



Livre blanc



Investir en immobilier locatif

les 6 étapes
infaillibles à suivre



Sommaire

05 Préparer son investissement

11 Étude du marché immobilier

17 Recherche et sélection du bien

20 Étude de la rentabilité

25 Financer son projet

31 Acquérir et gérer son bien

Introduction

Comment financer mon projet ? Comment trouver le bien idéal ? Comment assurer sa gestion ?

Nombreuses sont les questions que vous pouvez vous poser avant d'investir dans l'immobilier. Après des nuits blanches d'hésitation et de réflexion, vous avez enfin décidé de franchir le pas !

Par où commencer ?

À l'aide de ce livre blanc, nous vous accompagnons pas à pas, de A à Z, pour réaliser un investissement immobilier locatif rentable.

En suivant ce plan détaillé, vous serez en mesure de prendre les meilleures décisions, d'optimiser vos ressources et de minimiser les risques associés à cet investissement.

De la définition de vos objectifs à la sélection de votre bien en passant par le montage financier, la recherche de financement jusqu'à la gestion quotidienne, ce guide complet vous accompagnera à chaque étape de votre investissement immobilier. Il vous permettra de concrétiser vos ambitions et de transformer vos projets immobiliers en une réalité florissante.

Pour vous accompagner dans cette merveilleuse aventure, ce guide deviendra votre livre de chevet.

Bilan du paysage de l'immobilier

Le volume des transactions dans le marché immobilier continue de diminuer.

En effet, nous avons remarqué une baisse notable en 2023 des transactions, avec environ 950 000 ventes sur l'année, soit une baisse de 15% par rapport à l'année précédente selon Nexit.

En 2024, plusieurs tendances majeures sont à observer. Tout d'abord, la baisse des prix de l'immobilier qui devrait se poursuivre, avec une estimation moyenne de -3%.

Enfin, une baisse des transactions immobilières est prévue, avec une diminution du volume des ventes estimée à 800 000 d'ici septembre 2024, selon une étude réalisée par Nexit.

Pourquoi c'est le bon moment ?

L'année 2025 s'annonce particulièrement propice pour les investissements dans le secteur immobilier. De nombreux signaux sont au vert, suggérant des opportunités intéressantes pour les acheteurs et les investisseurs.

Après une année 2024 marquée par une stabilisation progressive des taux de crédit immobilier, la tendance à la baisse des taux se confirme, notamment grâce à la récente réduction du taux directeur de la Banque Centrale Européenne (BCE). Cette décision, prise en réponse à un contexte économique plus stable, a contribué à alléger le coût de l'emprunt, rendant l'acquisition immobilière encore plus attractive.

Selon les dernières données de l'Observatoire Crédit Logement-CSA, **le taux moyen des emprunts sur 20 ans devrait diminuer en dessous de 3 % à la fin de 2024, et cette tendance devrait perdurer en 2025**. La baisse du taux de la BCE a en effet favorisé cette dynamique en facilitant l'accès au crédit à des conditions plus avantageuses.

En mars 2024, les taux immobiliers sur 25 ans sont déjà passés sous la barre des 4 %, tandis que pour les emprunts sur 20 ans, il est désormais possible de bénéficier d'un taux inférieur à 3,95 %. Avec un environnement financier assoupli par la politique monétaire de la BCE, les conditions d'emprunt s'annoncent favorables pour les investisseurs en 2025, ouvrant la voie à de nouvelles opportunités d'acquisition.

Mais qu'est-ce que cela implique pour vous ?

Nous vivons aujourd'hui un moment crucial pour les investisseurs dans l'immobilier, notamment dans le secteur locatif.

Après une période de 18 mois marquée par une augmentation progressive des taux d'intérêt, nous observons maintenant un revirement de situation. Ce changement signifie une probable hausse des prix à l'avenir et ouvre la porte à des renégociations des taux d'emprunt dans les prochains mois.

Actuellement, investir dans l'immobilier semble être une option intéressante : les prix sont encore abordables et les taux d'intérêt montrent des signes de baisse.

Ce genre d'opportunité est rare et mérite d'être considérée. Nous observons une période favorable, marquée par des conditions avantageuses avec des taux bas et des prix immobiliers attractifs.

Vous l'aurez compris, c'est le moment idéal pour investir !

Découvrez désormais étape par étape comment ce livre blanc peut pour vous guider... et vous aider à sauter dans le grand bain !

Étape 1

Préparer son investissement

Définition des objectifs et stratégies dans l'investissement immobilier

La première question à vous poser est : "Quels sont mes objectifs ?"

Comprendre clairement ce que vous souhaitez atteindre vous guidera dans chaque décision à prendre. Mais comment définir ces objectifs ?

Tout d'abord, vous devez déterminer si vous investissez à court terme (achat-revente rapide) ou à long terme (garder la propriété pour générer des revenus locatifs ou pour une plus-value future) vous aidera à choisir les propriétés appropriées.

Vos attentes en matière de rendement influenceront également le montant que vous êtes prêt à investir et les types de propriétés que vous considérez. Cherchez-vous un rendement immédiat et stable ou une plus-value à long terme ?

Chaque investissement comporte un certain niveau de risque. Vos objectifs vous aideront à déterminer le risque que vous êtes prêt à accepter !

Par exemple, si l'un d'eux est de préparer votre retraite, l'immobilier peut être un moyen efficace d'assurer une source de revenus stable à long terme.

Cependant, il est important de considérer les risques, comme celui d'investir dans une propriété nécessitant des rénovations coûteuses. Par exemple, acheter un immeuble ancien avec l'intention de le rénover et le louer peut offrir des rendements intéressants, mais comporte également le risque de dépenses imprévues qui pourraient affecter votre budget initial.



Quelques exemples d'objectifs d'investissement immobilier

→ Générer un revenu passif stable : Acheter des propriétés locatives pour bénéficier de loyers réguliers.

→ Appréciation du capital : Investir dans des propriétés susceptibles de prendre de la valeur avec le temps.

→ Diversification du portefeuille : Utiliser l'immobilier pour diversifier vos investissements

→ Maximiser vos gains : Générer une plus-value rapidement en effectuant de l'achat-revente

Vous l'aurez compris, définir clairement vos objectifs d'investissement est la première étape pour réussir dans l'immobilier. Avoir des objectifs guidera toutes vos décisions futures et augmentera vos chances de succès !

Des objectifs qui mènent à des stratégies



Une fois vos objectifs définis, il est essentiel de concevoir une stratégie claire. Mais quelle approche vais-je adopter pour atteindre mes objectifs ? En répondant à cette question, vous posez les bases solides de votre parcours dans l'immobilier.

Cela vous permet non seulement de clarifier votre vision, mais aussi de rester concentré et organisé tout au long du processus d'investissement. Il n'existe pas de méthode unique pour réussir dans l'immobilier, de nombreuses voies peuvent vous mener à vos objectifs.



Préparez une liste de vos revenus, charges, dettes, et l'apport que vous pouvez mettre à disposition pour l'investissement. Soyez honnête sur vos attentes et ouvert aux conseils professionnels pour définir un projet réaliste.

3 stratégies ressortent le plus parmi les investisseurs

1

L'investissement à haut rendement

L'investissement à haut rendement est une stratégie prisée par de nombreux investisseurs immobiliers.

Cette stratégie vise à maximiser les retours financiers grâce à des biens à fort potentiel de revenus locatifs.

Cependant, il est crucial de comprendre les risques associés. Afin de booster la rentabilité de ce type d'investissement, les investisseurs ciblent de préférence des villes secondaires avec un prix au m² inférieur à celui des grandes villes, là où la rentabilité est meilleure et le prix d'acquisition plus bas. Par exemple : Hénin-Beaumont ou Valenciennes.

Dans certains cas, il se peut que les investisseurs utilisent le levier offert.

par un montage en colocation ou en location courte durée afin de décupler le niveau de rentabilité.

Les investisseurs cherchant un rendement élevé vont également privilégier les biens en monopropriété tels que les immeubles de rapport pour éviter les charges de copropriété.

L'investissement à haut rendement est une stratégie dynamique qui offre aux investisseurs la possibilité de générer des revenus financiers substantiels grâce à des biens immobiliers bien sélectionnés.

Le niveau de rentabilité est fort avec un risque pas forcément corrélé : **entre 7 % et 10 %.**

2

L'investissement équilibré

L'investissement locatif équilibré est une stratégie qui vise à obtenir un équilibre entre les rendements financiers et la stabilité à long terme.

Contrairement à l'investissement à haut rendement, qui met l'accent sur la maximisation des flux de trésorerie immédiats avec certains risques, l'investissement locatif équilibré cherche à combiner les avantages des revenus locatifs avec ceux de l'appréciation du capital.

Les investisseurs qui optent cette stratégie visent une rentabilité moyenne : **entre 4 % et 6 %**, tout en privilégiant un niveau de risque modéré dans des villes comme Rennes ou Nantes.

