

LES 5 ETAPES POUR

**RÉALISER SON
PREMIER
INVESTISSEMENT
LOCATIF**

**en tout sécurité et
sérénité**

VIRTUAL IMMO COACH



Pour commencer...

Ce e-book est pour toi si :

- Tu souhaites faire fructifier ton argent d'une manière sécurisée et sur le long-terme
- Tu veux constituer ton patrimoine
- Tu veux préparer ta retraite
- Tu t'intéresses à l'investissement immobilier et que tu n'as pas encore investi dans l'immobilier

Si tu te reconnais dans l'un de ces cas de figure, alors ce e-book est fait pour toi !

Avant d'aller plus loin !

Note bien que ce-book a pour objectif d'apporter des informations pour te guider étape par étape dans l'achat d'un bien immobilier à destination d'une location.

Ce e-book n'est pas fait pour toi, si tu n'es pas prête à remettre en question certaines croyances que tu as, et si tu n'es pas prête à changer, car sans changement, tu resteras au même endroit qu'aujourd'hui.

Les conseils que tu trouveras dans ce e-book s'adressent à tous, ils ne sont pas personnalisés !





Qui suis-je ?

VICTORIA BERTHONNEAU FALL

Formatrice et conseillère en investissement locatif depuis plus de 4 ans, j'ai accompagné des dizaines d'investisseurs dans leur projet. D'abord **chasseuse** pour une agence clés-en-main en investissements rentables, je mets aujourd'hui à disposition toute mon expertise pour rendre l'investissement locatif **accessible à toutes les femmes entrepreneures.**

Pourquoi les femmes entrepreneures ?

J'en fais partie, je connais leur quotidien, je sais que c'est compliqué de se faire accompagner avec notre **situation particulière** de dirigeante ou freelance et surtout, je souhaite aider le maximum de femmes à se rapprocher de l'indépendance financière.

Certifiée en PNL, je propose mon **expérience** de coach pour t'accompagner pas à pas, t'aider à lever tes blocages, et ainsi **réussir ton 1er investissement locatif sans stress.**



