

# L'INVESTISSEMENT LOCATIF RENTABLE DEPUIS L'ÉTRANGER

Par Mickael Zonta



Comment obtenir un rendement élevé allant de 5% à plus de 6.5% de rentabilité brute / an tous frais liés à l'opération inclus ?



# SOMMAIRE

- P3. ÉDITO
- P4. SOCIÉTÉ
- P5. LE MARCHÉ PARISIEN
- P7. L'ACHAT IMMOBILIER
- P9. LA RÉNOVATION
- P11. L'AMEUBLEMENT
- P12. LA MISE EN LOCATION
- P13. CONCLUSION



# « Faire 6,60% de rentabilité, c'est confortable en période de crise. »

Anthony R., client Investissement Locatif, voir le témoignage vidéo sur le site.

## Édito



Chers investisseurs,

Merci pour l'intérêt que vous portez à notre société. Si vous lisez cet ebook, c'est sans doute que vous avez déjà conscience que l'immobilier est un moyen fabuleux pour vous constituer ou de développer un patrimoine et créer des revenus passifs, donc des revenus qui ne sont pas tirés directement du travail. Mais l'immobilier c'est bien plus que ça. Nous nous attachons aux vieilles pierres. L'immobilier, c'est une histoire d'amour pour les Français et c'est pour notre équipe une véritable passion.

Notre activité de conseil en investissement locatif a commencé en 2011, par hasard. Enfin, un hasard mesuré. A cette période, je dirigeais une agence immobilière spécialisée dans la location meublée de petites surfaces à Paris. Des clients propriétaires et mêmes locataires me faisaient la demande suivante :

« Je voudrais investir dans l'immobilier, mais les prix sont élevés.  
Je voudrais faire une bonne affaire »

### Ça a été le DÉCLIC !

J'ai donc commencé à chercher « des bonnes affaires » pour un client. Un financier qui possédait déjà plusieurs biens immobiliers en province. Mes recherches ont abouti sur un appartement de 40m<sup>2</sup> pour lequel j'ai proposé une restructuration complète. Nous l'avons découpé en un studio de 15m<sup>2</sup> et un T2 de 25m<sup>2</sup>, avec l'objectif clair de **bénéficier d'une meilleure rentabilité.**

Par la suite le bouche-à-oreille a fait son effet. J'ai réalisé un nombre important d'opérations pour des clients français et étrangers sans avoir ni publicité, ni même de site internet.

En 2014, certains clients nous ont pressé de créer un site internet, afin de faire découvrir nos services à leurs amis. Nous avons lancé [www.investissement-locatif.com](http://www.investissement-locatif.com). Ce site a pour but de partager nos conseils et notre passion, et aussi pour vous faire découvrir notre expertise et les opérations que nous sommes capables de gérer de A à Z.

**Le succès a été immédiat. Aujourd'hui en 2020, nous sommes 120 professionnels au service de vos projets à Paris, en Région Parisienne ou à Lyon.**

## SOCIÉTÉ

Je m'appelle Mickael Zonta et je suis Président de la société 2M CONSEIL. Avant d'exercer cette activité, j'ai bénéficié d'une formation en finance à l'EDHEC Business School, et d'expériences au sein de grands groupes (Schneider Electric dans le département achat et la filiale Banque d'affaire du groupe Crédit Agricole, CA-CIB).

J'étais banquier d'affaires depuis deux ans quand j'ai décidé de quitter la banque pour créer ma première société dans l'investissement. Cette culture du sérieux et de l'excellence, c'est dans ma formation et dans ces grands groupes que je l'ai acquise, avant de me former à l'immobilier. Ma passion pour l'immobilier et mes connaissances financières m'ont permis de proposer des projets toujours plus rentables à mes clients.

Nous intervenons pour nos clients grâce à nos deux sociétés spécialisées :

**MRZ** qui s'occupe de la chasse du bien, de sa location, et vous propose des services de gestion locative qualitatifs.

**2M CONSEIL** qui assure l'aspect investissement locatif, conseil en travaux de rénovation, aménagement, ameublement et décoration.

Notre expertise du marché immobilier parisien est donc **complète**. C'est grâce à différentes compétences que nous sommes en mesure de gérer au mieux chaque étape de votre projet d'investissement locatif, pour que celui-ci soit un succès et que la **rentabilité soit élevée**.



Exemple d'une de nos réalisations à Paris, appartement T2 après rénovation

## LE MARCHÉ IMMOBILIER PARISIEN

Lorsque j'ai commencé à intervenir sur le marché en 2011, l'immobilier parisien était sinistré (NDLR : en 2011 le volume de transaction a été tellement faible que 3.000 agences ont fermé sur les 30.000 agences immobilières en France).

A l'étranger, ce n'était guère mieux, puisque les États Unis ont été touchés par la crise. Certains experts ont analysé le faible volume de transactions comme les prémices d'une forte baisse.