Pour ce type de profil, une stratégie courante consiste à privilégier les zones périphériques des grandes agglomérations pour l'acquisition d'appartements à proximité des transports en commun, en ciblant spécifiquement les étudiants ou les jeunes actifs.

L'objectif est d'atteindre un équilibre entre rendement et risque locatif.

3 L'investissement patrimonial

L'investissement patrimonial est une stratégie d'investissement immobilier axée sur la constitution et la préservation d'un patrimoine immobilier durable et stable pour les générations futures.

Contrairement à certaines stratégies qui mettent l'accent sur les rendements financiers immédiats, l'investissement patrimonial privilégie la qualité des actifs, la sécurité à long terme avec une rentabilité faible : **entre 2 % et 3 % mais qualitative.**

On peut retrouver ce genre d'investissement au sein de villes comme Paris, Lyon ou Bordeaux. L'investissement patrimonial offre aux investisseurs la possibilité de créer un patrimoine immobilier durable et stable, axé sur la qualité des actifs, la stabilité des revenus locatifs et la préservation du capital.

Évaluation de la situation financière personnelle

Avant de se lancer dans l'investissement immobilier locatif, il est tout d'abord **primordial** de réaliser une évaluation approfondie de votre situation financière personnelle. Cette étape est cruciale pour déterminer votre capacité à investir et à gérer les dépenses liées à la gestion d'un bien en location.

Commencez par établir une liste détaillée de vos revenus réguliers. Ces revenus peuvent provenir de diverses sources, telles que le salaire (incluez les revenus nets après impôts), les revenus de placements (dividendes, intérêts, ou autres revenus financiers), et d'autres revenus comme les revenus locatifs actuels, les pensions, et les allocations.

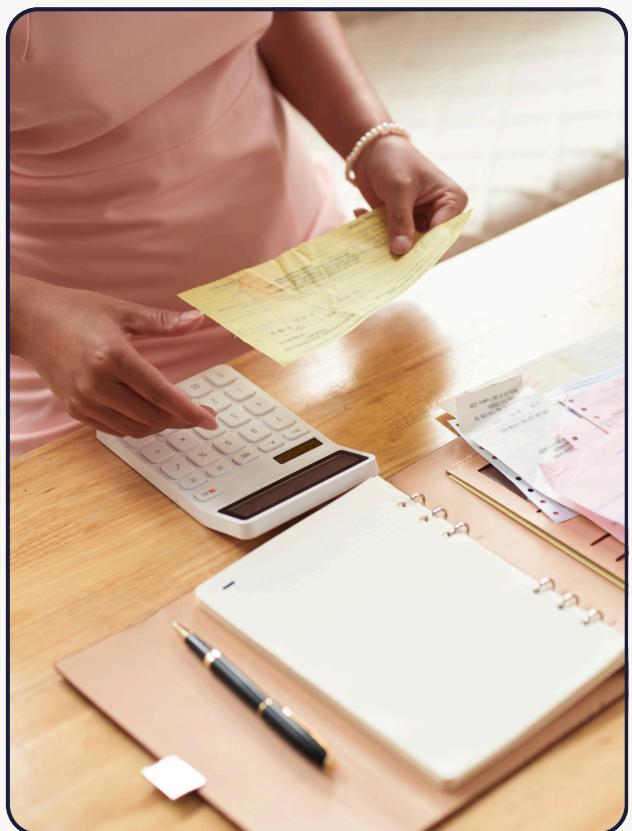
Ensuite, établissez une liste de toutes vos dépenses mensuelles. Cela inclut les factures courantes (loyer, services publics tels que l'électricité, l'eau, le gaz, et les factures comme le téléphone et l'internet), les dépenses alimentaires, les transports (carburant, assurance voiture, transports en commun), les assurances, les dettes (cartes de crédit, prêts étudiants, autres emprunts), les dépenses de loisirs et les dépenses occasionnelles.

Après avoir établi un bilan de vos revenus et dépenses, **calculez votre capacité d'épargne mensuelle.** Cela correspond à la différence entre vos revenus totaux et vos dépenses totales. Pour déterminer combien vous pouvez confortablement investir dans l'immobilier locatif sans compromettre votre niveau de vie actuel.

Étape 1 · Préparer son investissement

Pour avoir une estimation la plus juste possible tenez compte de l'épargne de précaution (assurez vous de conserver une réserve financière suffisante pour couvrir les imprévus), de la capacité d'endettement (en général, il est recommandé que les mensualités de vos crédits, y compris le futur prêt immobilier, ne dépassent pas 33% de vos revenus nets), et des objectifs financiers à long terme (tenez compte de vos projets futurs, tels que la retraite, les études des enfants, etc.)

En réalisant, cette simulation détaillée, vous serez en mesure de savoir avec précision quelle est votre capacité à investir dans l'immobilier locatif. Cela vous permettra de prendre les bonnes décisions et de vous engager dans cette voie de manière sécurisée et sereine.



Étape 2

Étude du marché immobilier

Compréhension de la tension locative

Après avoir identifié vos objectifs, votre stratégie, et après avoir évalué votre situation financière personnelle, vous savez normalement quel chemin vous abordez, avec quelles ressources, dans quel but. Place à l'analyse et à l'étude de marché ! Cette analyse est là pour que vous trouviez les meilleurs biens avec la meilleure tension locative.

Mais justement, qu'est-ce qu'une tension locative ?

Votre investissement locatif va se situer sur un marché où se rencontrent l'offre et la demande.

Lorsque la demande locative est supérieure à l'offre, le marché est considéré comme tendu.

Il sera a priori bien plus facile de trouver un locataire lorsqu'il existe peu de logements disponibles : c'est la tension locative.

La tension locative permet d'augmenter les loyers en raison de la forte demande, ce qui améliore les revenus locatifs et le rendement de l'investissement immobilier.

Les logements se louent rapidement, ce qui réduit ainsi le risque de vacance locative.

De plus, la forte demande contribue à l'augmentation des prix de l'immobilier, offrant aux propriétaires une plus-value lorsqu'ils décident de vendre leur bien.

La tension locative permet aux investisseurs de choisir parmi

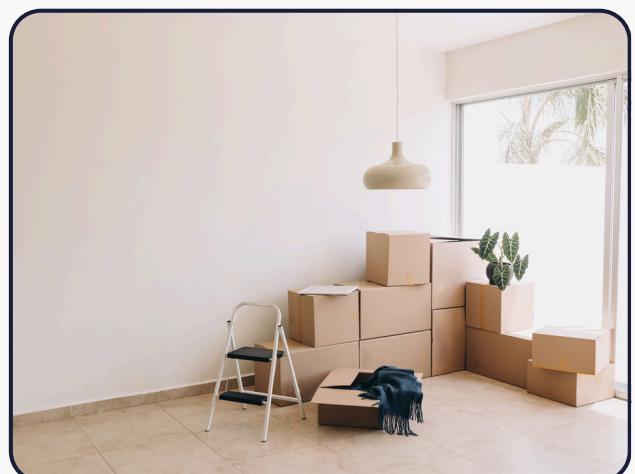
un grand nombre de candidats locataires, ce qui leur permet de sélectionner ceux avec les meilleures garanties financières, réduisant ainsi les risques de non-paiement et de dégradations du bien.

Vous l'aurez compris, dans une région peu tendue, il sera beaucoup plus difficile de maintenir un taux d'occupation régulier pour un logement.

Ces paramètres sont à considérer pour vos futurs investissements.

L'idéal en investissement immobilier est de trouver un juste équilibre entre un bien abordable et une localisation avec une bonne tension locative.

Par ailleurs, pour ce faire Cash Flow Positif a développé une technologie basée sur l'IA en interne pour calculer la tension locative de toutes les villes en France. Ils permettent depuis peu d'accéder à ces données et pleins d'autres grâce à City Insight, disponible sur leur site.

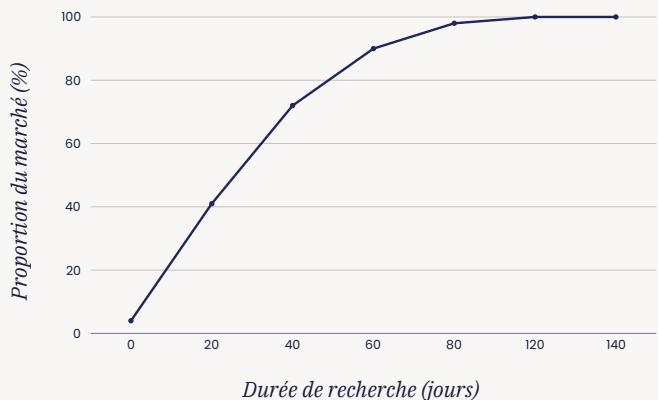


Étape 2 · Étude du marché immobilier

Par exemple, voici les chiffres clés de la ville de Niort (79000) :

Nombre d'habitants	Recherche d'un locataire	Recherche d'un acquéreur	Tension locative
59 059 -0.02%	32 jours	60 jours	Élevée
Tension transactionnelle	Plus value	Taux de chômage	Nombre d'entreprises
Moyenne	+4.97 % ↑	-3.42 % ↓	+16.97 % ↑

Sur ce graphique, City Insight* nous indique que quasiment 60 % des propriétaires mettent 17,5 jours à trouver un locataire à Niort :



Analyse des marchés locaux

Avant de se lancer dans l'investissement immobilier locatif, il est primordial de bien analyser les marchés locaux pour identifier les villes à fort potentiel.