1. SOMMAIRE

LES 5 ETAPES POUR INVESTIR

Etape 1 : Définir son objectif d'investissement et sa stratégie

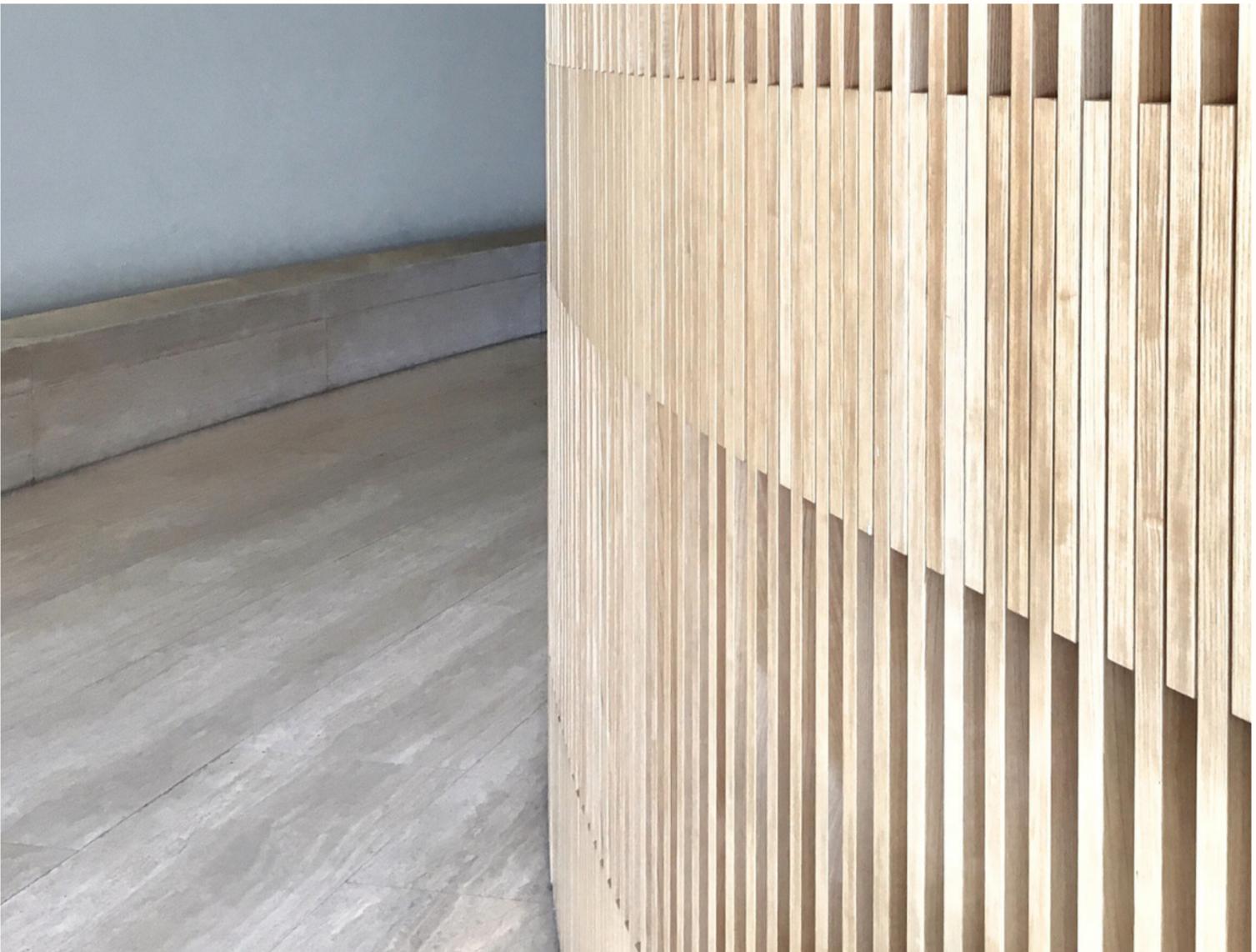
Etape 2 : Commencer ses recherches et faire des visites

Etape 3 : Signer le compromis et trouver un financement

Etape 4 : Faire des travaux

Etape 5 : Mettre en location

ETAPE 1 - Définir son objectif d'investissement (et sa stratégie)



Avant toute chose, il est primordial de savoir **pourquoi** tu souhaites investir dans l'immobilier. Voici quelques exemples de raisons :

- Se constituer un patrimoine
- Générer un complément de revenus
- Préparer sa retraite
- Anticiper la transmission et succession

Définir son objectif

Une fois que tu sais pourquoi tu veux investir, il faudra définir ton objectif plus précisément.

En fonction de ta ou tes raisons, tu pourras ainsi décider si tu souhaites :

- **Acquérir un bien patrimonial** : c'est un bien qui se situe dans des endroits prisés, comme les centres villes de grandes villes, qui sont beaux esthétiquement et prennent de la valeur avec le temps. Généralement ces biens génèrent un effort d'épargne.
- **Acquérir un bien qui s'auto-finance** : cela signifie que ce bien génère suffisamment de revenus pour couvrir toutes les charges.
- **Acquérir un bien qui génère du cash-flow** : tu souhaites que ce bien te fasse gagner de l'argent supplémentaire, il dégage ainsi un excédent positif, après avoir payé toutes les charges et impôts.

Définir sa stratégie

Maintenant que tu connais ton objectif, tu vas pouvoir définir plus clairement :

- **l'emplacement** de ton futur bien (grande ville, moyenne ville, petite ville, quartier...)
- le **type du bien** (maison, appartement, immeuble...)
- la **stratégie** que tu souhaites appliquer (location longue durée, location courte durée, colocation, division...)



