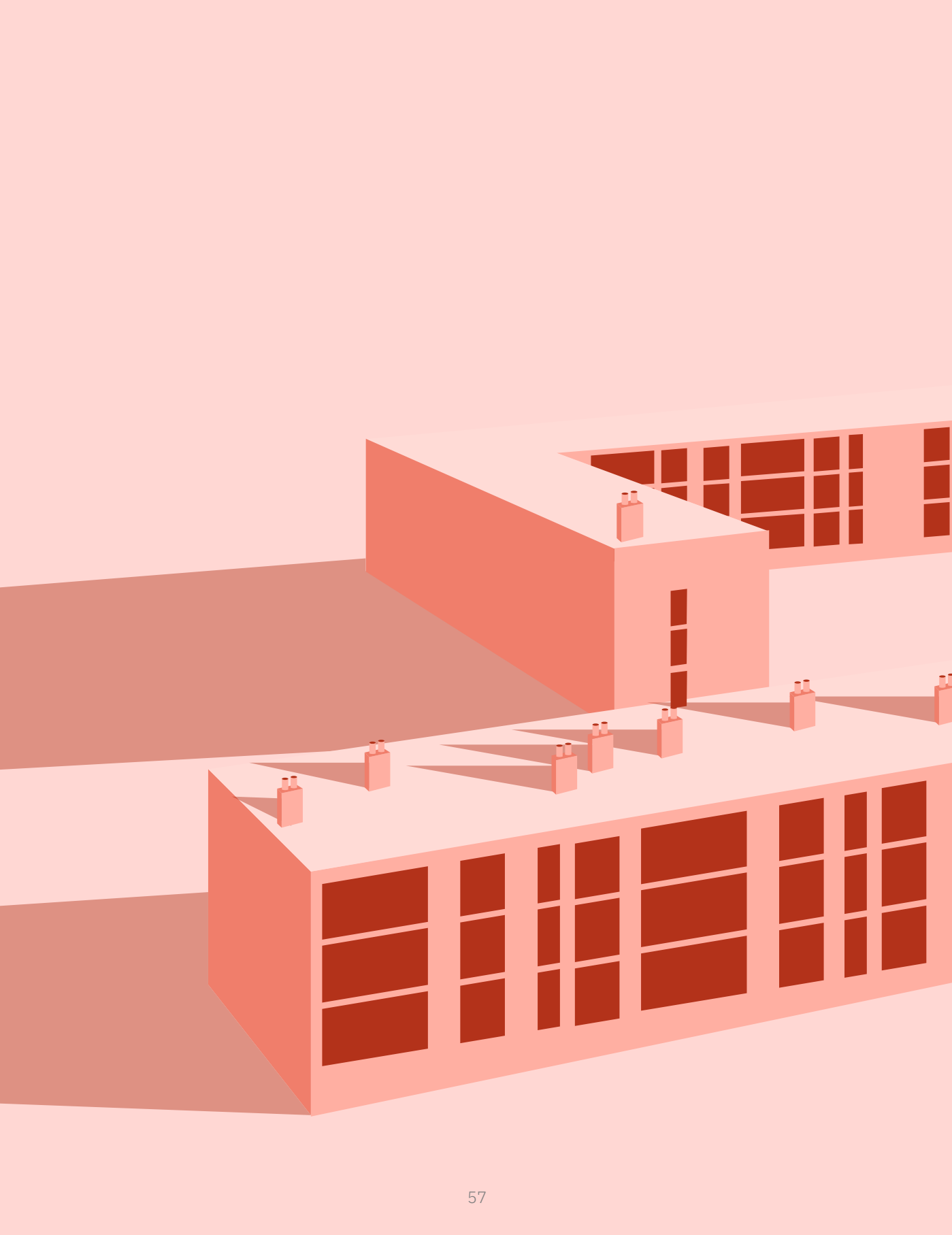
On peut donc en LMNP amortir, et ainsi défiscaliser une grande partie des revenus locatifs, puis revendre sans se faire assassiner par l'impôt sur la plus-value car les amortissements ne sont pas « repris » dans le calcul de la plus-value contrairement à la SCI à l'IS par exemple. La matière fiscalement déductible autorisée par le régime LMNP (amortissements et autres frais déductibles) n'est permise que par une comptabilité rigoureuse. Pour les artistes parmi nous qui sont allergiques à la compta, le Fisc laisse la possibilité de choisir l'option « forfaitaire » autrement appelée « micro-Bic » si l'on perçoit moins de 70 000 € de loyers, où 50 % des revenus locatifs ne sont automatiquement plus imposables, et cela sans formalités comptables. C'est l'abattement du régime

forfaitaire LMNP. Il existe un autre régime.