Une étude approfondie permet de repérer les zones où la demande locative est élevée et où les prix de l'immobilier ont tendance à augmenter.

Cette analyse doit prendre en compte plusieurs facteurs pour s'assurer que l'investissement sera rentable à long terme.



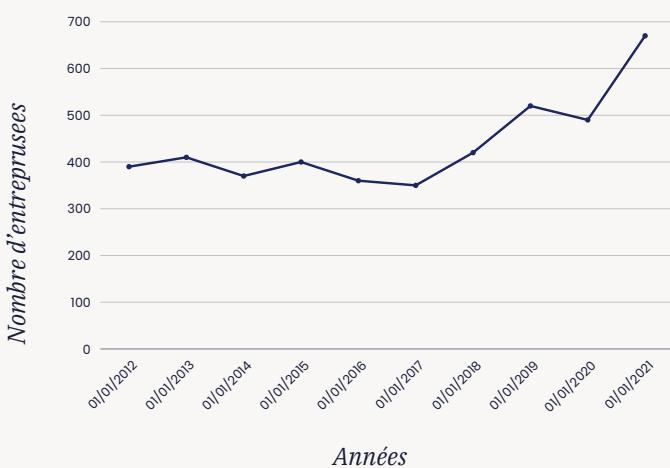
*City Insight est un outil développé par Cash Flow Positif qui donne accès à des centaines de données sur les villes de France, permettant ainsi d'identifier les biens offrant les meilleurs rendements

Critères de sélection des zones attractives

→ Économie

La santé économique de la ville ou du quartier est un indicateur clé de son potentiel. Recherchez des zones avec un marché du travail dynamique, une diversité d'emplois et une croissance économique soutenue. La présence d'entreprises majeures, de centres d'affaires et d'industries prospères est souvent un bon signe.

Cash Flow Positif a mis à disposition aux investisseurs la possibilité d'analyser graphiquement le nombre d'entreprises créées dans la ville de leur choix, comme le montre ce graphique pour la ville de Niort issu de City Insight :



→ Infrastructures

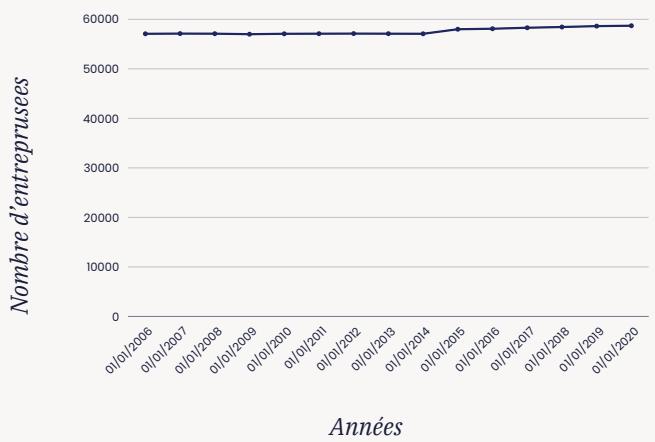
Les infrastructures jouent un rôle déterminant dans l'attrait d'une zone. Une bonne accessibilité aux transports en commun, des routes bien entretenues, et la proximité des écoles, les hôpitaux, les centres commerciaux et les espaces verts augmentent la valeur d'un quartier.

Les projets d'infrastructure en cours ou prévus, comme la construction de nouvelles lignes de métro peuvent également augmenter l'attrait et la valeur future d'une zone.

→ Démographie

La composition démographique d'une ville ou d'un quartier influence également la demande locative. Les zones avec une population jeune et en croissance, des familles avec enfants, ou une forte présence d'étudiants peuvent offrir des opportunités intéressantes pour les investisseurs.

Le nombre d'habitants dans une ville donnée (ici Niort) est également consultable sur City Insight :



Mais où investir ?

Bien que les grandes métropoles et les grandes villes puissent bénéficier des marchés immobiliers attractifs, la concurrence y est souvent intense et les prix d'achat peuvent être élevés. Avec un prix d'achat bien supérieur et un loyer seulement plus élevé, le rendement en prend un coup et ça ne vaut pas le coup.

Par conséquent, il peut être judicieux d'explorer des alternatives en dehors de ces zones, où les prix d'achat sont plus abordables et où le potentiel de croissance est moins saturé.

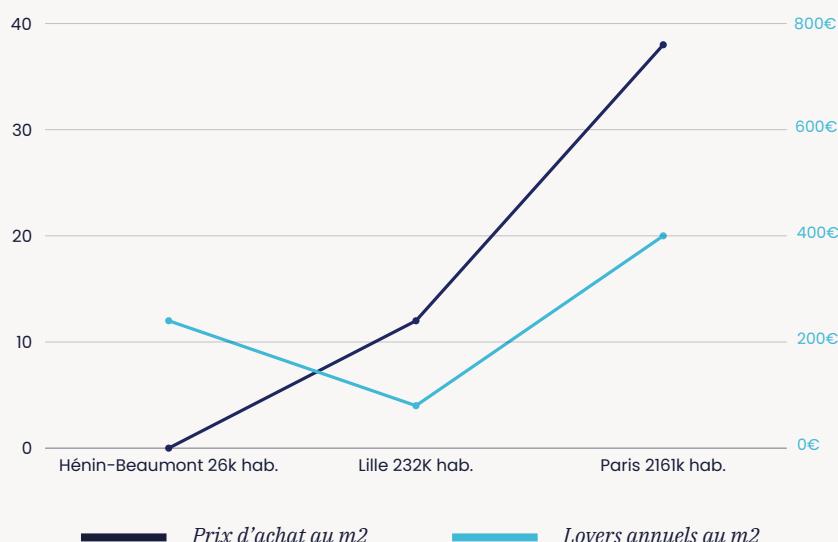
La solution ?

Investir dans les zones où le prix au mètre carré est le plus faible, c'est-à-dire investir en province. À condition de connaître précisément la tension locative de la ville !

Prenons l'exemple de la ville de **Hénin-Beaumont**, qui compte 26 000 habitants. Le coût annuel de location par mètre carré y est de **120 euros**, tandis que le prix d'achat par mètre carré est de **1 462 euros**.

Cela donne un rendement brut estimé à **8,21 %** comme le démontre ce graphique issu de Cash Flow Positif :

	Hénin-Beaumont 26k hab.	Lille 232k hab.	Paris 2 161k hab.
Prix annuel location m ²	120 €	168 €	372 €
Prix achat m ²	1 462 €	3 561 €	9 581 €
Rendement brut (loyer/achat)	8.21 %	4.72 %	3.88 %



Étape 2 · Étude du marché immobilier

On peut remarquer l'écart abyssal entre les grandes villes (en l'occurrence ici Paris ou Lille) et Hénin-Beaumont en termes de rendement brut. Finalement, investir dans les grandes villes sur le long terme vaut moins le coup si votre stratégie est de chercher le haut rendement, tant le prix d'achat du bien au mètre carré y est élevé.

À noter que le prix au mètre carré par ville est également consultable grâce à City Insight.



Étape 3

Recherche et sélection du bien

Recherche des biens disponibles

La recherche d'un bien immobilier peut se faire de différentes formes, il n'y a pas de chemin royal.

Les canaux de recherche varient en fonction des préférences individuelles, des ressources disponibles et des particularités du marché immobilier local.

→ Agences immobilières

Les agences immobilières sont souvent le premier recours pour les personnes à la recherche d'un bien immobilier.

Elles disposent d'un portefeuille varié de propriétés, incluant souvent des biens exclusifs. De plus, les agents immobiliers sont des experts du marché local et peuvent fournir des conseils précieux sur les prix, les tendances du marché et les quartiers.

→ Sites internet

Les plateformes en ligne ont révolutionné la recherche immobilière en offrant une très grande accessibilité à un large panel de choix

- Portails immobiliers : Des sites comme Se Loger, Le Bon Coin, et bien d'autres, permettent de filtrer les recherches selon divers critères (prix, localisation, type de bien, etc.)
- Visites virtuelles : De nombreux sites proposent des visites virtuelles, permettant d'explorer les biens sans avoir à se déplacer.

→ Off-Market (hors annonces)

Le marché off-market comprend les biens qui ne sont pas publiquement annoncés. Certains biens sont vendus de manière discrète via des réseaux de contacts privés.