Par exemple

Aline, 34 ans, entrepreneure dans le secteur de l'événementiel, souhaite investir dans l'immobilier pour se constituer un patrimoine, préparer sa retraite et avoir un bien qui s'auto-finance. Aline peut s'orienter vers des grandes villes ou moyennes, et y trouver un appartement qu'elle peut exploiter en location longue durée, ou même en colocation si la demande s'y prête. Elle choisira de s'orienter vers la ville la plus proche de chez elle pour commencer, puisqu'elle connaît bien cette zone et sera plus proche pour débiter en toute sérénité.



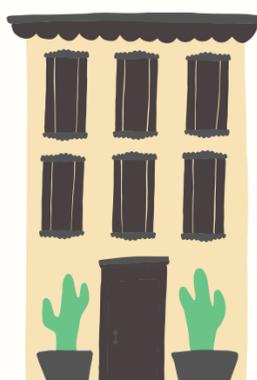
Quelques idées de stratégies



Location courte
durée (ex : Airbnb)



Colocation



Immeuble de
rapport



Avant de continuer...

*Pour bien définir ton objectif, tu devras absolument **vérifier ta capacité d'emprunt**, afin de connaître le montant que tu peux emprunter auprès d'une banque pour financer ton projet. Tu peux connaître ce budget en contactant ta banque ou bien en ta rapprocher d'un courtier. L'enveloppe qui te sera accordée déterminera le montant de ton projet total à financer (prix, frais de notaires, travaux et autres frais).*



Se préparer mentalement

Avant de se lancer, il faut également **se préparer mentalement**. Investir dans l'immobilier **n'est pas une chose facile**, surtout lorsqu'on débute. L'immobilier n'est pas de tout repos. C'est comme les montagnes russes : parfois tout va bien, et parfois, de mauvaises surprises te tombent dessus. Il faut être prête à tout encaisser.

Pour investir dans l'immobilier, il faut savoir mettre ses émotions de côté, **ne pas s'attacher au bien**.

La clé pour réussir ton investissement, c'est d'agir comme un chef d'entreprise, tu vas passer ton temps à **chercher des solutions aux problèmes** que tu rencontreras.

Et enfin, n'oublie pas que pour investir en toute sécurité, il faut **maîtriser les éléments de base en finance et fiscalité**.

A photograph of a city skyline at sunset, featuring several skyscrapers. The sky is a deep blue with a few clouds. A teal semi-transparent overlay covers the middle portion of the image, containing white text. The sun is low on the horizon, casting a golden glow on the buildings and the water in the foreground.

**"Un objectif est un
rêve avec une
échéance"**

NAPOLEON HILL

ETAPE 2 - Commencer ses recherches et faire des visites

Voilà ton **objectif clairement défini** ! Tu sais pourquoi tu investis, quel est ton budget, quel type d'investissement tu souhaites réaliser, tu connais l'emplacement du bien que tu souhaites acquérir, le type de bien ainsi que la stratégie que tu appliqueras. Maintenant que tout cela est clair, tu vas pouvoir **définir la zone de recherche**.

