



MODULE

-

N'ACHETEZ PAS DU CASHFLOW, VENDEZ-LE

Introduction

Dans ce module, je vais vous donner la méthode pour vous enrichir en allant à contre-courant de ce que l'on peut entendre sur Internet et surtout avec les vendeurs de rêve.

Vous qui vous intéressez à l'immobilier, vous avez sûrement dû tomber sur une de ces publicités aguicheuses vous promettant de devenir un riche rentier en 6 mois grâce à un immeuble de rapport.

Il semblerait que ce soit la mode en ce moment !

Un jeune homme ou une jeune femme, sorti de nulle part, arrive à lever des fonds pour un immeuble avec 10 lots et devient rentier grâce au fameux CASHFLOW.

Nous passerons sur la véracité de ses témoignages, et nous nous arrêterons sur ce qui nous intéresse vraiment : l'immeuble de rapport.

I - L'IMMEUBLE DE RAPPORT SELON LA MAJORITE DES INVESTISSEURS

C'est un immeuble comportant plusieurs appartements qui appartient au même propriétaire et qui loue l'ensemble des appartements en vue de dégager un cash-flow positif (= loyers perçus - crédit immobilier pour rembourser les appartements).

Pour la majorité des investisseurs, l'immeuble de rapport représente le Graal. Leur calcul est simple : ils achètent un bien immobilier et le louent à un montant supérieur à



leur crédit, ils multiplient cette opération assez de fois pour que leur salaire soit remplacé par leur cashflow.

En achetant un immeuble, ils ont donc plusieurs appartements en location donc cela accélère leur processus.

Pour les adeptes de l'achat-revente, cette méthode reste inoffensive. De plus, pour dégager un cashflow positif, ils sont souvent obligés d'investir dans des endroits où leurs immeubles sont peu liquides (très difficiles à revendre), c'est tout le contraire des marchands de biens. Pour nous la localisation est le critère le plus important lors d'un achat.

Bien souvent, ces « gourous » vous font investir dans les villes où le prix de l'immobilier est en chute libre.

Par-contre, il y a de bons formateurs sur le cashflow et qui vous donnent vraiment de bons conseils pour investir dans l'immeuble de rapport.
Mais ceux-là ne parlent jamais de devenir rentier en très peu de temps.

Faites donc attention là où vous placez vos économies.

II - L'IMMEUBLE DE RAPPORT SELON LES MARCHANDS DE BIENS

1) Comprendre la méthodologie du MDB

Je l'affirme, il est tout à fait possible de réaliser de bonnes affaires en Province sur ce type d'immeuble mais en région parisienne cela est quasiment impossible.

Je l'ai moi-même fait, bien que ma stratégie fût quelque peu différente car j'ai opté pour la rénovation d'immeuble.

Pour envisager de réussir avec la stratégie de l'immeuble de rapport comme un marchand de biens, vous devez avoir en tête ces principes :

- Installer des locataires sérieux.
- Générer un cashflow assez important.
- Ne pas garder l'immeuble pendant trop longtemps (je préconise un maximum de 2 ans car cela vous permet de garder un immeuble en très bon état sans avoir à refaire de travaux) pour mieux le revendre ensuite.



Dans un 1^{er} temps, générer un bon Cashflow vous permettra de faire une bonne plus-value sur ces investisseurs du dimanche.

2) Trouver le bien

Ce bien sera de préférence en mauvais état car cela vous permettra de mieux le négocier. Très souvent ce type d'immeuble ne se situe pas au cœur d'une grande ville, vous pourrez en trouver soit dans les périphéries ou dans des villes moyennes voire en pleine campagne.

Il est quasiment impossible de trouver un immeuble qui dégage un Cashflow correct au centre des 10 plus grandes villes de France.

Vous pourrez constater sur tous les sites spécialisés que c'est dans les 10 plus grandes villes de France que le prix de l'immobilier a le plus augmenté ces 10 dernières années.

Cas pratique :

Exemple d'un immeuble que j'ai acheté qui était composé de 3 appartements et agençait de la manière suivante :

- Rez-De-Chaussée : 1 chambre avec fenêtre d'environ 10 m² et 1 appartement T2 d'environ 42 m²
- 1^{er} étage : 1 appartement-studio de 23 m²
- 2^{ème} étage : 1 appartement-studio de 19 m²

Le prix de vente était de 108 000 €.

J'ai visité ce bien et fait une offre immédiate à l'agent immobilier au prix de 103 000 € qui a été acceptée dans l'instant (petite négociation mais j'avais une idée derrière la tête).