→ Utilisation des réseaux professionnels et personnels

Les connexions professionnelles peuvent être de très bonnes ressources dans la recherche d'un bien immobilier : collaborer avec des courtiers en immobilier ou des conseillers financiers peut ouvrir des portes vers des opportunités uniques. Pour élargir votre réseau, participer à des événements professionnels et à des salons immobiliers peut vous permettre de rencontrer des professionnels du secteur.

Les amis, la famille et les collègues peuvent fournir des recommandations et des informations sur des biens à vendre. Les groupes sur les réseaux sociaux peuvent également être des sources d'informations sur les biens disponibles. Si vous recherchez votre bien ultime, cela doit s'appuyer sur une combinaison de canaux traditionnels

Étape 3 · Recherche et sélection du bien

et modernes, tout en tirant parti des réseaux professionnels et personnels pour maximiser les chances de trouver le bien idéal.

Une bonne utilisation de ces ressources permet non seulement de trouver plus rapidement un bien, mais aussi d'accéder à des opportunités parfois inaccessibles autrement.

Chaque jour, en moyenne, 5 000 annonces immobilières sont publiées sur Internet à travers différents sites tels que LeBonCoin et Bien'ici. Mais comment trouver les biens les plus rentables sans passer des heures, voire des jours, à les comparer et à les calculer ?

Analyse des biens

Une fois que plusieurs biens ont été identifiés, il est important de procéder à une analyse approfondie pour choisir celui qui correspond le mieux à vos besoins et objectifs. Les principaux critères de sélection à prendre en compte sont la localisation et l'état du bien.

En ce qui concerne la localisation, le sujet a déjà été traité au chapitre 2 dans la partie: «*Critères de sélection des zones attractives*».

L'état général du bien immobilier est un facteur déterminant pour évaluer les coûts potentiels et la durée de l'investissement. Il est nécessaire de vérifier la structure et l'intégrité du bien, notamment l'état des fondations, des murs et de la toiture, ce qui peut nécessiter une inspection par un professionnel.



Plus vos critères sont nombreux, plus la recherche sera restrictive.

Il est parfois nécessaire de réviser vos attentes pour trouver le meilleur compromis entre vos désirs et les réalités du marché.

L'état des installations et des équipements, comme la plomberie, l'électricité, le chauffage et la climatisation, doit également être pris en compte. Il est important de dresser une liste des réparations ou rénovations nécessaires et d'estimer les coûts associés. Un bien nécessitant peu de travaux peut être plus coûteux à l'achat, mais engendrer moins de frais à court terme.

Un diagnostic technique global est également à faire: Diagnostic de performance énergétique (DPE), diagnostic de gaz et d'électricité, diagnostic de plomb et d'amiante tant il peut influencer la rentabilité d'un bien immobilier.



Soyez prêt à ajuster vos attentes en fonction des réalités du marché. Si un projet ne correspond pas à vos critères initiaux, discutez avec un professionnel pour explorer des alternatives qui pourraient être plus viables.

Étape 4

Étude de la rentabilité

Calcul des coûts d'acquisition

Le calcul des coûts d'acquisition est une grosse étape dans l'étude de rentabilité d'un investissement immobilier. Ces coûts comprennent principalement le prix d'achat du bien et les frais de notaire.

Le prix d'achat est le montant que vous payez pour acquérir le bien immobilier. Il constitue la base de votre investissement et influence directement la rentabilité de l'opération. Il est crucial de négocier ce prix en fonction de l'état du marché et des caractéristiques spécifiques du bien.

Les frais de notaire, également appelés frais d'acquisition, incluent les taxes et les honoraires du notaire qui officialise la transaction.

Ils varient généralement entre 7 % et 8 % du prix d'achat pour les biens anciens, et sont un peu plus faibles pour les biens neufs, autour de 2 % à 3 %.

Ces frais sont composés de droits de mutation (taxes reversées à l'État), de débours (somme avancée par le notaire pour le compte de l'acheteur), et des émoluments du notaire (sa rémunération).

Avec la technologie développée par Cash Flow Positif, il est possible de simuler les frais de notaires, l'emprunt, frais de dossier bancaire, frais de création de SCI, la trésorerie cumulée nette impôt ainsi que la plus-value d'un projet, comme vous pouvez le voir ci-dessous :

Simulation financière

Prix du projet
144 201 €

Rendement brut
11,7 %

TRI brut
117 %

Révenu locatif
16 800 €/an

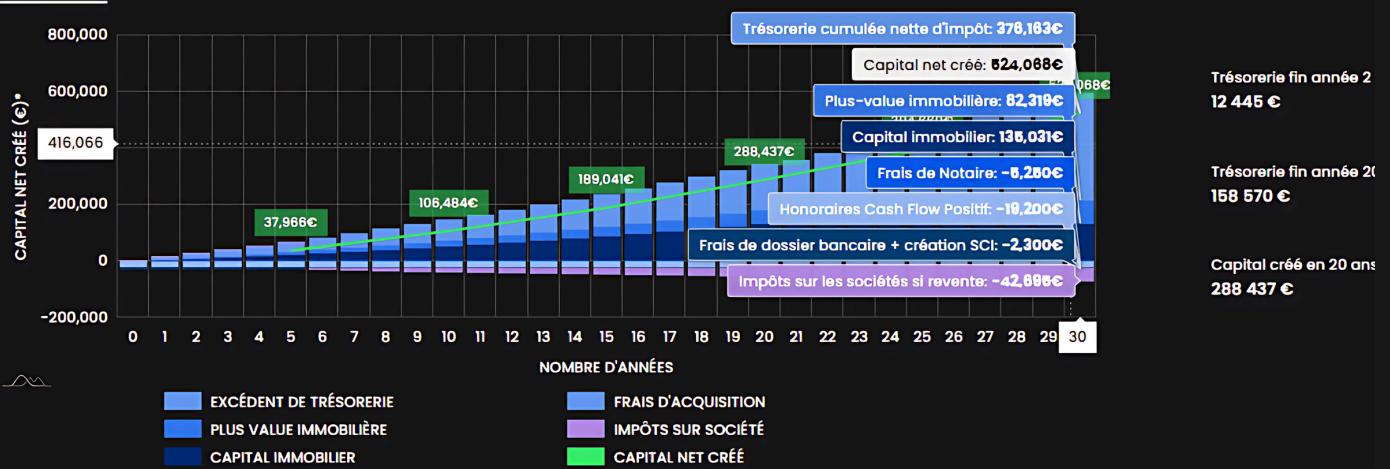
Frais de notaire
5 250 €

Emprunt
804 €/mois

Travaux estimé
50000 €

Année détaillée
5

Création de capital*



Simulation financière personnalisée de votre investissement via l'application Cash Flow Positif dédiée aux clients

Estimation des revenus locatifs

Pour estimer les revenus locatifs, il est nécessaire de réaliser une analyse approfondie des loyers pratiqués dans la zone où se situe le bien.

L'analyse des loyers pratiqués dans la zone consiste à étudier les prix de location des biens similaires au vôtre dans le même quartier ou la même ville. Cette étude permet de déterminer un loyer moyen par mètre carré.

Prix moyen des logements

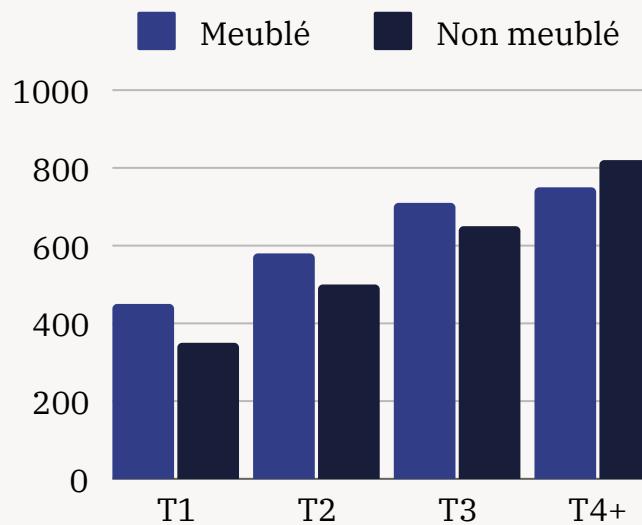
Toujours grâce à la technologie de Cash Flow Positif et aux données collectées, nous sommes en mesure d'estimer avec précision les revenus locatifs moyens qu'un bien immobilier peut générer sur plusieurs années. Il est également prudent d'intégrer un taux de vacance locative, qui représente la période durant laquelle le bien pourrait ne pas être loué. Ce taux varie en fonction de la demande locative de la zone et des caractéristiques spécifiques du bien.

Simulation financière d'un bien



Pour obtenir des données précises, il est possible de consulter des sites internet spécialisés, des agences immobilières locales ou des études de marché.