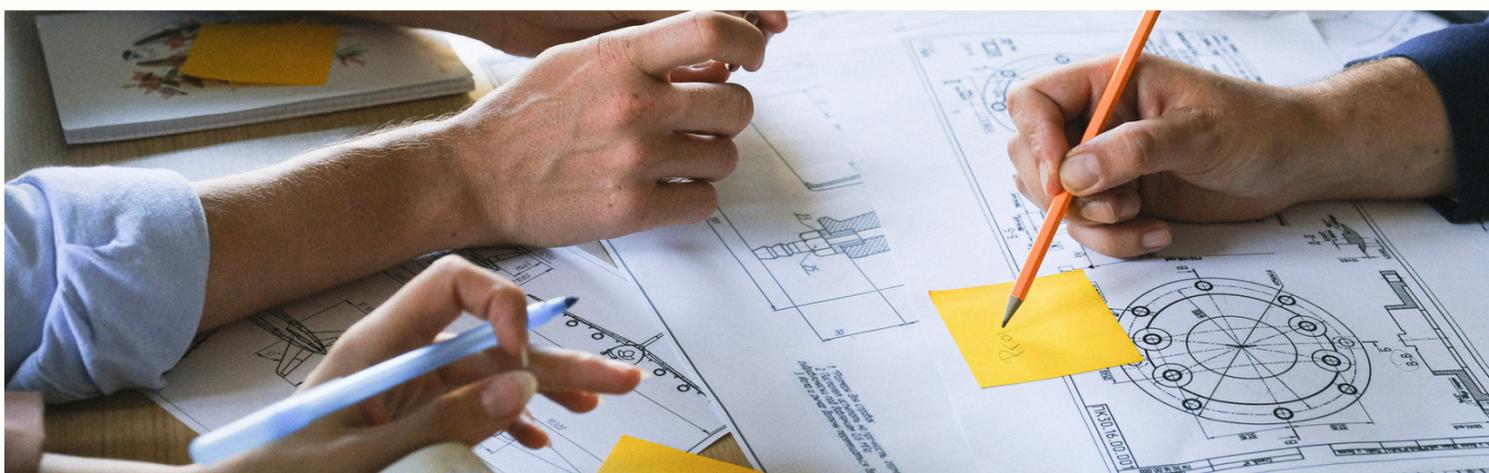


*Avant cela, il sera important de vérifier qu'il y a bien une **demande locative** dans le secteur visé, en réalisant une **étude de marché** et en vérifiant le **tensiomètre locatif de Locservice**.*

Optimiser

Ca y est, tu as lancé ta recherche !
Celle-ci peut prendre du **temps**, parfois plusieurs mois.

Pour trouver plus rapidement un bien, n'oublie pas que rien ne sert d'attendre de tomber sur la pépite : Tout est question **d'optimisation** et **d'agencement**. Un appartement F4 peut te paraître inintéressant au premier abord, car on se dit qu'il peut être loué à 1500€ pour une famille. Alors qu'en regardant de plus près, on peut imaginer un **réagencement** des pièces pour le transformer en F5. En l'optimisant ainsi, tu pourras proposer une colocation de 4 chambres générant 2000€ de loyer total. Il faut donc faire beaucoup de visites pour changer son regard et se créer ses propres opportunités !



Estimer les travaux

Avant de te rendre en visite, tu peux déjà commencer à **estimer** grossièrement les travaux. Pose-toi la question si le bien nécessite un rafraîchissement (peinture), une rénovation complète (peinture, sol, cuisine, salle de bain...) ou une rénovation lourde (tout est à refaire, y compris le changement de fenêtre et le gros œuvre).

En fonction du type de rénovation, vous saurez quelle fourchette appliquer :

- **Rafraîchissement** (400 à 600€/m²)
- **Rénovation complète** (600 à 850€/m²)
- **Rénovation lourde** (1300 à 1700€/m²)



Organiser des visites

Lors des visites, il sera important de poser beaucoup de questions afin de récolter le maximum d'informations. Des questions au sujet :

- du bien (les derniers travaux, le type de chauffage, l'électricité...)
- du vendeur (depuis quand il est propriétaire, depuis quand il vend ce bien, pour quelle(s) raison(s)...))
- de la copropriété (les travaux réalisés, votés ou discutés, s'il y a des impayés, le voisinage...)
- du quartier/de la ville (réalisations, projets et évolutions)

Ces informations te permettront de bien connaître tous les paramètres, d'anticiper plus précisément le budget travaux et de t'aider à négocier le prix du bien.





**"Toute imagination
est réalisable"**

HUGO VANBELLINGEN

ETAPE 3- Signer le compromis et trouver un financement

Ca y est ! Tu as trouvé le bien que tu cherchais !

