



COMMENT JE SUIS DEVENUE RENTIÈRE EN QUATRE ANS

sans héritage
ni aide particulière

ÉLISE FRANCK

FAITES COMME ELLE !

MAXIMA
LAURENT DU MESNIL • ÉDITEUR

Élise Franck a quitté son emploi salarié pour acheter et revendre ou louer des biens immobiliers. Partie avec un modeste capital, elle dispose aujourd'hui de revenus mensuels réguliers sous forme de loyers et a monté sa structure de conseil dans le domaine de l'immobilier.

Vous pouvez consulter son site internet à l'adresse suivante : www.elise-franck.com et la joindre en écrivant à elise.franck@maxima.fr
Vous pouvez également réagir sur son blog : www.rentiere.fr

L'auteur remercie David Charles, conseiller en gestion de patrimoine, qui a rédigé l'annexe financière et fiscale.

infos/nouveautés/catalogue : www.maxima.fr



192, bd Saint-Germain, 75007 Paris
Tél. : + 33 1 44 39 74 00 – Fax : + 33 1 45 48 46 88

© Maxima, Paris, 2011.

ISBN : 978 284 001 689 2
ISBN PDF WEB : 978 281 880 236 6
ISBN e-pub : 978 281 880 237 3

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés pour tous pays.

Avertissement

Aucune des informations fournies dans ce livre ne constitue une incitation à vendre ou acheter quoi que ce soit, ni à effectuer quelque opération immobilière que ce soit, à des fins privées ou pour le compte d'un tiers. L'auteur rappelle que le marché immobilier est, de tout temps, soumis à des cycles de hausse et de baisse qui peuvent modifier sensiblement les taux de rentabilité de tout investissement, voire occasionner des pertes.

Sommaire

Introduction à la 4^e édition	IX
Introduction	9
L'investissement immobilier classique : rémunérateur oui... mais dans 20 à 30 ans !.....	12
Une autre façon d'investir dans l'immobilier : comment gagner plus, plus rapidement	12
Ma méthode en un coup d'œil	14
Une méthode d'investissement qui s'adapte à toutes les bourses...	19
Un investissement réussi, qu'est-ce que c'est ?.....	21
Les deux piliers du système : capacité d'emprunt et revenus immédiats.....	23
Gagner de l'argent, ça prend du temps ?	26
Fixez vos objectifs et lancez-vous !.....	27
1. L'achat	33
Trouver « une affaire ».....	33
Faut-il acheter ou louer sa résidence principale ?	35
Ce qu'il faut savoir avant d'acheter	41
Faut-il passer par une agence ?.....	48
Les éléments à prendre en compte lorsque l'on achète pour louer ...	50
Les éléments à prendre en compte lorsque l'on achète pour revendre	56
Les particularités de mes achats immobiliers	59

Comment je suis devenue rentière en 4 ans _____

2. Les travaux – Home Staging..... 71

Adaptez la rénovation aux goûts des acquéreurs 71
Les priorités des acquéreurs..... 74
Un appartement qui se démarque des autres..... 78
Travaux de rénovation ou simple décoration 80
Les conseils essentiels pour réussir vos travaux 101
Augmenter la valeur de votre bien..... 102
Quelques astuces de « mise en scène »..... 103
Principes de base en matière de décoration 108

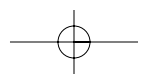
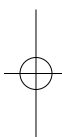
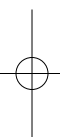
3. La vente 113

Les conseils de base..... 113
Bien vendre 115
Faut-il passer par une agence?..... 117
Une vente, deux propositions..... 122
Comment fixer le bon prix? 125

4. La location..... 131

Rechercher une rentabilité locative élevée..... 131
Les avantages de la location en meublé 133
Les impôts fonciers..... 133
Les avantages de l’investissement dans l’ancien 137
L’impact de la décoration sur le loyer 137
Quelques trucs pour bien louer 138