Le prix moyen des logements est également consultable grâce à la Technologie CFP, en l'occurrence ici à Niort :



Étude de la rentabilité

Lorsque vous investissez dans un bien immobilier, votre préoccupation première est évidemment la rentabilité. Combien votre logement va-t-il vous rapporter ? Pour faire le calcul, il faut bien comprendre la différence entre la rentabilité nette et brute. Et comment ça marche ? Nous vous aidons à y voir plus clair.

Comment calculer la rentabilité brute ?

Le taux de rendement brut est le premier calcul à faire pour vous donner un aperçu de la rentabilité de votre bien.

La formule est simple, il suffit de prendre le revenu locatif annuel (loyer*12) et de le diviser par le prix d'achat du bien. Vous multipliez le résultat obtenu par 100 : il s'agit de votre rendement locatif brut.

Pour affiner le calcul, vous pouvez aussi ajouter au prix d'achat les frais de notaire et les coûts de travaux.

Exemple : vous achetez un bien pour 200 000 euros, effectuez des travaux pour 15 000 euros et payez des frais de notaire s'élevant à 15 000 euros. Le prix total de votre projet s'élève donc à 230 000 euros. Vos revenus locatifs annuels sont de 23 000 euros. En divisant ce montant par 230 000 euros et en multipliant le résultat par 100, vous obtenez un rendement brut de 10 %.

En France, on estime que le rendement locatif moyen se situe autour de 5,9 %. Cependant, des écarts importants sont à relever entre les villes : la rentabilité est bien meilleure en province qu'à Paris. Dans la capitale, étant donné que les prix de l'immobilier grimpent en flèche, le rendement dépasse rarement 3,5 %.



Comment calculer la rentabilité nette ?

La rentabilité brute ne correspond pas à ce que vous gagnez vraiment en mettant votre appartement à la location.

En effet, il faut aussi prendre en compte tous les frais annexes liés à votre bien. C'est ce que l'on appelle la rentabilité nette.

Le calcul en lui-même est assez simple. Vous déduisez du loyer annuel toutes vos charges et vous divisez le montant obtenu par le prix d'achat du bien en ajoutant les frais de notaire et intérêts.

Ensuite, vous n'avez plus qu'à multiplier le résultat par 100 pour connaître votre rentabilité nette.

Et en pratique ?

Reprendons le même exemple. Pour votre bien à 200 000 euros que vous louez 800 euros par mois, vous payez chaque année 700 euros de taxe foncière, 800 euros de gestion locative, 350 euros de charges de copropriété et 200 euros de petits travaux.

Vos charges totales s'élèvent à 2 050 euros par an, que l'on déduit des loyers. On obtient 7 550 euros. En divisant ce montant par 216 000 euros (prix d'achat + notaire + intérêts) et en multipliant le résultat par 100, votre rentabilité nette est de 3,5 %.

Attention, pour que le calcul soit précis, la liste des charges est assez longue. Il faut bien prendre en compte :

- La taxe foncière ;
- Les charges de copropriété ;
- Les honoraires si vous confiez la gestion locative à un professionnel ;
- L'éventuelle assurance des loyers impayés ;
- Les frais d'entretien de l'appartement ;
- Les éventuels travaux.



Utilisez des outils de simulation pour comprendre comment votre investissement pourrait évoluer sur 10, 20, voire 30 ans. Ne négligez pas les coûts annexes comme les frais de notaire, les travaux imprévus, ou les charges de copropriété.

Étape 5

Financer son projet

Recherche de financement

Pour envisager un investissement locatif, il est important de maîtriser les différentes options de financement disponibles et de préparer minutieusement son dossier pour convaincre les banques de soutenir votre projet.

La plupart du temps, un investissement locatif est financé par un prêt amortissable, une option principalement destinée aux investisseurs traditionnels avec une imposition modérée.
Mais comment ça marche ?

Vous remboursez en même temps le capital et les intérêts.
Votre mensualité compte une part de capital et une part d'intérêts ainsi que l'assurance décès invalidité.
Vous payez davantage d'intérêts en début de prêt.

Puis, progressivement, vous remboursez toujours plus de capital.
La déduction des intérêts de vos revenus fonciers est donc plus importante les premières années.
Intégrez cette donnée dans votre plan de financement. La part d'intérêts déductibles diminuant au fil du temps, l'optimisation fiscale liée à cette déduction perd petit à petit de son efficacité.

Exemple de prêt amortissable : vous contractez un emprunt de 150 000 euros sur 15 ans à un taux de 3,60 % hors assurances. La première année, les intérêts s'élèvent à 4 845,27 euros et tombent à 1 983,91 euros la dixième année. Dans le cadre d'un prêt in fine, vous réglez mensuellement les intérêts et remboursez le capital en totalité à l'échéance du contrat.

Cela maintient les mensualités basses puisqu'elles incluent uniquement les intérêts. Le taux pour ces prêts est légèrement supérieur à celui des prêts amortissables, ce qui entraîne des intérêts plus élevés sur toute la durée du prêt.

Conséquence : les intérêts sont plus élevés, maximisant la déduction des intérêts tout au long du remboursement. Si vous avez déjà un patrimoine locatif, cela réduit votre base imposable totale, optimisant la fiscalité de l'investissement locatif et augmentant son rendement.

Exemple de prêt in fine : vous empruntez 150 000 euros à 3,60 % sur 15 ans. Chaque année, vous payez et déduisez 4 845,27 euros d'intérêts.

Avec un prêt in fine, vous devez pouvoir rembourser l'intégralité du capital à la date prévue. Pour s'assurer que vous disposerez des fonds nécessaires, le crédit est souvent prêteur de votre engagement financier dans l'investissement et peut réduire le montant nécessaire à emprunter.

Constituer et présenter son dossier de financement

Pour accéder à un crédit immobilier auprès d'une banque, vous devez respecter certaines conditions essentielles pour convaincre les institutions financières de votre éligibilité :

→ Capacité de remboursement

Les banques évaluent si vos revenus suffisent pour couvrir vos dépenses, incluant le remboursement de vos dettes existantes et du nouveau crédit. Ils utilisent votre taux d'endettement, qui devrait idéalement être bas, pour estimer cette capacité. En France, en termes de taux d'endettement, il n'est pas possible de dépasser 35 %.

→ Historique de crédit

Un bon historique bancaire, marqué par des remboursements à temps et un usage prudent du crédit, est crucial. Cela montre aux prêteurs que vous êtes un emprunteur fiable.

→ Stabilité financière

Une source de revenu stable, provenant d'un emploi à long terme (CDI).



Apport personnel

Pour un investissement locatif, un apport initial est souvent nécessaire, représentant généralement : 8 % de frais de notaire et 2 % de frais de dossier : 10 % et 15 % du prix d'achat du bien. Cet apport est crucial pour sécuriser le prêt. Posséder un apport personnel est obligatoire pour obtenir l'obtention d'un prêt immobilier. L'apport personnel démontre au prêteur votre engagement financier dans l'investissement et peut réduire le montant nécessaire à emprunter.

Il peut, par ailleurs, diminuer vos mensualités, améliorant ainsi la rentabilité de votre investissement. Le montant de l'apport est souvent influé par les politiques bancaires. Ces exigences varient selon les banques et le type de projet. L'apport personnel peut également varier selon les conditions du marché.

Naturellement, le montant nécessaire pour l'apport personnel est proportionnel au prix de l'acquisition : plus le coût de l'immobilier est élevé, plus l'apport exigé sera important, particulièrement dans des zones où la demande immobilière et les prix sont élevés. Les banques demandent généralement entre 10 % et 15 % d'apport sur votre projet afin de l'obtenir. Pour les expatriés, les banques demandent en moyenne 30 % d'apport.

Check list

Le jour de la présentation de votre dossier d'investissement locatif à la banque, vous devez disposer de toutes les pièces justificatives nécessaires.

L'objectif étant de présenter un dossier de prêt immobilier complet à votre prêteur. La décision finale de prêt reviendra toutefois au conseiller bancaire, qui évaluera si votre dossier est complet et cohérent.

Il est donc important de monter un dossier de demande de prêt solide qui convaincra les prêteurs de vous accorder le crédit nécessaire.

LES DOCUMENTS D'IDENTITÉ ET PATRIMONIAUX

- Carte d'identité ou passeport
- Justificatif de domicile
- Justificatif de situation familiale
- Relevés de compte en banque sur les 3 derniers mois
- Justificatif des autres revenus financiers et fonciers

LES DOCUMENTS PROFESSIONNELS

- Derniers avis d'imposition
- Contrat de travail (préciser l'ancienneté sur le poste)
- Bulletins de salaire
- Kbis et liasses fiscales si vous êtes indépendant

LES DOCUMENTS RELATIFS À L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

- Compromis de vente dans l'ancien
- Devis des travaux
- Attestation de valeur locative
- Bail de location si un locataire est installé
- Documents relatifs à la copropriété

Rassurer le banquier et vendre votre projet

Lors de votre rendez-vous avec votre banquier pour présenter votre dossier d'investissement locatif, il est crucial de le rassurer sur la rentabilité de votre projet.