Tu as même déjà fait une **offre**, que le vendeur a acceptée, bravo !

Maintenant, il est temps de **signer le compromis**. Cet avant-contrat t'engage à acheter le bien, et engage le vendeur à te le vendre. Ce dernier peut contenir un grand nombre de clauses qui peuvent te protéger.

Par exemple : la condition suspensive d'obtention de prêt, qui te permet de te rétracter si tu ne trouves pas de prêt bancaire selon les conditions définies dans le compromis.

La signature du compromis n'est pas définitive, tu as 10 jours pour changer d'avis (sauf cas particuliers).

Si cela est possible, il est recommandé d'**avoir ton propre notaire** pour défendre tes intérêts face au vendeur.

Négocier le prix et les conditions de la vente



Avant de te dire que tu as trouvé le bien idéal qui répond à tes attentes, dis-toi que tout peut se jouer lors des négociations. Il est possible bien évidemment de négocier le prix du bien, mais également les conditions de la vente ! Pour la négociation du prix, pense à bien relever tous les points faibles du bien, du vendeur et de l'environnement/copropriété... Ces éléments seront déterminants pour appuyer ta négociation. Et surtout, pense bien à vérifier le prix au m² du bien, en effet, si tu achètes un bien au-dessus du prix du marché, alors ton investissement perdra tout son intérêt.



Rechercher le financement

Une fois le compromis signé, et même avant, tu pourras commencer à **démarcher** les banques. Tu peux aussi consulter un **courtier** qui se chargera de démarcher les banques à ta place, il défendra ta situation et négociera les meilleures conditions pour ton prêt. Si tu souhaites démarcher toi-même les banques, il faudra se préparer. En effet, avant de rencontrer une banque, il faut s'assurer que ton **dossier bancaire** soit **complet** et bien organisé. Cela sera très apprécié par les banques. De plus, il faudra bien connaître le **processus bancaire**.



Les étapes de la recherche de financement

1

Accord de principe de la banque

Taux et conditions du prêt

2

Accord de la garantie bancaire

Caution ou hypothèque

3

Signature de la demande de prêt

4

Accord de l'assurance emprunteur

5

Edition des offres de prêt

C'est à cette étape que l'on considère que tu as trouvé ton prêt.

6

Retour des offres paraphées et signées

de 11 à 30 jours après leur réception.

Tu as accepté le prêt !



Présenter un bon dossier bancaire

Pour que ton dossier bancaire soit accepté, il faudra présenter des **comptes bancaires parfaits**, une bonne tenue de compte. C'est-à-dire :

- ne pas avoir de **découvert ni d'agios**
- réduire, voire rembourser intégralement les **crédits** en cours (surtout les crédits à la consommation)
- ne pas vivre **au-dessus de ses moyens**
- éviter les **jeux en ligne** et les investissements risqués (trading, paris sportifs)
- **épargner** régulièrement
- présenter un **apport** qui couvre au moins les frais annexes (notaires, frais bancaires...)



Négocier avec la banque

Pour réussir sa négociation, il faut **maîtriser les différentes notions** utilisées dans le milieu bancaire (comme le taux d'endettement, la caution, l'hypothèque...). Et bien évidemment, il faudra savoir de quoi tu parles lorsque tu présenteras ton dossier à la banque. Tu devras être en mesure d'**expliquer tes choix** (quel type de location...) et de connaître les **bases en fiscalité**.

Et enfin, pour réussir ta négociation avec la banque, il faudra **maîtriser les éléments négociables**, telles que le différé, les intérêts de remboursement anticipé (IRA), les frais de dossier, la durée, le taux... N'oublie pas, une bonne négociation est une négociation **WIN-WIN !**

**"Aucun arbre ne
croît en un jour,
aucun ne tombe au
1er coup de
hâche."**

JACOB CAT

ETAPE 4- Faire des travaux

Ca y est, tu as **trouvé ton prêt** et **signé l'acte authentique** chez le notaire ! Tu as donc officiellement **propriétaire**, bravo !