5. Deux éléments clés pour réussir	141
<u>L'achat/revente immédiate</u>	<u>141</u>
Acheter pour revendre immédiatement : est-ce risqué?.....	145
Un point sur la fiscalité et le statut de marchand de bien.....	147
La part du risque : inévitable	150
<u>La diversification.....</u>	<u>151</u>
Les bonnes affaires : pas uniquement sur Paris.....	151
Investir dans un fonds de commerce.....	155
Acheter des parkings.....	157
Habitation, commerces, parkings : que choisir?.....	159
Pourquoi j'ai choisi de privilégier l'habitation?.....	163
 6. Mon plan d'investissement.....	 175
Les résultats chiffrés de mes investissements immobiliers.....	175
Récapitulatif.....	183
Pourquoi j'ai réussi et pourquoi vous le pouvez aussi	185
Les six points clés pour réussir votre plan d'investissement	189
 Conclusion : Rentière... et après ?	 191
 Annexe : Finance et fiscalité, les bons calculs pour réaliser une opération gagnante	 199



Introduction à la 4^e édition

Le marché immobilier actuel est tendu. Mes clients me demandent souvent ce que j'en pense, en faisant référence bien sûr à mes investissements et aux leurs et ils s'inquiètent parfois face à l'augmentation continuelle des prix. J'ai donc voulu profiter de cette nouvelle édition pour vous faire part de mon point de vue sur la question, ainsi que sur la faisabilité de mon concept en tenant compte du marché actuel et de ses probabilités de réussite aujourd'hui.

J'ai eu souvent écho de quelques réflexions faisant allusion au fait que mon concept est intéressant, mais que j'ai pu atteindre mes objectifs grâce à la situation favorable du marché de l'époque. « Elle a surfé sur la vague favorable de l'immobilier de l'époque » ; « elle a acheté et vendu au bon moment » ; « sa méthode ne fonctionne que si le marché immobilier s'y prête, ce qui était le cas à l'époque »... Voici ce que j'ai entendu maintes fois de la bouche de certaines personnes foncièrement pessimistes et ne voulant pas admettre qu'il est possible aujourd'hui avec un peu de volonté, de réussir à gagner de l'argent en partant de rien, sans pour cela se rendre malade au travail !

Le but de mon livre, bien entendu, n'était pas de donner une méthode valable uniquement à une période bien précise, en l'occurrence celle où j'ai commencé mes investissements, en 2002, mais bien de proposer une démarche valable dans le temps et **quel que soit le marché**.

Il y a dix ans les prix de l'immobilier étaient en effet élevés (le discours ne change décidément pas...) et surtout ils étaient en constante hausse depuis 5 ans, ce qui faisait présager qu'ils allaient baisser. Beaucoup de personnes de mon entourage m'ont d'ailleurs conseillé

Comment je suis devenue rentière en 4 ans _____

de ne pas acheter car disaient-ils : « les prix vont baisser d'ici peu » ; « il vaut mieux attendre une baisse des prix » ; « c'est risqué d'acheter maintenant, car ton bien va perdre de la valeur dans quelques années ». Tels étaient les commentaires auxquels j'ai eu droit. Heureusement, fidèle à moi-même je n'ai écouté personne. J'ai visiblement bien fait puisque me voilà à la tête d'une société de 5 personnes avec deux établissements (Paris et Lyon) et un très bon pronostic pour l'avenir, sans parler de mes investissements personnels qui ont pris depuis beaucoup de valeur.

Certaines personnes pensent qu'il faut suivre le marché pour faire des affaires dans l'immobilier : je dirais oui et non. Tout d'abord, il ne faut pas perdre de vue qu'investir dans l'immobilier était le privilège d'une certaine classe sociale. Il y a vingt-cinq, trente ans, les gens qui faisaient de l'argent ou qui s'enrichissaient grâce à l'immobilier étaient issus d'un milieu social élevé ; tous les autres, les classes moyennes et basses, non seulement n'investissaient pas, mais n'y pensaient même pas. Seuls les riches pouvaient s'enrichir grâce à l'immobilier. Ainsi est resté gravé dans l'esprit des gens un mode de fonctionnement qui ressemble à ça :

- commencer par acheter sa résidence principale pour mettre sa famille à l'abri ;
- avec le surplus de capacité d'emprunt et d'apport personnel, investir dans l'immobilier locatif pour profiter de l'effet de levier de l'emprunt ;
- emprunter sur une courte période pour en finir rapidement avec les mensualités de remboursement d'emprunt ;
- louer en vide pour ne pas s'embarrasser avec des détails sans importance (le bien n'est pas pour soi, mais pour quelqu'un d'autre) ;
- rester vigilant sur la courbe de l'immobilier : acheter lorsque les prix baissent et vendre lorsqu'ils sont au plus haut.