Ceux en LMNP qui passent par un comptable peuvent opter dès le premier euro de loyer perçu pour le régime « réel » (automatique au-delà de 70 000 € de revenus locatifs annuels) où la magie comptable permet souvent d'atteindre les 100 % de matière déductible, c'est-à-dire de ne pas être imposé du tout sur les revenus locatifs, au moins pendant les premières années, jusqu'à épuisement des amortissements.

Après il faudra revendre ou repartir sur un investissement générateur d'amortissements déductibles type travaux, qui pourront « déborder » sur les excédents fiscaux du premier investissement. Les travaux s'amortissent sur des durées généralement plus courtes et sont donc plus efficaces pour « écraser » rapidement du revenu fiscal. D'où l'intérêt des investisseurs tax-savvy pour les investissements avec beaucoup de travaux. Bancairement en revanche, les travaux sont assez mal financés par les banques dès qu'ils dépassent 20 % du prix du bien.





# INVESTIR EN RÉGIME FONCIER

Cette défiscalisation qu'apportent les travaux est encore plus efficace dans le cadre du régime foncier, c'est-à-dire en location nue. Le problème de la location nue c'est que je ne peux pas pratiquer d'amortissements déductibles afin d'écraser fiscalement mes revenus locatifs sur plusieurs années. En régime foncier, option «réel» (formulaire 2044) et non «forfaitaire» (formulaire 2042), on ne peut donc déduire que les charges «réelles», pas l'amortissement du bien lui-même. Même les gros travaux de rénovation initiaux, dont la déductibilité est lissée sur des années par le mécanisme de l'amortissement dans les autres régimes fiscaux, sont considérés ici comme une charge réelle, déductible en une fois. Quelle brutalité. Aucune finesse, aucun lissage. Outre les travaux, ces charges déductibles sont : les frais d'agence, de chasse, de copro, de fonctionnement, de gestion, les frais bancaires, la taxe foncière, les intérêts d'emprunt etc. Ça fait beaucoup de matière déductible d'un coup, et ça a un avantage : il y a tellement à déduire que ça génère un «déficit foncier». Et ce déficit foncier, non content d'avoir écrasé entièrement les revenus locatifs – revenus «fonciers» en l'occurrence – de l'année 1, est imputable sur les revenus globaux à hauteur de 10700€ maximum, ce qui fait baisser automatiquement l'imposition personnelle en proportion, le reste étant reportable sur mes revenus des dix années suivantes jusqu'à épuisement du déficit.

Bref, je défiscalise non seulement mes revenus locatifs, mais aussi mes revenus pros, et je peux réitérer l'exploit sur plusieurs années tant qu'il me reste suffisamment de charges déductibles à utiliser. Mais ce déficit foncier n'est pas infini, et lorsqu'il est épuisé, c'est à

la sauce du taux marginal d'imposition que je me fais manger. C'est une sauce spicy, style tabasco.

Il faut alors penser à revendre. L'impôt sur la plus-value, on l'a vu, est un impôt forfaitaire de 19%, soumis à une légère majoration progressive lorsqu'elle excède 50000€, auxquels s'ajoutent 17,2% de prélèvement sociaux. Je profite cependant d'un abattement fiscal pour durée de détention qui m'exonère progressivement d'impôt sur la plus-value et complètement au bout de vingt-deux ans (trente ans en ce qui concerne les prélèvements sociaux).

Notons que si ma matière déductible location nue ou régime foncier est trop faible pour déborder sur mes revenus salariés je peux éviter la paperasse comptable et opter pour le régime «micro-foncier» avec lequel je bénéficie d'un abattement forfaitaire de 30% sur mes revenus issus de la location nue s'ils sont inférieurs à 15000€ : c'est le régime micro-foncier. Les 70% restant sont ajoutés à mes autres revenus et imposés de la même manière.