Avant de te lancer dans des travaux, tu as sûrement **peur**. C'est le cas de 90% des gens.



Faire des travaux

Mais avant cela, rappelle-toi **pourquoi** faire des travaux en tant que propriétaire-bailleresse :

- Dans certaines locations (notamment la location meublée), tu vas pouvoir **déduire les travaux fiscalement**, et ainsi baisser tes impôts !
- Les travaux permettent d'**augmenter la valeur du bien**, et ainsi lors de la revente de celui-ci de faire une **plus-value**.
- En tant que propriétaire-bailleresse, il est très important de pouvoir proposer un bien **propre** et **renové**, cela permet dans certains cas de proposer un **loyer plus élevé**, mais surtout **d'attirer les meilleurs profils** de locataires.
- De plus, tu vas te rendre compte que, comme tout est renové et neuf, alors tu auras **moins de problèmes à gérer au quotidien** (fuites...), les travaux te permettent donc d'améliorer la gestion locative au quotidien, et cela t'épargne beaucoup de **temps** et **d'énergie** !

Déléguer les travaux ?

Si tu es prête à faire des travaux, différents choix s'offrent à toi : tu peux les **faire toi-même** (ce que je ne recommande pas), tu peux **payer un artisan** et suivre les travaux, ou bien tu peux tout **déléguer** à un maître d'œuvre ou un architecte. En effet, tu peux tout déléguer (même le suivi des travaux), ainsi, tu ne te soucies pas du chantier, et un professionnel s'occupe de tout pour toi. Cette solution a un coût, il faut compter environ 10% supplémentaire, mais elle t'épargne du **temps**, du **stress** et des **erreurs** que tu pourrais commettre si tu ne connais pas le métier.



Déléguer les travaux ?

Si, au contraire, tu ne souhaites pas déléguer le suivi du chantier, tu peux l'assurer toi-même en préparant à l'avance un **planning de suivi travaux** avec toutes les tâches et les dates de leur réalisation. Ce planning devra être fait en **collaboration** avec tous les artisans qui travailleront sur le chantier. Ensuite, ton rôle sera de t'assurer que tout le monde fait bien son travail dans les temps, et comme tu l'attends. Pour cela, tu seras amené à faire des **visites** sur le chantier régulièrement. Il faudra prendre des photos, des vidéos, poser des questions, tester ce qui aura été fait...



Trouver un artisan



*Il est fortement conseillé d'entrer en contact avec des artisans, maîtres d'œuvre... **dès que tu as trouvé le bien.** Ainsi, tu peux déjà faire plusieurs devis pour **vérifier ton budget** travaux et surtout la faisabilité de ceux-ci. Cela te permet également **d'anticiper** et de **prévoir une date approximative** pour commencer le chantier. En effet, les bons artisans ont un planning chargé, il est donc important de prévoir à l'avance une date de début de chantier, pour ne pas se retrouver à attendre plusieurs mois que le chantier débute !*



An aerial night view of a city, likely New York City, with numerous buildings illuminated by lights. The image is overlaid with a semi-transparent teal color. The quote is centered in white, bold, sans-serif font.

**"Le plus difficile
est de se décider à
agir, le reste n'est
que de la
ténacité."**

AMELIA EARHART

ETAPE 5- Mettre en location

Et voilà, les **travaux** ont pris fin, ton bien est complètement **transformé** et **prêt à accueillir ses habitants !**

Tu vas enfin pouvoir le **mettre à louer**, selon la stratégie que tu as choisie d'appliquer.