Cette recette classique, qui a fonctionné un certain temps, est restée depuis dans les esprits comme une formule à suivre : faisons comme les riches puisqu'ils savent comment s'y prendre. C'est une bonne idée de vouloir faire comme les riches sauf qu'on n'est pas riche, alors, de mon côté j'ai considéré qu'il fallait trouver une méthode plus moderne, plus adaptée au marché immobilier et surtout à mes objectifs personnels qui étaient : **devenir financièrement indépendante le plus vite possible**. Et non pas « je suis déjà riche, mais grâce à l'immobilier je vais m'enrichir encore plus ».

• La grande différence entre ces deux approches

– « Je suis déjà riche, mais grâce à l'immobilier je vais m'enrichir encore plus. »

Tout d'abord, j'ai tout mon temps (je ne suis pas dans le besoin) et les prix sont arrivés en haut de la courbe ? « Je vais attendre qu'ils baissent ». Les taux d'intérêts sont élevés ? « Ce n'est pas le moment, j'attends qu'ils redescendent »... En résumé, j'attends le moment propice, le moment idéal pour acheter, comme ça j'ai toutes mes chances de réussir. Il est bien sûr possible d'opter pour cette approche... si vous êtes déjà riche ! Mais si vous ne l'êtes pas encore, et que vous êtes contaminé par cette drôle de maladie qui s'appelle « la peur », je suis désolée de vous dire que vous resterez pauvre toute votre vie, car la situation idéale pour investir n'existe pas, c'est une illusion qui permet aux anxieux de se trouver une bonne excuse pour rester dans l'inaction.

– « Je ne suis pas riche et je voudrais m'enrichir rapidement ou devenir indépendant(e) financièrement. »

Comment je suis devenue rentière en 4 ans _____

1. J'ai une capacité d'emprunt limitée

Dans ce cas, comme je l'explique dans ce livre, si j'achète ma résidence principale, il y a de fortes chances que ma capacité d'emprunt soit déjà utilisée à son maximum, je suis donc obligée de rester locataire de mon appartement et j'utilise la totalité de ma capacité d'emprunt pour m'enrichir. Malheureusement, beaucoup de personnes aujourd'hui pensent encore qu'investir dans l'immobilier est un privilège accordé aux riches. Pourtant en faisant de l'investissement une priorité dans sa vie, et en suivant ma méthode, on met toutes les chances de son côté pour devenir rapidement indépendant financièrement, quelle que soit la situation du marché immobilier.

2. Je n'ai pas le temps

« Je suis un peu pressé, car la vie passe vite, je voudrais en profiter un peu avant qu'il ne soit trop tard, pas pour ma retraite car rien que ce mot me donne la chair de poule, mais pour en profiter tant que je suis encore jeune », donc avec l'approche décrite plus haut, entre les études, les premiers pas dans l'entreprise, le mariage, les enfants et... les caprices du marché immobilier, en faisant les calculs on devrait pouvoir commencer le premier investissement... dans 10 ans, voire jamais ! Car finalement, entre la situation idéale du marché et la disponibilité personnelle, il reste très peu de temps...

3. C'est le nombre qui fait la différence

De plus, n'importe quel séducteur avisé vous le dira : c'est le nombre qui finit par faire la différence. Pour avoir une femme, comme je ne suis pas très beau, j'en séduis le plus possible, ainsi j'ai beaucoup plus de chance d'en avoir une au bout du compte que celui qui en séduit une seule. Pour l'immobilier c'est pareil : plus j'en fais, même si en route il y a un peu de casse, plus je m'enrichis. C'est aussi simple que ça.