Expliquer votre projet en détail et en toute transparence rassurera votre interlocuteur.

Si le banquier a confiance en votre capacité à choisir votre investissement il sera plus enclin à vous accorder le crédit.

Il est important de retenir que les banques détiennent les clés de l'avenir de votre projet. C'est pour cette raison que maintenir une bonne relation avec votre banquier est primordial si vous voulez absolument le convaincre. Pour convaincre les banques du bien-fondé de votre investissement locatif, vous devez prouver que vous maîtrisez le sujet, que vous agissez de manière raisonnée et avec l'objectif de construire un patrimoine à long terme.

Mais qu'est-ce que cela implique pour vous ?

Une astuce pour obtenir les meilleures conditions pour votre emprunt immobilier est de solliciter plusieurs banques. Se tourner vers un seul établissement n'est pas la stratégie optimale pour constituer un patrimoine.

Faire jouer la concurrence vous permet de bénéficier de conditions d'emprunt plus attractives. Cela augmente également vos chances d'acceptation de votre dossier et vous aide à obtenir le meilleur taux d'emprunt.

Une des solutions les plus efficaces est de se faire accompagner par un courtier immobilier. De plus en plus d'investisseurs font appel à des services de courtage pour une raison simple : le courtier trouvera le meilleur financement et les meilleures conditions pour votre projet en sondant différents établissements bancaires pour vous.



Le financement est souvent la partie la plus difficile et la plus longue d'un investissement. Ne vous découragez pas trop vite et ne baissez pas les bras si vous avez du mal à trouver un financement. Comme dans bien des domaines, la patience et la persévérance font la différence.

Quelles sont les options fiscales existantes ?

La défiscalisation permet de maximiser la rentabilité des investissements en minimisant leur charge fiscale. Plusieurs solutions sont possibles afin de faciliter la défiscalisation, voici quelques-unes des plus connues :

Le déficit foncier

Le déficit foncier est un mécanisme permettant de bénéficier d'un avantage fiscal lorsque les charges sont supérieures à vos revenus fonciers.

La part de charges supérieure aux revenus fonciers peut donc être déduite des revenus globaux et ainsi permettre de diminuer le montant de l'impôt sur le revenu.

Le statut du Loueur Meublé Non Professionnel (LMNP)

Le LMNP est un statut permettant aux propriétaires bailleurs de bénéficier d'avantages fiscaux dès lors que leur logement est loué meublé. Ce statut permet entre autres d'amortir le bien immobilier, de déduire certaines charges, sous réserve de respecter certaines conditions.

Pour être considéré comme loueur meublé non professionnel il faut remplir au moins l'une des deux définitions suivantes :

- les recettes annuelles tirées de l'activité par l'ensemble des membres du foyer fiscal sont inférieures à 23000 euros
- les recettes sont inférieures à 50% du montant total des autres revenus d'activités de votre foyer fiscal

La Société Civile Immobilière (SCI)

La SCI est une structure juridique qui permet de gérer et structurer un patrimoine immobilier.

Pour bénéficier de cette structure juridique, il faut être à minima 2. Cette structure permet de rassembler divers biens immobiliers sous une même entité, simplifiant leur gestion et simplifiant la transmission patrimoniale. Les associés bénéficient d'une grande flexibilité dans la gestion grâce à la capacité de définir les règles internes de la société.

La SCI offre également la possibilité de choisir entre l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés, permettant ainsi de s'adapter aux associés.

Attention : Il est possible d'opter pour une SCI à l'IR ou à l'IS.

Lors de la création d'une SCI, deux options fiscales s'offrent à vous : l'IR (Impôt sur le Revenu) ou l'IS (Impôt sur les Sociétés). Chacune présente des avantages et des inconvénients selon vos objectifs immobiliers.

Pour en savoir plus et découvrir comment optimiser vos investissements tout en réduisant votre fiscalité, consultez **notre article** détaillé sur la défiscalisation disponible sur le site de Cash Flow Positif.

Étape 6

Acquérir et gérer son bien

Processus d'achat

L'offre d'achat est la première étape concrète dans le processus d'acquisition d'un bien immobilier. Une fois que vous avez trouvé le bien correspondant à vos critères, il est temps de formaliser votre intérêt en proposant un prix au vendeur. Cette offre peut être faite verbalement ou par écrit, bien que la forme écrite soit généralement préférable pour des raisons de clarté et de preuve. Une offre écrite inclut généralement le prix proposé, les conditions de l'offre (comme l'obtention d'un financement), et une date limite pour la réponse du vendeur.

Une fois acceptée par le vendeur, l'offre d'achat engage juridiquement l'acheteur. Il est donc crucial de bien réfléchir au montant proposé, en tenant compte de la valeur du marché et en prévoyant une marge de négociation.

Après l'acceptation de l'offre d'achat, la prochaine étape est la signature du compromis de vente. Ce document contractuel, également appelé "promesse synallagmatique de vente", engage juridiquement les deux parties. Le vendeur s'engage à vendre le bien et l'acheteur à l'acheter. Le compromis de vente détaille toutes les conditions de la transaction, y compris le prix de vente, la date prévue pour la signature de l'acte définitif, et les conditions suspensives, telles que l'obtention d'un prêt immobilier par l'acheteur.

Ce document mentionne également les éventuelles pénalités en cas de non-respect des conditions par l'une des parties. À ce stade, l'acheteur verse généralement un acompte, souvent fixé entre 5 à 10 % du prix de vente. Cet acompte est conservé par le notaire ou l'agence immobilière jusqu'à la finalisation de la vente.



Une fois que vous avez trouvé une bonne opportunité, ne tardez pas à agir. Les bonnes affaires ne restent pas disponibles longtemps sur le marché.

Signature de l'acte de vente authentique chez le notaire

La dernière étape du processus d'achat est la signature de l'acte de vente chez le notaire. Cette signature formalise le transfert de propriété du bien immobilier.

Avant cette étape, le notaire vérifie tous les documents nécessaires, s'assure que toutes les conditions suspensives mentionnées dans le compromis de vente ont été levées, et rédige l'acte de vente final. Le jour de la signature, l'acheteur paie le solde du prix de vente ainsi que les frais de notaire, qui incluent les taxes et les honoraires du notaire.

Une fois l'acte signé, le notaire enregistre la transaction auprès des services de la publicité foncière, officialisant ainsi le transfert de propriété. L'acheteur devient alors officiellement le propriétaire du bien.

Loyer impayé : prévention et gestion

La gestion des loyers impayés est un défi majeur pour tout propriétaire bailleur, mais avec des stratégies de prévention et des réponses efficaces, il est possible de minimiser les risques et de gérer les situations lorsqu'elles surviennent.

Prévention des loyers impayés

La prévention est la première ligne de défense contre les loyers impayés. Cela commence dès la sélection du locataire.

Vérification de solvabilité

Il est essentiel de procéder à une vérification rigoureuse des antécédents financiers du locataire potentiel, incluant l'examen des rapports de crédit et des bulletins de salaire. Il est recommandé de privilégier les candidats dont les revenus représentent au moins trois fois le montant du loyer, et d'accorder une attention particulière aux personnes en contrat à durée indéterminée (CDI).

Garanties

Demander des garanties telles qu'un garant, une caution bancaire, ou une assurance garantie loyers impayés. Ces mesures offrent une sécurité supplémentaire en cas de défaut de paiement.

Bail clair

S'assurer que les termes du bail sont clairs et compris par les deux parties peut prévenir les malentendus qui pourraient mener à des retards de paiement.

Soyez attentif sur le forfait de charges des locataires et au dépôt de garantie. Pensez également à inclure dans le bail l'indice de revalorisation des loyers (IRL) suit l'inflation.

Sélection du locataire : assurer une solvabilité optimale

Une analyse des dossiers, incluant les justificatifs de revenus, les références précédentes, et la stabilité professionnelle, est essentielle pour trouver le locataire fiable. Ce processus peut être simplifié par des services de vérification professionnels qui évaluent la crédibilité financière des candidats, vérifications approfondies pour garantir la fiabilité et la solvabilité de vos locataires.

Assurant ainsi que vous trouvez un locataire capable de respecter ses engagements locatifs. Au-delà de l'aspect financier, un locataire sérieux et responsable vous assure de retrouver votre logement dans le même état que celui dans lequel il était lorsque vous le lui avez loué.

L'importance de l'assurance

Dans le domaine de la gestion locative, disposer d'une assurance adéquate est nécessaire pour protéger à la fois le propriétaire et la propriété. L'assurance joue un rôle déterminant dans la couverture des risques qui peuvent survenir durant la période de location, minimisant ainsi les pertes financières et offrant une tranquillité d'esprit à toutes les parties concernées.