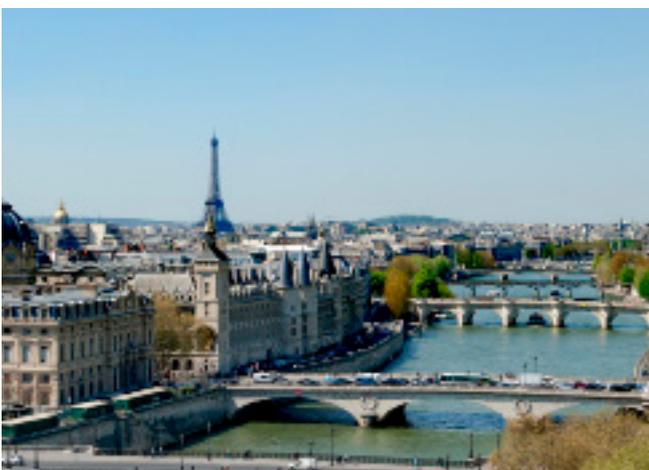
Nous sommes en 2020 à l'heure où j'écris cet ebook et le marché a repris en Espagne, aux États Unis, en Angleterre, en Allemagne (notamment à Berlin). Les chiffres ne cessent de croître depuis de nombreuses années, en s'accroissant particulièrement en 2018/2019.

En matière d'immobilier, Paris est un marché à part du reste de la France.

Ville la plus chère de France, la demande est soutenue du fait de son attractivité économique et touristique. Paris est présentée comme la plus belle ville du monde et fait rêver le monde entier. Un grand nombre d'étrangers fortunés aiment passer du temps dans notre capitale, et certains pensent que posséder un bien à Paris est chic et agréable. Comme posséder une belle voiture.

Si vous avez déjà habité dans des quartiers chics, vous savez que les appartements de l'immeuble ne sont pas toujours habités (dans certains quartiers, ce sont des immeubles entiers qui sont vides une grande partie de l'année). À mon arrivée dans la capitale, j'ai habité dans un immeuble chic du 16<sup>e</sup> arrondissement, au 28 rue des Sablons, à proximité immédiate de la place de Mexico. Mes voisins étaient discrets. Sur la petite copropriété que j'occupais, certains n'étaient là que quelques semaines par an. D'autres partageaient leur temps entre l'étranger, la Côte d'Azur et les stations de ski. C'est tout le problème de Paris et ce qui entraîne des prix élevés. En tant qu'investisseur, c'est aussi ce qui est intéressant puisque l'offre est contenue, ce qui vous permet d'avoir une **demande élevée et continue**.

La demande est soutenue, que ce soit pour de la location longue durée, en vide ou en meublé, ou de la location courte durée à destination des touristes. Pour savoir quel rendement est possible par quartier, découvrez sur notre site **la carte des réalisations à Paris**.



## LA LOCATION DE COURTE DURÉE

La location en courte durée est un choix intéressant pour le rendement locatif mais susceptible d'apporter des complications. Les rendements obtenus peuvent être très élevés. Elle doit être parfaitement maîtrisée pour être rentable et nécessite de porter une attention particulière aux points suivants :

- Elle est interdite par la Mairie de Paris, qui fait la chasse aux bailleurs de location courte durée. Plusieurs amendes importantes ont été données, et une cellule destinée à identifier, sur les sites de courte durée, dénonçant les bailleurs en faute a été montée en 2015.
- Elle est le plus souvent interdite par le règlement de copropriété, car les visiteurs sont susceptibles de causer des nuisances.
- Elle coûte cher en check in/check out, en frais de nettoyage et en frais de gestion si vous passez par une société spécialisée. Si vous le faites vous-même, cela vous prendra beaucoup de temps. Ceux qui connaissent savent que les visiteurs sont souvent en retard (retard d'avion ou de taxi). Au final, ce temps passé pourrait être mieux investi ailleurs.
- Les périodes de vacance locative font chuter la rentabilité du bien. C'est d'autant plus vrai qu'énormément de bailleurs se sont référencé sur AirBnB ces 2 dernières années, faisant chuter les prix.
- En courte durée, le changement fréquent de locataires use plus vite votre bien. Les locataires qui considèrent votre bien plus comme un hôtel ont tendance à moins faire attention.

## CONSEIL N°1

La rentabilité locative peut être très importante à condition de parfaitement maîtriser les différents paramètres et d'avoir une bonne connaissance du marché immobilier. Si vous vous lancez dans la location courte durée, faites bien vos calculs, surtout avec votre statut d'expatrié...