## INVESTIR EN LMP

Nous avons oublié la distinction loueur en meublé non professionnel (LMNP) et loueur en meublé professionnel (LMP). On passe du LMNP au LMP quand on dépasse ces deux critères cumulatifs : soit on engendre plus de 23000€ de revenus locatifs, soit si les revenus locatifs sont supérieurs aux revenus non-locatifs.

Qu'est-ce que ça change de perdre le «N» du LMNP ? On peut continuer à amortir et donc à écraser fiscalement du revenu locatif comme en SCI à l'IS ou en LMNP. Le calcul de l'impôt sur la plus-value en LMP, comme en SCI à l'IS, réintègre malheureusement à l'assiette impo-

sable ce qui avait été amorti et déduit de l'imposition des revenus locatifs (c'est le régime de plus-value des professionnels). Par ailleurs l'investisseur en LMP doit subir des charges sociales professionnelles sur son activité, que ne subissait pas l'investisseur en LMNP, comme la Sécurité sociale des indépendants (SSI). Il y a néanmoins trois grands avantages au régime LMP par rapport au régime LMNP, qui font oublier ces menus frottements :

L'imputation des déficits : le delta qui pourrait exister entre les revenus locatifs et les charges déductibles (en dehors des amortissements, sauf ceux qui ont servi à ramener le bénéfice imposable à zéro) est un déficit fiscal. A l'instar du déficit foncier, en LMP ce delta est déductible des revenus globaux, sans limitation cette fois, et si le revenu global est insuffisant

pour l'absorber, l'excédent de déficit est reportable sur 6 ans.

Les abattements pour durée de détention : l'investisseur en LMP est... totalement exonéré d'impôt sur la plus-value après seulement cinq ans d'exercice, si les recettes locatives brutes du dernier exercice sont inférieures à 90 000€. Au-delà l'exonération est partielle.

L'exemption de l'Impôt sur la fortune immobilière (IFI) : être soumis à l'IFI est un problème que l'on vous souhaite. Les biens loués en LMP y échappent, si les conditions sont bien remplies.

	Fiscalité des revenus locatifs	Possibilité d'amortir	Fiscalité de la plus-value	Déficit imputable sur les revenus globaux	Abattements pour durée de détention	
SCI à l'IS						
LMNP						
LMP						
Régime foncier						
		Très intéressant		Pourquoi pas		On repassera

Comment choisir son régime fiscal si on n'a rien compris de ce qui a été écrit ci-dessus ? Adressez-vous à un comptable spécialisé en immo ou à un avocat fiscaliste immo pour les projets plus ambitieux. De manière très grossière, on peut se risquer à statuer que le meilleur choix reste le LMNP pour les « petits » investisseurs et la SCI à l'IS pour les gros. Un jour j'ai demandé à Me Nathalie Granchon quel régime fiscal immobilier elle emporterait avec elle si elle partait sur une île déserte. Voici ce qu'elle me répondit : « SCI à l'IS, car si on a de vraies ambitions patrimoniales on peut mettre tout cela dans une holding. ».

# 10 LES DÉMARCHES POST-ACQUISITION

On a la ville, on a le quartier, on a l'immeuble. La négociation a été menée avec brio, on a vérifié les baux, les diags, la modélisation financière. On a un devis travaux qui prévoit une enveloppe de sécurité, on a vérifié que les lots étaient bien cadastrés, le marché locatif a été testé et re-testé sur Leboncoin, la rédaction de l'acte déborde de clauses protectrices, le financement a été optimisé, le type de location a été choisi, la stratégie fiscale mûrement arbitrée.

L'offre de prêt a mis un peu de temps à être éditée, c'est la faute « au » courtier/banquier, mais on les pardonne. Du coup la deadline prévue au compromis a été dépassée mais nous avons fait un avenant à l'acte pour reporter la date de signature. On a pu faire un état des lieux de l'immeuble la veille de la signature pour constater qu'il est resté le même, et faire le relevé des compteurs. Ça y est, on signe, et la remise des clés a lieu - quelles clés ? dit le vendeur, qui retourne chez lui les chercher.