Types d'assurance : Garantie Loyers Impayés (GLI)

Cette assurance protège le propriétaire contre les pertes de revenus en cas de défaut de paiement du locataire. Elle peut également couvrir les frais de justice en cas de litiges nécessitant une intervention judiciaire. Pour rappel, les loyers impayés représentent seulement 3 % du parc immobilier français.

La GLI, contrairement à d'autres assurances comme la garantie Visale, repose sur le versement d'une prime annuelle qui est généralement calculée entre 2 % et 4 % du montant annuel des loyers.

Cette assurance ne se limite pas seulement au remboursement des loyers impayés, mais propose également une protection juridique en cas de conflit avec un locataire.

Types d'assurance : la garantie visale

La Garantie Visale est une initiative mise en place par l'État pour offrir une protection aux propriétaires bailleurs contre les risques liés aux impayés de loyers.

Son objectif principal est de faciliter l'accès au logement pour les locataires tout en instaurant un climat de confiance entre les parties concernées.



La Garantie Visale est la meilleure option en termes d'assurance, que ce soit pour les propriétaires comme pour les locataires éligibles.

Types d'assurance : l'assurance PNO

L'assurance PNO (propriétaire non-occupant) permet au propriétaire qui n'occupe pas son bien immobilier, de protéger le logement en son absence. Concrètement, cette assurance peut être souscrite pour couvrir le bien en cas de sinistre, qu'il soit vacant, donné en location ou occupé à titre gratuit.

Types d'assurance : la Garantie Occupation (GO)

Cette garantie prend en charge votre loyer si vous ne trouvez pas de locataire afin de lutter contre la vacance locative.

Établir un lien de confiance

Communication claire et transparente

Le fondement d'une relation de confiance avec votre locataire est la communication. Cela commence dès la première interaction et se poursuit tout au long de la durée du bail. Ce point est d'autant plus important si vous avez fait le choix de tout gérer seul. Cependant, pour simplifier la gestion et éviter les complications, de nombreux investisseurs préfèrent confier cette tâche à une entreprise de gestion locative comme **Ubireal**, spécialisée dans la gestion transparente et efficace des biens. Cela permet de déléguer les aspects complexes tout en s'assurant que chaque locataire bénéficie d'un service de qualité.

→ Être transparent

Soyez clair sur les règles, les attentes et les obligations dès le début. Assurez-vous que le contrat de bail est compréhensible et que toutes les clauses sont expliquées en détail.

→ Répondre rapidement

Montrez que vous êtes réactif et accessible. Répondre rapidement aux questions ou aux préoccupations des locataires montre que vous valorisez leur confort et leur bien-être.

→ Respecter les engagements

Tenez toutes les promesses faites lors de la signature du bail et maintenez un niveau de service constant. Cela pourrait inclure l'entretien régulier de la propriété et la réparation rapide des problèmes signalés.



Équité dans le traitement

Appliquez les règles du bail de manière équitable pour tous les locataires. L'équité renforce la confiance et montre que vous êtes un gestionnaire juste et raisonnable.

Respect de la vie privée



Aviser avant de visiter

Toujours prévenir à l'avance avant de réaliser des visites pour des inspections ou des réparations, sauf en cas d'urgence. Respecter la vie privée du locataire renforce le respect et la confiance.



Fournir des ressources

Aidez les nouveaux locataires à s'installer en fournissant des informations utiles sur la communauté, les services locaux, et les commodités.



Être un point de contact fiable

Offrez votre aide pour les questions non seulement liées à la location mais aussi pour des conseils généraux sur la vie dans la région.

En investissant dans la construction d'un lien de confiance avec vos locataires, que ce soit par vous-même ou via un gestionnaire professionnel comme **Ubireal**, vous pouvez non seulement assurer une expérience de location positive, mais aussi augmenter la probabilité de renouvellements de bail. Cela crée une situation gagnante pour les deux parties et réduit les vacances locatives.

Rédaction d'un bon bail

La rédaction d'un bail solide est importante pour établir une relation claire et sécurisée entre le propriétaire et le locataire.

Un bon bail doit inclure des informations détaillées sur les parties impliquées, la description précise du bien, la durée de la location, le montant du loyer, et le dépôt de garantie.

Il est important d'ajouter des clauses spécifiques qui couvrent l'utilisation du bien, la politique relative aux animaux domestiques, s'il est autorisé d'y fumer et les modifications autorisées du bien.

Le bail doit être conforme aux lois locales pour éviter tout conflit légal. Il devrait également spécifier les procédures en cas de litige et les méthodes acceptables pour les communications officielles.

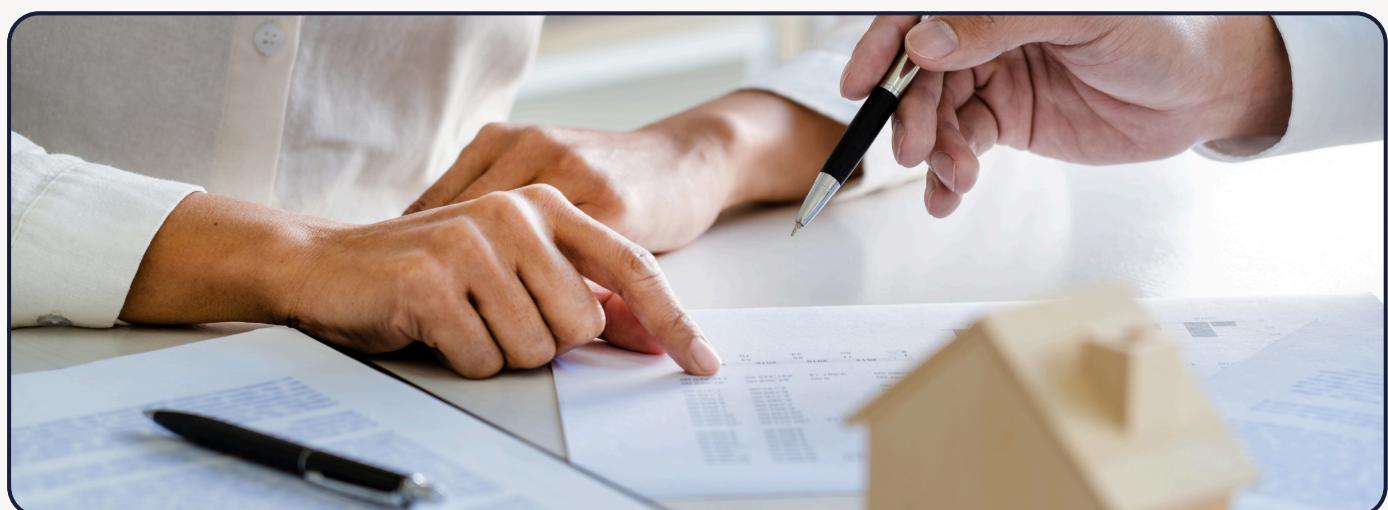
Finalement, un bail bien rédigé protège les droits et les intérêts de toutes les parties et facilite une gestion locative harmonieuse.

Gestion et entretien des imprévus

Les propriétaires doivent quelques fois faire face à des imprévus en gestion locative. La loi du 6 juillet 1989 oblige le propriétaire à veiller à la bonne tenue du bien immobilier. L'article 7 indique aussi qu'il doit assurer la satisfaction des locataires.

Chaque année, l'investisseur en immobilier locatif doit traiter en moyenne une dizaine de tâches imprévues :

- Gestion des impayés
- Problèmes de voisinages
- Entretien des parties communes
- Gestion des petites interventions diverses
- Gestion de sinistres liés à des dégâts des eaux

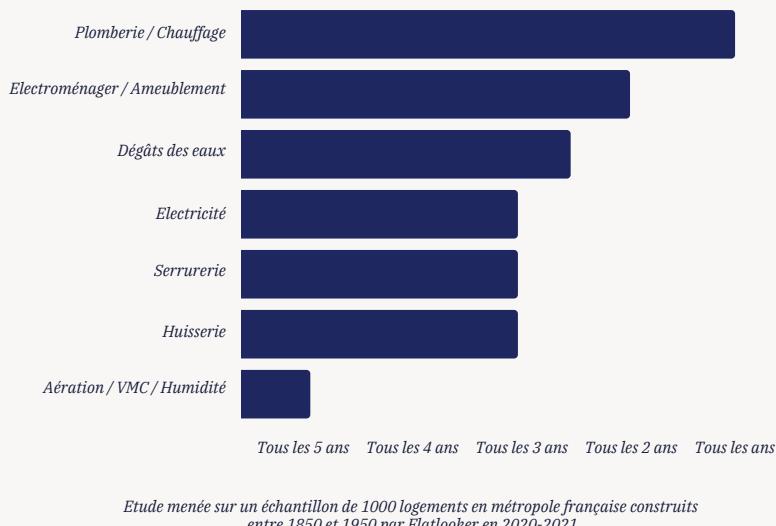


Étape 6 · Acquérir et gérer son bien

La fréquence des travaux imprévus en gestion locative dépend de l'entretien de l'immeuble et de son ancienneté. Les acquéreurs doivent en tenir compte avant la signature du contrat de vente et la mise en location du bien immobilier.

