

Les 10 Excuses qui vous Paralyisent ...



Les réponses pour agir !



Investisseur Immobilier Débutant .fr

Les gagnants trouvent des moyens,
les perdants des excuses...

F. D. Roosevelt

L'un des objectifs du blog investisseurimmobilierdebutant.fr, et de ce document est de vous réconcilier avec votre envie d'agir, tout en vous exorcisant de vos appréhensions, plus souvent dues à de mauvaises croyances populaires plutôt qu'à votre propre expérience.

Les idées mentionnées ci-dessous ont pour but de vous faire réagir par rapport à votre expérience personnelle et sont bien entendue à qualifier en fonction de votre situation personnelle.

Toute action devra faire l'objet d'une réflexion et d'une analyse réfléchie de votre part, en aucun cas l'auteur de cet ouvrage pourra être tenu pour responsable de vos actes.

Jérôme YVON

1. Je n'y connais rien.

Ça tombe bien, mon blog investisseurimmobilierdebutant.fr est là pour vous apprendre.

Pour tout ce que vous avez déjà fait, il y a eu une première fois. Certaines des choses que vous réalisez ont nécessité des acquisitions de connaissances (marcher, nager, lire, conduire, etc.) et d'autres sont venues naturellement par l'utilisation de certaines connaissances déjà acquises.

Donc, si vous ne savez pas ; *(et c'était mon cas il y a quelques temps)* il vous suffit d'apprendre.



L'apprentissage est la première des actions que vous devez mener car c'est grâce à la connaissance que vous pourrez agir.

Ne tombez toutefois pas dans le sur-apprentissage ; si vous attendez de tout savoir sur un sujet pour agir, vous n'agirez jamais, car il y a toujours des choses à apprendre, même pour les meilleurs.

L'un des premiers effets de l'apprentissage, est que vous vous sentirez plus riche, dès que vous commencerez à apprendre ; et ça ne s'arrêtera pas. Tout ce que vous apprenez est une richesse que vous aurez en vous, et quoi qu'il se passe, vous la garderez. Rien ni personne ne pourra vous prendre, vous saisir, vous voler votre savoir.

L'autre effet de l'apprentissage, c'est que plus vos connaissances seront grandes, plus vous serez motivé à agir.

Il serait « idiot » de savoir comment vous enrichir et ne pas le faire n'est ce pas ?



Je n'y connais rien



J'apprends pour agir

2. Je n'ai pas d'argent.

Ou « *Les banques ne prêtent qu'aux riches* »

Cette excuse revient à dire que toute personne venant d'un milieu pauvre ou modeste ne pourra donc jamais s'enrichir !

Mais vous êtes fous ! (Excusez moi, c'est un cri du cœur)

Pour réussir dans un projet il faut avant tout de la motivation, pas de l'argent. L'argent ne viendra à vous que si vous êtes motivés.

Il est courant et aisé de se réfugier derrière certaines croyances populaires du type « les banques ne prêtent qu'aux riches ».

C'est faux, mais il y a du vrai. Les banques prêtent aux riches car ils sont motivés à gagner de l'argent.

L'un des principes fondamentaux de l'investissement immobilier est d'utiliser l'argent des autres, vous n'en n'avez donc pas besoin (ou peu); j'ai d'ailleurs réalisé mon 1er investissement immobilier en partant de 0€ et des dettes.



Je n'ai pas d'argent



Je n'ai pas besoin d'argent, j'utilise celui des autres.

3. Je n'ai pas le temps.

Connaissez-vous un arbre fruitier qui donne des fruits du jour au lendemain ?

Non, et bien pour un projet immobilier ou autre, c'est pareil.



La réussite est le résultat d'un minimum de travail et donc d'un minimum de temps à lui consacrer.

J'en conviens, nous sommes dans un monde qui va de plus en plus vite et pourtant le manque de temps est un fléau de plus en plus présent.

L'avantage de l'immobilier est qu'une fois les premiers fruits de votre travail récoltés, il ne vous faudra qu'un minimum de temps pour récolter régulièrement d'autres euros.

Faites le compte, combien de temps par semaine passez-vous à vous appauvrir en temps et en argent ? Devant les émissions de télé-réalités, variété ou séries télévisées, à faire les boutiques en achetant des choses inutiles, etc.

Il vous faut donc vous organiser autrement, changer vos habitudes et optimiser les 24 heures incompressibles qui composent votre journée.

D'autre part, l'investissement immobilier est un travail d'équipe. Agent immobilier, chasseur immobilier, banquier, entrepreneur, notaire, etc. sont autant de personnes à qui vous allez déléguer certaines tâches et ainsi vous dégager du temps.



Je n'ai pas le temps



Je m'organise autrement

4. Je ne sais pas par où commencer.

Et alors ?