## L'ASSURANCE PNO

Mince, on a oublié de prendre une assurance propriétaire non occupant (PNO), l'équivalent d'une assurance habitation pour le bailleur. La réitération de l'acte authentique est donc à nouveau reportée. J'appelle ma banque, ou je prends le premier assureur PNO que je trouve sur Google, et je signe la vente, enfin. Pour la PNO il faut compter une centaine d'euros par locataire et par an en moyenne. Et vérifier, s'il s'agit d'un immeuble, que les parties communes sont bien assurées également. Le coût de l'assurance PNO est fiscalement déductible des revenus locatifs.

## LE DÉBLOCAGE DU PRÊT TRAVAUX

Mon immeuble est assuré. J'appelle les fournisseurs eau et électricité pour passer les contrats à mon nom, ou à celui de ma SCI. J'appelle mon entreprise travaux pour les prévenir que je suis propriétaire et que le chantier peut commencer. J'aurais pu anticiper un peu car les artisans ne vont pas être disponibles avant un bon mois.

Ce mois je peux l'utiliser pour débloquer mon prêt travaux, ça me laisse le temps. Pas tant que ça en fait. Certaines banques mettent un temps absurde à débloquer les fonds du prêt travaux, il faut parfois compter plus d'un mois d'attente après envoi de la facture d'acompte de l'entreprise de travaux, éventuellement accompagnée du bordereau bancaire de déblocage des fonds, pour que la banque vire le montant du prêt, sur notre compte ou directement sur celui de l'entreprise, selon les banques.

L'entreprise de travaux ne commencera normalement pas le chantier avant d'avoir reçu le premier versement d'acompte. Les factures travaux sont en général échelonnées en plusieurs fois, au fur et à mesure de l'avancée du chantier. Par exemple : 40 % d'acompte à la signature, 50 % à la moitié des travaux, et 10 % à la fin des travaux. Certaines entreprises du BTP récemment créées se font une spécialité de disparaître avec l'acompte et de clôturer leur société, il ne faut donc pas hésiter à travailler avec des prestataires de confiance. Le déblocage des fonds est à chaque échéance (début, milieu, fin de chantier) aussi lent, donc il faut s'y prendre suffisamment tôt afin d'éviter que le retard du déblocage des fonds n'entraîne l'interruption temporaire du chantier à chaque fois.

Il n'existe pas de chantier sans surprises, et celles-ci sont rarement positives. D'où le conseil de toujours prévoir un budget de sécurité dans le devis travaux pour pouvoir encaisser financièrement ces aléas. Priorité dans un chantier : remettre l'électricité aux normes si le diagnostic fait état d'anomalies. Environ 99 % des diagnostics électricité révèlent des anomalies, car les normes électricité changent tout le temps. En cas d'incendie pour cause électrique alors que le diagnostic révélait des anomalies, l'assureur pourra refuser de rembourser. Idem si les détecteurs de fumée et extincteurs n'avaient pas été prévus : ils peuvent aussi faire partie du budget travaux.

« Il n'existe pas de chantier sans surprises, et celles-ci sont rarement bonnes »

## RÉNOVER UN LOGEMENT OCCUPÉ

Déjà abordé plus haut, comment entamer un chantier de rénovation au sein d'un immeuble partiellement ou totalement occupé par les locataires ? Si ça vous démange, commencez par les parties communes, l'électricité des communs, le chauffage central, la façade, la toiture, et les lots non-occupés. Puis négociez avec les locataires de s'adapter, les reloger temporairement dans les lots rénovés libres, ou attendre qu'ils partent.