L'immeuble était sale mais ne nécessitait pas de gros travaux de rénovation : un peu de rafraîchissement, beaucoup d'huile de coude (peinture et transport du matériel pour l'auto-entrepreneur).

J'ai également changé les fenêtres, les cuisines, les salles d'eau, sols et radiateurs.



Bref cela m'a coûté environ 25 000 €.

J'ai rénové la chambre et y ai installé un point d'eau et évacuation. Cette chambre était située au-dessus d'une cave ou transitait les canalisations.

J'ai demandé à l'artisan de se brancher sur ces réseaux, ça lui a pris une journée entre le raccordement aux eaux usées et la plomberie pour les arrivées d'eau.

Nous avons donc totalement rénové cette chambre pour qu'elle soit autonome.

La ville dans laquelle se situait cet immeuble était essentiellement étudiante et j'ai pu rapidement la louer en meublé avec charges toutes charges comprises.

Il est à noter que cette « simple » chambre a été la plus demandée de mes logements, en effet pour les parents le prix attractif et la dimension de cette chambre n'allait pas inciter leur enfant à recevoir du monde !

Mon opération en chiffres :

Une fois les travaux terminés et les locataires installés, les loyers se répartissaient ainsi :

- RDC : 580 € pour le T2
340 € pour la chambre studio
- 1^{er} étage : 420 €
- 2^{ème} étage : 400 €

Je pouvais facilement louer au moins 20 € plus cher chaque appartement mais j'ai préféré ne pas prendre le risque de subir un « turn-over » trop important.

Au final, j'arrivais à générer un Cashflow de 1 740 € de loyer par mois pour un crédit de 522 €.

J'ai financé les travaux de ma poche, souvenez-vous des 25 k.

Donc au total cet immeuble frais de notaires inclus m'aura couté :

- 103 000 € Frais d'Agence Inclus
- 8 000 € de frais de notaire
- 25 000 € de travaux



Soit un total de **136 000 €**.

J'ai loué cet immeuble pendant 2 ans et j'ai donc remboursé l'ensemble de mes travaux.

Total des loyers encaissés :
 $24 \times 1\,740 = 41\,760 \text{ €}$

Remboursement du crédit :
 $522 \times 24 = 12\,528 \text{ €}$

Total du cashflow brut sur 2 ans :

Loyers perçus - remboursement du crédit :
 $41\,760 - 12\,528 = 29\,232 \text{ €}$

Le cashflow brut s'élève à **29 232 €**.

Total du cashflow net sur 2 ans :

Cashflow brut - frais de gestion - taxe foncière
 $29\,232 - 3\,504 - 1\,800 = 23\,928 / 24 \text{ mois} = 997$

Le cashflow net sur cette opération s'élève à **29 232 € soit 997 € par mois**.

Cet immeuble a été revendu en juin 2019 au prix de 205 000 € net vendeur :

- Coût de l'opération : 136 000 € pour l'achat, les travaux et les frais de notaire
- Prix de vente : 205 000 €

Soit une plus-value de **70 000 € (cf audio)**.

J'ai revendu cet immeuble à un couple qui souhaitait continuer de le mettre en location. Cette opération leur a coûté 231 000 € : 215 000 € (prix de vente + frais d'agence) + 16 000 € de frais de notaire.

Ils ont contracté un prêt immobilier et chaque mois ils remboursent 1 156 € sur 20 ans. Avec les mêmes revenus locatifs 'élevant à 1740 €, ils perçoivent donc un cashflow brut de 584 € ($1\,740 - 1\,156$) et un cashflow net de 470 €.

Cela signifie concrètement qu'avec ces 470 € net, il leur faudra près de 148 mois de cashflow soit environ 12 ans pour obtenir les 70 000 € de plus-value que j'ai réalisé en leur vendant l'immeuble.

Voilà comment nous, les Marchands de Biens, gagnons de l'argent avec l'immeuble de rapport, on n'attend pas 10 ans !



Conclusion

Il y a 2 méthodes différentes pour investir dans l'immobilier :

- L'achat-revente
- Le cashflow.

La plupart des gens choisit le cashflow car c'est la méthode la plus mise en avant depuis quelques temps alors que l'achat-revente est un secret que les vrais investisseurs de l'immobiliers ont jalousement gardé.

Je ne dis pas que le cashflow est une mauvaise chose, bien au contraire mais j'ai pour ma part opter pour l'achat-revente.

Aussi, à travers cette formation, mon but est de vous présenter cette méthode et de vous laisser l'apprécier par vous-même...