Connaissez-vous toujours le chemin à emprunter pour vous rendre quelque part ? Certainement que non ; et dans ce cas, vous prenez un guide ou une carte (ok, on est à l'heure du GPS, mais c'est une image).

investisseurimmobilierdebutant.fr est l'un de ces guides, et si vous lisez ces lignes c'est que vous êtes sur le bon chemin. Comme pour tout voyage, il vous faut avoir une destination, un but à atteindre. Il y a des étapes à franchir, parfois des détours à faire et le chemin peut être escarpé.



Commencez par vous fixer un objectif, suivez les guides de votre apprentissage (voir #1) et ne perdez pas votre objectif de vue.



Je ne sais pas par où commencer



Je me fixe un objectif

5. Un(e) ami(e) m'a dit que ...



Soyez poli, écoutez, mais faites vous votre propre opinion.

Une anecdote personnelle résume à elle seule le type de remarque qui fige la plupart des gens dans l'inaction :

Un ami m'a dit connaître quelqu'un qui possède une quinzaine de studios loués à des étudiants et qu'il en vit très bien. Voici un résumé de notre discussion :

- *Lui* : Il a de la chance, il a toutes ces journées pour faire ce qui lui plait.
- *Moi* : Mais pourquoi n'investis-tu pas dans l'immobilier également, d'autant que ton ami pourrait te conseiller ?
- *Lui* : Mes parents avaient hérité d'un appartement et l'on mit en location via une agence. Le locataire ne payait pas son loyer et il a fallu 1 an et demi pour le déloger ; l'agence avait loué l'appartement à quelqu'un n'ayant pas de revenus suffisants et n'ayant pas de garantie. Cette mauvaise expérience m'a échaudé contre l'immobilier.

Cela ne vous est il jamais arrivé d'avoir deux situations, l'une positive et l'autre négative ? Généralement on trouve la situation négative « normale » et la situation positive comme « une chance » ; et ça c'est typique de notre culture. Vous noterez que dans mon histoire ci-dessus, ce n'est pas de la malchance, mais une grave erreur de l'agence qui a mal fait son boulot ; mais ce n'est pas cette idée qui a été retenue. N'abondez pas dans ce sens, informez vous, apprenez, entourez vous de gens positifs et faites vous votre propre opinion.

 **Un(e) ami(e) m'a dit que**

 **Je pense que ...**

6. Et si ça ne marche pas ?

Vous êtes le maître à bord, le capitaine du navire ; et si vous naviguez sans boussole et sans instruments de bord, il y a de fortes chances que vous fassiez naufrage.

Mais ce n'est pas votre cas.

Mon objectif dans le blog investisseurimmobilierdebutant.fr est de vous fournir ces instruments de bord.

Avant de vous lancer, vous allez apprendre, mettre en place des filets de sécurité et investir intelligemment.



Il faut malgré tout que vous fournissiez un minimum de travail, nous ne sommes pas encore à l'étape du pilote automatique.

Vous allez choisir un bien avec du potentiel, au bon prix, déterminer les travaux à réaliser et qui va les faire, choisir un bon locataire et le mode de gestion, par agence ou par vous-même. Gardez la main sur chaque étape et vous limiterez grandement les risques.

D'autre part, lorsque vous investissez, vous n'allez pas utiliser votre argent, mais celui de la banque, et la mission de votre conseiller (à part essayer de vous prendre votre argent) est de limiter les risques que prend la banque.

Au pire, en cas de gros problème, vous pouvez toujours revendre votre bien, ce qui génèrera une plus value. L'investissement intelligent, c'est justement de ne pas prendre de risque (ou du moins de les limiter au maximum).



Et si ça ne marche pas ?



Je gère la prise de risque

7. L'immobilier, c'est trop tard !

Croyez vous que les investisseurs à succès actuels cachent une machine à remonter le temps dans leur garage ?

A toutes les époques et sur quasiment tous les sujets on a dit « c'était mieux avant ».

Même s'il était préférable d'investir dans l'immobilier il y a 15 ans, il faut faire avec ce que l'on a aujourd'hui.

Les règles sont les mêmes pour tout le monde, le marché est le même pour tous. A vous de jouer mieux que les autres ; et pour cela il faut apprendre les « petits trucs » qui font la différence entre un bon investissement et un mauvais.



Les bonnes affaires ne se trouvent pas partout et pas tout le temps, il faut donc avoir un plan d'action, une méthode de recherche, savoir où et comment chercher et surtout, quoi chercher. Il y a des vendeurs motivés, à vous d'être un acheteur motivé et intelligent.



L'immobilier, c'est trop tard !