## DÉLÉGUER LA GESTION LOCATIVE

Il faut aussi assurer la passation de pouvoir et se manifester en tant que nouveau propriétaire-bailleur auprès des locataires. Accessoirement, leur donner le bon RIB. Vérifier si chaque locataire a bien son assurance habitation à jour. Pour ceux qui ont continué à verser le loyer à l'ancien bailleur, envoyer le RIB à l'ex-vendeur pour qu'il nous reverse le trop-perçu. Idem avec la CAF, le cas échéant. Puis mettre en location les lots libres. Une autre question métaphysique : faut-il déléguer cette gestion locative à un gestionnaire professionnel ou la faire soi-même ? Cela dépend à la

fois de notre niveau de phobie administrative, du temps dont on dispose, de la proximité géographique du bien et du nombre de locataires à gérer. Si le bien est dans ma ville, que je suis comptable de profession, que je travaille à mi-temps, et qu'il n'y a que deux locataires dans l'immeuble, autant le gérer tout seul. Si je suis danseur de flamenco expatrié à Singapour, que je suis en répétition douze heures par jour, et qu'il y a dix-huit locataires dans mon immeuble, ça vaut le coup de déléguer la gestion.

A quel prix ? Soit on passe par une solution en ligne, low-cost, qui assure la partie administrative mais souvent moins bien la partie terrain, pour un tarif assez faible (moins de 5 % des loyers). Soit on prend une agence de gestion locale, donc avec une véritable présence physique de terrain, et capable d'organiser une intervention rapide sur place en cas d'urgence (dégât des eaux, coupures d'électricité, cambriolage) et plus à même de remettre efficacement en location des lots vacants avec état des lieux d'entrée, et de sortie.

Hors agences de gestion low-cost online, le tarif de gestion locative des agences traditionnelles se situe entre 6 % et 12 % en fonction des options, disons 7 % à 8 % TTC des loyers en moyenne, parfois un peu plus pour la gestion des colocations. Attention aux frais cachés, à la facturation des interventions techniques, et au coût de la remise en location des lots (surtout pour les locations étudiantes à fort turnover), rarement inclus dans le prix d'appel initialement affiché. Ces frais de location sont fiscalement déductibles.

# « Une vie de braqueur c'est ça, c'est jouir de l'instant ».

François Troukens a braqué une trentaine de fourgons blindés en France dans les années 1990 à 2000. Il a réussi à s'évader de prison, partir en cavale au Venezuela, avant d'être rattrapé. Il passe finalement une licence en Lettres Modernes à la Sorbonne, monte une maison d'édition, puis devient réalisateur.

Dans l'excellent podcast que lui offre Arte Radio, il explique notamment à quel point il envie la stabilité de la vie d'un investisseur locatif par rapport à la fragilité de celle d'un braqueur de fourgons en cavale : « Si vous avez dix millions d'euros malhonnêtes, c'est l'équivalent d'un million d'euros réellement ».

C'est l'argent de la banque que le braqueur va chercher dans le fourgon, armé d'un fusil. C'est l'argent de la banque que l'investisseur va chercher pour financer le bien, armé d'un CDI.

300 à 400k€, c'est le gain moyen par tête, lors d'un braquage.

300 à 400k€, c'est aussi le budget moyen, lors d'un projet locatif.

Armé de patience, le braqueur attendra sa sortie de prison pour déterrer son butin.

Tout comme armé de patience, l'investisseur attendra la fin de son prêt pour monétiser son immeuble.

François Troukens a pris 20 ans, la durée moyenne d'un prêt immo. Il sort de prison au bout de 10, le délai moyen avant la revente d'un actif locatif.

Dans les deux cas, l'opération ne réussit que si elle est millimétrée :

Un excellent chauffeur, un artificier, deux autres qui vont superviser.

Un bon notaire, un bon courtier, un bon architecte et un bon fiscaliste.

Si chacun ne remplit pas parfaitement son rôle dans le temps imparti, le projet échoue : le fourgon s'échappe, le vendeur remet son bien en vente, et dans les deux cas surviennent des envies de meurtre.

Un investissement locatif est un braquage légal de fourgon de banque. Avec un peu moins d'intensité émotionnelle.

# LA DÉCOUVERTE D'IMPAYÉS POST-ACQUISITION

Plus embêtant, et not unheard of, que faire si l'on découvre après la vente que l'un des locataires ne payait pas son loyer, malgré les déclarations du vendeur explicitées à l'acte de vente sur l'absence d'impayés ? Ça n'est pas une situation agréable mais elle fait partie du jeu, les bonnes affaires cachent parfois ce genre de surprises, ça n'en fait pas moins de bonnes affaires pour autant. On pourrait attaquer le vendeur en justice, mais ça serait trop énergivore, trop cher en frais d'avocats, trop long, et sans grandes chances d'aboutir. Heureusement, on avait pensé à négocier un différé de remboursement de douze ou vingt-quatre mois, soit une période en franchise de remboursement du capital où la gestion des impayés reste donc relativement indolore, et gérable.