Durée de traitement des tâches imprévues en gestion locative sur une étude mené par Flatlooker :

Fréquence des incidents techniques dans un logement



Comme vous pouvez le comprendre, gérer seul une gestion locative, peut être long et chronophage. D'autant plus si vous possédez plusieurs biens, vous ne pouvez pas être partout à la fois. Une question revient donc sans cesse : **Gérer seul ou accompagné ?**

Lorsque l'on devient propriétaire l'interrogation que tous se pose est de savoir si l'on souhaite gérer son bien seul ou avec l'aide d'un professionnel. Gérer seul peut être tentant, car cela permet d'économiser les frais de gestion et de rester au cœur des décisions. Cependant, cela exige une grande disponibilité et une connaissance approfondie du marché ainsi que des réglementations en vigueur.

À l'inverse, confier la gestion à une agence immobilière libère du temps et délègue les aspects techniques et juridiques à des experts, ce qui peut être particulièrement rassurant pour les nouveaux investisseurs ou les propriétaires de plusieurs biens.

De plus avoir un intermédiaire tel qu'un gestionnaire entre le propriétaire et le locataire est préférable afin de gérer les conflits. Un gestionnaire a beaucoup plus d'expérience dans le milieu et connaît le marché.



Conseil pratique : Prévoyez une épargne de sécurité pour couvrir les imprévus comme des travaux supplémentaires ou des loyers impayés. Cela vous permettra de faire face aux aléas sans compromettre votre projet à long terme.

Conclusion

L'acquisition et la gestion d'un bien immobilier locatif impliquent de nombreuses étapes complexes, qu'il s'agisse de la recherche du meilleur bien, à la quête du financement, ou encore de la mise en location et de la gestion. Chaque étape nécessite une préparation pointilleuse et une bonne connaissance des aspects juridiques et financiers.

Gérer seul un investissement immobilier peut rapidement devenir chronophage et complexe, particulièrement pour les nouveaux investisseurs ou ceux possédant plusieurs biens. C'est ici que l'expertise et les services de professionnels comme Cash Flow Positif entrent en jeu.

En confiant votre projet à Cash Flow Positif, vous bénéficiez non seulement d'un accompagnement complet à chaque étape de votre investissement, mais aussi de leur expertise pour trouver les biens les plus rentables et les mieux adaptés à vos objectifs. Grâce à notre approche, vous bénéficiez d'un rendement deux fois plus élevé que nos concurrents. Consultez notre étude comparative ici.

Investir avec Cash Flow Positif, c'est faire le choix de la tranquillité d'esprit, du gain de temps, et de l'efficacité. Vous évitez ainsi les tracas liés aux démarches administratives et à la gestion quotidienne, tout en maximisant vos chances de succès grâce à des conseils avisés et une gestion professionnelle.

Prêt à franchir le pas et à investir dans l'immobilier locatif sans les tracas ? Découvrez comment Cash Flow Positif peut vous accompagner de A à Z dans votre projet d'investissement...

Prenez rendez-vous avec nos experts pour discuter de vos objectifs d'investissement et découvrir comment nous pouvons vous aider à les atteindre.

Investir avec Cash Flow Positif, c'est choisir la réussite et la sérénité pour vos projets immobiliers.

Faites le choix d'un partenaire de confiance pour transformer vos ambitions en une réalité florissante.

On est là pour vous, mais surtout pour votre bien.

Google  4.9/5
+190 avis

Glossaire

<i>Apport personnel</i>	Somme initiale que l'investisseur doit fournir de ses propres fonds lors de l'acquisition d'un bien immobilier, souvent exigée par les banques pour l'obtention d'un prêt.
<i>Cash flow</i>	Flux de trésorerie disponible après déduction des dépenses et des charges d'un investissement immobilier, représentant la rentabilité nette générée.
<i>Charges de copropriété</i>	Frais liés à l'entretien et à la gestion des parties communes dans un immeuble en copropriété, répartis entre les copropriétaires.
<i>DPE (Diagnostic de Performance Énergétique)</i>	Évaluation obligatoire de la consommation d'énergie d'un logement et de son impact en termes d'émissions de gaz à effet de serre, exprimée en étiquettes allant de A à G.
<i>Déficit foncier</i>	Mécanisme fiscal permettant de déduire de ses revenus globaux les charges et frais liés à un bien immobilier locatif lorsque ceux-ci excèdent les revenus locatifs.
<i>Droits de mutation</i>	Taxes payées lors de la vente ou de l'achat d'un bien immobilier, souvent appelées "frais de notaire", et calculées en pourcentage du prix de vente.
<i>Effet de levier</i>	Utilisation de l'emprunt pour augmenter la capacité d'investissement, permettant potentiellement un rendement supérieur sur les fonds propres investis.

<i>Émoluments du notaire</i>	Rémunération perçue par le notaire pour son rôle dans la préparation et la finalisation d'une transaction immobilière, incluse dans les frais de notaire.
<i>Épargne de précaution</i>	Réserve d'argent mise de côté pour couvrir des dépenses imprévues ou des périodes de difficulté financière. Dans le cadre de l'investissement immobilier, l'épargne de précaution sert à faire face aux imprévus tels que des travaux supplémentaires, des loyers impayés, ou des périodes de vacance locative.
<i>Haut rendement</i>	Investissement qui génère des revenus locatifs élevés par rapport au prix d'acquisition du bien. Les biens à haut rendement se trouvent généralement dans des zones où le prix d'achat est bas et les loyers élevés, offrant ainsi un rendement locatif supérieur à la moyenne, souvent entre 7 % et 10 %.
<i>IRL (Indice de révision des loyers)</i>	Indice permettant de réviser annuellement les loyers en fonction de l'inflation, généralement utilisé dans les baux locatifs.
<i>Marché off-market</i>	Marché immobilier non-public où les biens sont vendus de manière discrète, souvent à des investisseurs privilégiés, sans passer par les canaux traditionnels.
<i>Montage financier</i>	Processus de structuration et de sécurisation du financement pour un projet immobilier, incluant les prêts, les apports personnels, et les garanties nécessaires.
<i>Plus-value immobilière</i>	Gain réalisé lors de la vente d'un bien immobilier, calculé comme la différence entre le prix de vente et le prix d'achat initial, après déduction des frais.

<i>Portefeuille immobilier</i>	Ensemble des biens immobiliers détenus par un investisseur ou une entreprise. Ce portefeuille peut inclure des biens résidentiels, commerciaux, ou industriels, et sert à diversifier les investissements pour minimiser les risques et maximiser les rendements.
<i>Prêt amortissable</i>	Type de prêt où l'emprunteur rembourse à la fois le capital et les intérêts à chaque mensualité, avec une part d'intérêts plus élevée en début de prêt.
<i>Régime réel d'imposition</i>	Mode d'imposition permettant de déduire les charges réelles (intérêts d'emprunt, travaux, etc.) des revenus fonciers, souvent plus avantageux que le régime micro-foncier.
<i>Rendement locatif</i>	Rapport entre le loyer annuel brut et le coût total d'acquisition du bien, souvent exprimé en pourcentage, utilisé pour évaluer la performance d'un investissement.
<i>Simulation financière</i>	Outil ou méthode permettant de prévoir les performances financières d'un investissement immobilier sur une période donnée, en tenant compte des coûts, des revenus, et des paramètres économiques.
<i>Taux d'endettement</i>	Pourcentage du revenu consacré au remboursement des dettes, utilisé par les banques pour évaluer la capacité de remboursement d'un emprunteur.
<i>Taux de rendement interne (TRI)</i>	Indicateur financier utilisé pour évaluer la rentabilité d'un investissement en tenant compte des flux de trésorerie attendus et du coût du capital.

<i>Tension locative</i>	Déséquilibre entre l'offre et la demande de logements dans une zone donnée, favorisant une augmentation des loyers et réduisant les risques de vacance locative.
<i>Vacance locative</i>	Période durant laquelle un bien immobilier n'est pas loué, ce qui entraîne une absence de revenus locatifs.
<i>Vacance locative structurelle</i>	Vacance prolongée d'un bien immobilier due à des facteurs structurels du marché, comme la délocalisation d'entreprises ou la diminution de la population.
<i>VEFA (Vente en l'Etat Futur d'Achèvement)</i>	Processus d'achat d'un bien immobilier avant la fin de sa construction, avec des paiements échelonnés selon l'avancement des travaux.
<i>Zone attractive</i>	Zone géographique où la demande locative est forte, rendant l'investissement immobilier plus rentable. Ces zones sont souvent caractérisées par un dynamisme économique, des infrastructures de qualité (transports, services), et une croissance démographique, offrant de bonnes perspectives de plus-value et de faible vacance locative.