4. La courbe du marché ne me fait ni chaud ni froid

Si j'attends la courbe idéale, je serais déjà moisie sur ma chaise de bureau avant d'avoir eu le temps de dire ouf, « tiens le temps est passé si vite et je n'ai rien fait »... Soyons sérieux, la courbe de l'immobilier ne sert qu'à une chose : occuper les esprits frileux et leur donner de quoi discuter dans les couloirs à la pause café, histoire de rêver un peu. Parier sur des prix immobiliers à la hausse ou à la baisse est de la pure spéculation, personne aujourd'hui ne peut prévoir vraiment ce que seront les prix demain ou dans trois ans, on ne peut que faire des estimations approximatives sur ce qu'on a entendu à la télé, ce qu'on a lu dans les journaux, ou le sentiment général des gens autour de soi ; tout ça est bien trop dangereux à mon goût ! Parier son argent sur des pronostics plus ou moins hasardeux me semble une hérésie. Je préfère m'appuyer sur des choses concrètes telles que : la valorisation du bien immobilier, la région que l'on choisit pour investir (ville dynamique, forte population d'étudiants, d'étrangers, et de personnes actives), le quartier (en développement ou pas) le marché immobilier immédiat (trouver une bonne affaire), le montage financier (montant de l'apport, capacité d'emprunt), ou encore des facteurs liés à l'aménagement du bien (adapter l'espace à la demande du marché immobilier). Voici les valeurs sûres sur lesquelles je me suis appuyée depuis mes débuts et qui m'ont plutôt bien réussi jusqu'à présent.

- **Peut-on encore trouver des affaires aujourd'hui ?**

Difficile parfois de se dire qu'on va faire des affaires alors que les prix de l'immobilier ne cessent d'augmenter. Pourtant cela n'a rien à voir ! Les prix montent certes, mais cela ne signifie pas pour autant que les

Comment je suis devenue rentière en 4 ans _____

bonnes affaires disparaissent. Les bonnes affaires sont toujours là sauf qu'elles sont plus chères (mais toujours basses par rapport au prix moyen). Un prix de 5 000 € le mètre carré me paraissait cher en 2002, alors qu'aujourd'hui je viens d'acheter un appartement à 7 000 € du mètre carré parce que j'estime que c'est une affaire par rapport au marché actuel. Tout est question de relativité. À l'époque où j'ai commencé mes investissements, tout le monde avait exactement le même discours qu'aujourd'hui : « Les prix sont trop haut, ce n'est pas le moment d'acheter », et il reste le même aujourd'hui bien que le marché poursuive sa route irrémédiablement vers le haut. À mon avis, tant que nous sommes et restons dans un système capitaliste, les prix de l'immobilier vont continuer à augmenter dans les régions les plus prisées.

J'en conclue donc la chose suivante : je n'ai en gros qu'une vingtaine d'années devant moi pour m'enrichir et j'estime que la courbe de l'immobilier en France a, sur cette période, encore suffisamment de marge de manœuvre pour continuer à augmenter (avec des ralentissements de la hausse bien sûr en fonction des aléas économiques et des enjeux politiques). Encore faut-il bien cibler la région (plus une région sera dynamique économiquement plus on y trouvera des affaires et plus y gagnera un retour sur investissement), mais, *grosso modo*, il y a aujourd'hui de plus en plus de monde sur cette planète et de moins en moins de place pour accueillir les huit milliards d'individus que nous sommes. Notre espèce n'a pas de prédateurs et peut continuer à se développer en surnombre sans que cela ne choque personne. Tout ce petit monde sera bien obligé de se loger sur la seule surface non extensible qui lui est donnée et qui s'appelle la Terre. Territoire de plus en plus limité, riches de plus en plus riches, et nombre de riches en constante évolution, nous donne un petit aperçu de ce que vaudra bientôt un m² de terre ou un m² d'habitation.

XIV _____

• Et la crise dans tout ça ?