On commence par négocier à l'amiable avec le locataire, puis par mettre des boules puantes dans son appartement, et enfin prier. Si ça ne marche pas, il faut entamer une procédure d'expulsion, en contactant un huissier. C'est assez long si on va jusqu'au bout (douze à dix-huit mois), et il y a la trêve hivernale, mais certains locataires mauvais payeurs ont tendance à partir avant.

## SÉCURISER SES LOYERS

Comment sécuriser mes loyers ? Trois pistes : les baux notariés, la gestion locative par huissier, les garanties loyers impayés.

On peut faire ses baux avec un template trouvé sur Google, on peut aussi, et c'est la grande classe, les faire rédiger par un notaire. Ça

coûte quelques centaines d'euros, mais c'est très chic, et sécurisant. Les baux notariés sont des actes authentiques dotés d'une force exécutoire, ce qui raccourcit grandement la durée de la procédure d'expulsion en cas d'impayés, car on saute l'étape juge. Ça peut valoir le coup pour les locataires long terme. Mais vu le prix, le bail notarié n'est pas recommandé pour les colocs étudiantes à fort turnover.

Deuxième piste : la gestion locative par huissier. Pas forcément plus chère que celle proposée par un gestionnaire classique, elle a le mérite d'instiller de la peur chez les locataires et de réduire le risque d'impayés par la seule évocation du mot « huissier ». Les démarches d'expulsion ont vocation à aller plus vite quand un huissier est déjà à la barre. Imaginez les trois en même temps : des baux notariés, une gestion par un huissier, et une GLI.

## LA GARANTIE LOYER IMPAYÉ (GLI)

Moins consensuelle qu'on ne le pense, la plupart des pros n'en prennent pas. Pourquoi ? Parce qu'elle coûte cher, parce qu'elle assure le non-risque, parce qu'elle génère un aléa moral.

Chère : environ 2 % à 3 % des loyers, en plus des 6 % à 8 % de frais de gestion locative. Assure le non-risque : l'assureur ne va valider que les profils de locataires qui ne présentent aucun risque. En exagérant un peu disons que l'assureur va attendre qu'un patron du CAC postule pour notre studio en banlieue de Calais. Du coup la GLI a tendance à augmenter la vacance locative entre deux locataires en ayant un niveau d'exigence trop élevé, surtout en dehors des grandes métropoles. Le jour où l'on trouve un locataire sans risque, validé par