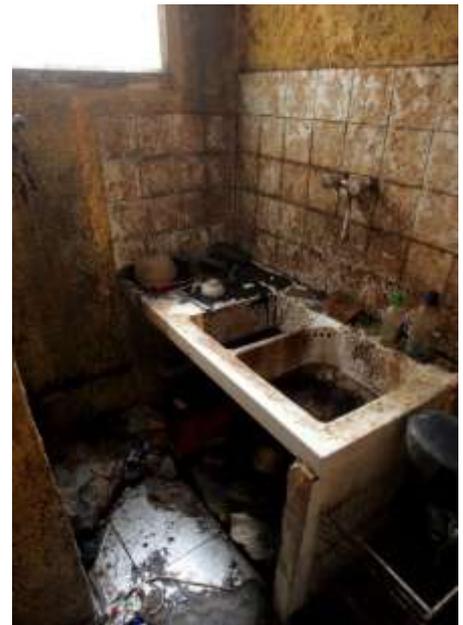


Je vis et j'agis avec mon époque

8. Les locataires, ils ne paient pas et ils dégradent tout.

Vous, vos parents, vos amis, vos collègues, ...
Ne connaissez vous pas de locataires ?
Vivent-ils tous dans des taudis avec des
huissiers derrière leur porte ?
Certes, cela peut arriver, mais ce n'est qu'un
faible pourcentage et une excuse de plus.

Vous devez contrôler la situation à chaque
étape de votre investissement ; ce qui signifie
que vous n'accepterez pas n'importe qui dans
votre logement.



Il y a tout d'abord le choix du locataire, sa situation, ses revenus et un ou plusieurs garants (pour un jeune couple concubin, chacun devra pouvoir assumer seul le paiement du loyer et apporter un garant par exemple), les bénéficiaires de la CAF sont également une bonne cible, la CAF payant la quasi-totalité du loyer, les risques sont limités ; il y a des assurances loyer impayé couvrant également les dégradations éventuelles, etc.

C'est ce que j'ai précédemment appelé les « filets de sécurité ». Il est de votre responsabilité de louer à un « bon » locataire.



Les locataires, ils ne paient pas et ils dégradent tout



Je sélectionne mes locataires

9. Les pros se gardent les bonnes affaires.

Il y a du vrai, à condition que vous estimiez faire partie des « pros ».

En effet, les agents immobiliers, notaires et chasseurs immobiliers ne sont pas les plus gros propriétaires fonciers de votre région ; leur métier est de vendre et non d'acheter tout ce qui leur passe entre les mains.



Ce que vous recherchez, c'est une bonne affaire. Lorsque l'une d'elles apparaît en annonce dans les journaux et sur le web, il est souvent trop tard, car celle-ci a déjà fait son chemin et de nombreuses personnes sont déjà au courant.

Le Web ne doit donc pas être votre seule outil de recherche, car vous arriverez souvent trop tard.

Vous devez avoir un contact privilégié et direct avec les agents immobiliers de votre secteur de recherche ; rendez leur visite régulièrement, téléphonez, montrez que vous êtes en recherche active. Leur métier est de vendre, donc s'ils ont en face d'eux un acheteur potentiel, ils le prennent en considération. Ils ne doivent pas vous voir comme un curieux qui a seulement envie de visiter des biens pour se faire plaisir.

Lorsque vous visitez un bien qui ne vous convient pas, soyez clair sur vos motifs de refus (potentiel, montant des travaux, situation, etc.), ainsi ils affineront leur sélection et ne vous verront pas comme un touriste.



Les pros se gardent les bonnes affaires



Je dois faire parti du réseau

10. L'Etat nous prend ce que l'on gagne.

Cela s'appelle les impôts, les taxes, les contributions ...

Dès que vous gagnez de l'argent, vous avez une imposition dessus et les investissements font également partie de ce système.

Plus vous gagnez d'argent, plus vous payez d'impôt. Donc soyez heureux d'en payer !

Si vous réalisez une opération dégagant une plus value de 50 000 € et que vous payez 30% d'impôt dessus, il vous restera 35 000€.

Si vous ne réalisez rien, vous garderez 100% de 0€.

Personnellement si les 35 000€ ne vous intéressent pas, je suis preneur.



Plutôt que de vous lamenter sur cette réalité, mieux vaut en prendre conscience et en tirer le meilleur parti.

L'Etat vous ponctionne en impôts, mais il y a également des mécanismes permettant d'en payer moins, et il faut vous en servir.

Lors d'un investissement immobilier, il va falloir dès vos premiers calculs prendre deux éléments en considération :

1. Quels impôts vais-je payer avec cette opération
2. Quelles déductions puis je appliquer avec cette opération

Avec ces éléments, vous calculerez le rendement réel de votre opération, appelé « rendement net net ».

Les impôts sont l'un des points de la règle du jeu. Apprenez la règle du jeu et vous aurez plus de chance de gagner.



L'Etat nous prend ce que l'on gagne



Je paye des impôts car je gagne de l'argent