Les prix n'augmentent pas que dans l'immobilier, les matières premières aussi sont touchées, l'essence, le gaz. Des produits aussi essentiels que l'eau, l'électricité ou nos denrées alimentaires sont de plus en plus chers. En parallèle, le marché du travail n'est pas réjouissant, même être embauché en CDI (contrat à durée indéterminée) ne veut plus rien dire aujourd'hui, on peut se faire licencier sans réelles raisons, être victime d'un plan social ou tout simplement se faire insidieusement remplacer par des plus jeunes qui coûtent moins cher. La France compte trois millions de chômeurs, et on a tendance dans ce contexte morose à se replier sur soi, à se faire discret et à perdre confiance, et beaucoup de personnes se découragent et ne croient plus en leur avenir. Pourtant, l'investissement immobilier devient plus que nécessaire face à cet avenir incertain ou rien n'est acquis. Vous perdez votre travail ? Si vous êtes jeune pas de problème (a priori !), vous allez retrouver un emploi relativement vite et le chômage en France nous permet de faire face en attendant. Cependant, plus vous prendrez de l'âge moins vous serez convoités par le marché du travail (et oui, notre société n'aime pas les vieux). Ainsi il suffit aujourd'hui d'être licencié à 50 / 55 ans, pour se retrouver sur le carreau car lorsqu'on est locataire pas de logement sans salaire, et si vous êtes propriétaire de votre résidence principale, mais que vous devez encore rembourser votre emprunt immobilier, la banque se chargera de récupérer votre bien !

Se reposer uniquement sur son patron ou son entreprise pour construire son avenir me paraît aujourd'hui être très risqué au vu de la situation actuelle qui ne va sans doute pas s'améliorer dans les années à venir. Je pense qu'il est urgent pour tous, et surtout les plus jeunes, de considérer l'investissement immobilier comme une valeur sûre pour sa retraite, ou en tout cas pour avoir un capital suffisant en cas de coup dur. Si l'objectif n'est pas forcément de devenir riche, ou indépendant

Comment je suis devenue rentière en 4 ans _____

financièrement, il apporte une sécurité non négligeable face aux aléas de la vie.

● **Petits budgets / prix élevés : quelle solution ?**

Bien sûr vous allez me dire « moi qui gagne un salaire moyen, cela devient difficile d'envisager un investissement sur Paris ». La solution est simple, se replier sur la première couronne de Paris, ou en province. Les prix y sont encore moins élevés et ont un fort potentiel de développement. Lyon, deuxième ville de France, est par exemple un emplacement à privilégier : les prix y sont deux fois moins élevés qu'à Paris. On peut encore y trouver des produits à rénover dans les quartiers prisés de la ville. L'entreprise que j'ai créée, « Élise Franck Conseil », recherche les produits les moins chers à Paris, dans la première couronne et à Lyon, et peut vous aider à le faire si vous n'y arrivez pas tout seul. Une autre solution intéressante consiste à acheter une surface plus grande à plusieurs. En effet, la plupart des investisseurs aujourd'hui cherchent des surfaces avoisinant les 15/30 m², car ces biens se vendent et se louent facilement. Ainsi, ces surfaces deviennent rares et surtout sont chères en raison de cette forte demande. En achetant une surface plus grande à plusieurs, cela permet de négocier le prix d'achat à la baisse, de trouver des surfaces dans de bons quartiers et surtout de faire un retour sur investissement très intéressant en divisant le bien en plusieurs lots.

Vous l'avez compris, ma méthode n'est pas impactée par les aléas du marché immobilier, mais repose sur un savoir-faire à chaque étape de l'investissement, qui permet une valorisation immédiate du bien. Les pronostics de valorisation ne se font pas en fonction d'un marché qui va descendre ou monter, mais en fonction d'une méthode prenant en compte plusieurs paramètres et des pronostics qui reposent sur le

marché actuel et non pas futur. « Si j'achète aujourd'hui ce produit, combien vaudra-t-il sur le marché une fois les travaux terminés ? » voilà la question que je me pose avant de me lancer dans l'achat d'un bien. Et non pas : « si j'achète ce bien aujourd'hui, combien vaudra-t-il dans cinq ans » (même si il est important bien sûr de suivre les tendances et d'être à l'écoute du marché). Les plus-values effectuées selon ma méthode sont sans aucun doute moins spectaculaires que d'autres, mais mon objectif n'est pas de faire le coup du siècle, c'est plutôt de cumuler les coups moyens : mieux vaut gagner 5 fois 30 000 euros qu'une fois 60 000. Cependant, au vu du marché actuel et si l'on tient compte de mes pronostics, ma méthode combine, sans que cela soit l'objectif au préalable, l'investissement dit de spéculation et l'investissement de valorisation : on est donc doublement gagnant !

Bonne lecture !

Élise Franck