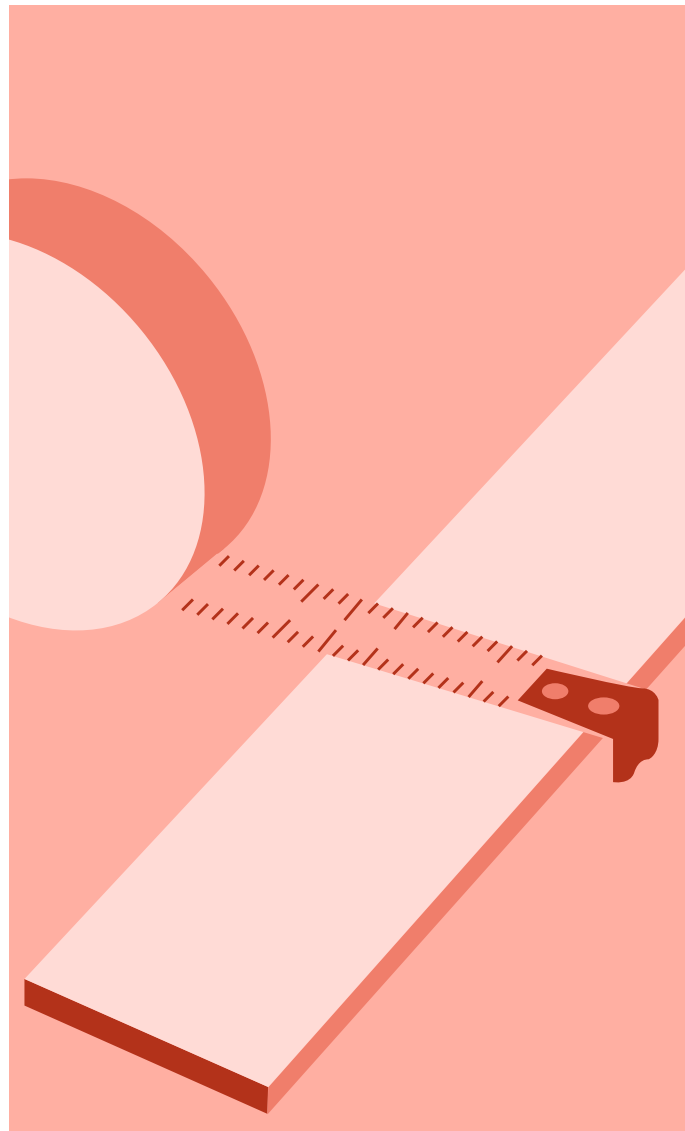




l'assureur, on n'a moins besoin de GLI...

Enfin, cela peut créer un moral hazard car le locataire est mis au courant de la GLI par l'assureur et donc pourrait se dire qu'un impayé ou deux serait sans conséquence puisque le propriétaire est couvert par son assurance.

Par ailleurs l'assureur GLI rembourse rarement au premier impayé. Selon les GLIs, le bailleur ne commence à être remboursé qu'après quelques mois sans loyer, c'est le «délai de carence». Quitte à en prendre une, les dernières start-ups du secteur offrent une alternative plus élégante : elles passent le coût de la GLI charge locataire, devenant finalement le garant du locataire. Ce qui paraît être un jeu d'écriture cosmétique a en fait de puissantes conséquences : ce n'est plus le bailleur qui paye la GLI sur ses revenus locatifs, c'est le locataire qui paye la GLI directement. Ces nouvelles GLIs charge locataire sont souvent capables de garantir des profils un peu plus risqués et remboursent immédiatement le bailleur dès le premier impayé, faisant leur affaire de récupérer les sommes dues directement auprès du locataire. L'investissement locatif comporte des risques, qu'on ne pourra jamais complètement gommer. Mais le jeu en vaut la chandelle.



It's tangible, it's  
solid, it's beautiful.  
It's artistic, from  
my standpoint,  
and I just love real  
estate

Donald Trump

Auteur :

**Thierry Vignal**

Illustrations et création graphique :

**Paul Mesnager**

Plus d'informations :

**[www.masteos.com](http://www.masteos.com)**

ISBN-9782957451111

© Masteos 2020

 **Masteos**

« Hélas ! en quelle terre ai-je encore échoué ? »  
(*Odyssée*, XIII, 200 – Homère)

Le calvaire d'Ulysse dans l'*Odyssée* – qui relate le retour à son île d'Ithaque où l'attend sa femme Pénélope – dure vingt ans. De naufrage en naufrage, de Charybde en Scylla, bravés par l'obsession du retour à une vie paisible, Ulysse met vingt ans à reconquérir son confort à Ithaque. La durée d'un prêt immo. Coïncidence ?

Un investissement locatif est une *Odyssée*. Un voyage mouvementé vers son île, mû par une aspiration féroce au confort, au doux repos. Ulysse aime le combat mais veut rentrer chez lui. Les investisseurs eux aussi sont de faux voyageurs : aventuriers par force, rentiers par vocation. Le rendement se conquiert. Rien n'est acquis à l'investisseur.

Diplômé d'HEC Paris (cursus Grande Ecole, promotion 2013) et titulaire d'un Master 2 de droit fiscal d'Assas, Thierry Vignal a commencé en cabinet d'avocats dans les départements droit immobilier et fiscalité avant de poursuivre sa carrière à Londres en finance de marché (trader chez HSBC et gestionnaire d'actifs chez Amundi). Revenu à Paris, il a fondé Masteos et a accompagné une centaine d'investisseurs dans leurs projets locatifs.