Rechercher son locataire

Pour commencer, tu vas **créer une annonce** pour trouver un (des) locataire(s). L'annonce, c'est un peu comme la **publicité** de ton bien, c'est elle qui mettra en avant les atouts du bien, c'est grâce à elle que tu te **démarqueras** du marché et que tu **attireras** à toi de bons profils. Ainsi, l'élément primordial à maîtriser dans une annonce sera la **photo** ! Il faudra faire de belles photos, avec un grand angle, une belle luminosité, pour que ça **donne envie**. N'hésite pas à utiliser la plus belle photo en photo principale, pour faire l'effet "coup de cœur". Le **titre** choisi pour l'annonce devra impacter également, puisqu'après avoir vu la photo, on regarde généralement le titre de l'annonce et celui-ci doit pouvoir parler à tes futurs locataires.

Rechercher son locataire

Ensuite, une fois que tu as réussi à **attirer l'attention** de certains profils, il faudra donner envie et **détailler** le plus possible le bien dans la description de l'annonce, en précisant la localisation du bien, les points d'intérêts spécifiques... Tous ces éléments doivent être **orientés vers le profil recherché**. Si tu recherches des étudiants par exemple, parle-leur des grandes écoles, des transports à proximité... Et surtout, tu placeras l'annonce sur des sites adaptés à ce type de profil (ex : Leboncoin, Studapart...).



Choisir le locataire

Une fois ton annonce publiée, tu vas recevoir des réponses de personnes intéressées. Tu devras **trier les réponses** et **sélectionner** uniquement les **meilleurs profils**. Une fois ces meilleurs profils choisis, tu leur proposeras de t'envoyer leur **dossier complet** avant (ou pendant) la visite. Afin **d'optimiser** ton temps, tu pourras organiser les visites sur une journée, ou une soirée par exemple, en faisant des visites toutes les 30 minutes environ avec un candidat différent à chaque fois. Ce sera l'occasion de **réceptionner leur dossier** en main propre, de **vérifier leur profil** et **d'écouter ton intuition**, afin de savoir si le feeling passe et si tu le "sens" bien.

Après cette journée de visite, tu pourras **réétudier** les dossiers et **faire ton choix**. Ensuite, tu pourras proposer au meilleur profil de signer l'état des lieux et le bail, contre remise des clés.

Gérer ses locataires au quotidien



Pour faciliter la **gestion locative** au quotidien, il existe des outils tels que Rentila pour gérer les loyers, les quittances, les relances... Tu peux également t'organiser seule si tu le souhaites avec un fichier Excel par exemple.

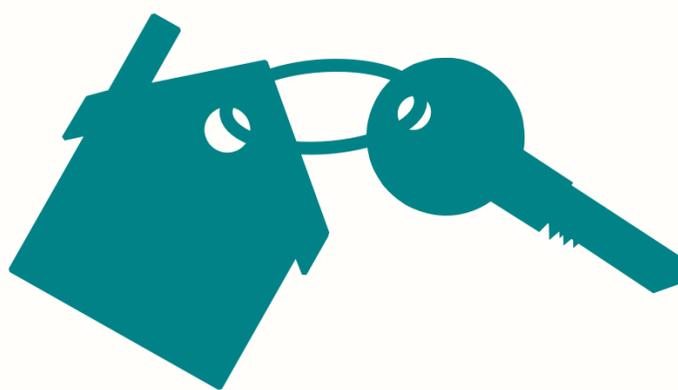
Et enfin, il est fortement conseillé de préparer des **manuels d'utilisation** (de la machine à laver par exemple) ou tout autre document qui pourraient t'aider à rendre **autonome** le locataire, afin qu'il ne t'appelle pas toutes les 5 minutes. Tu peux également te lancer à la recherche d'un **artisan de confiance**, qui est situé à proximité de ton bien, pour qu'il puisse se déplacer et agir en cas de besoin.

**Ca y est TU ES enfin propriétaire
bailleuse ! Félicitations !**



Rendez-vous le 10 septembre...

Pour aller plus loin dans
ton aventure immo et
obtenir toutes les clés
pour réussir ton 1er
investissement !



En attendant...

Suis-moi sur Instagram !



[INSTAGRAM](#)