## LA LOCATION MEUBLÉE DE LONGUE DURÉE

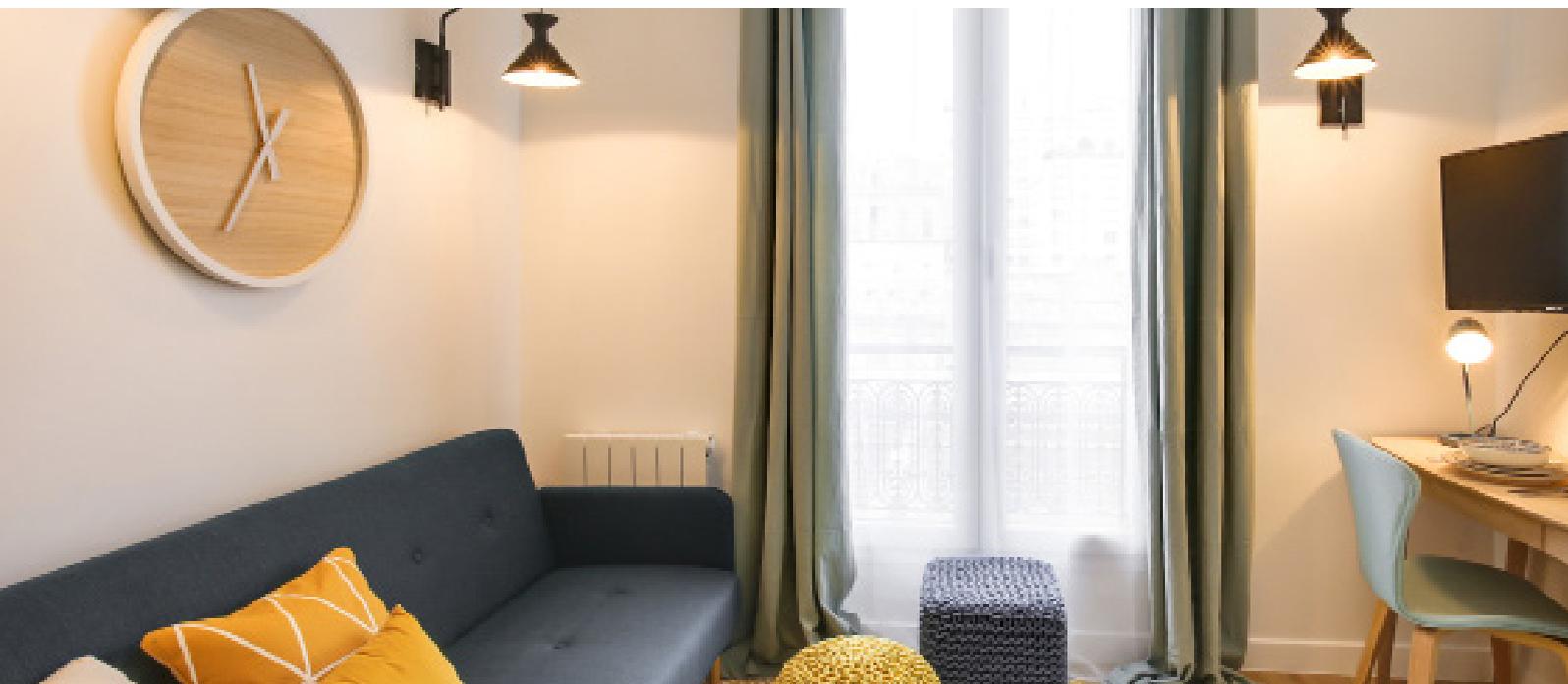
Avec la location classique – comprenez pour des périodes plus longues - vous aurez des locataires désireux de passer une ou plusieurs années dans votre bien. Nous conseillons à nos clients de s'orienter vers la **location meublée** plutôt que la location vide. Voici la liste des raisons qui nous font dire que la location meublée longue durée est souvent le meilleur compromis :

- Vous pouvez donner congé, donc récupérer votre bien chaque année en prévenant votre locataire 3 mois avant la date d'échéance du bail. Vous bénéficiez donc d'une plus grande flexibilité par rapport à la location d'un logement vide (possibilité de récupérer votre bien tous les 3 ans avec préavis 6 mois avant l'échéance des 3 ans). Ceci est un atout, et le sera encore plus en cas de problème avec un locataire malhonnête. Ce qui, en France, est la hantise de tout bailleur. Même si nos conseils vous permettront de choisir au mieux votre locataire.

- Le fait que le logement soit meublé entraîne une prime au loyer, vous pourrez donc louer plus cher. Vous pourrez également contourner l'encadrement des loyers, de manière légale en proposant un bien qui justifie un complément de loyer.

- Vous pouvez décorer le bien pour déclencher le coup de cœur.

- La fiscalité est plus avantageuse (régime micro-BIC et régime réel) et c'est encore plus vrai avec votre statut d'expatrié. Ainsi, si vous ne disposez pas de revenus en France et que vos revenus issus des locations meublées ne dépassent pas les 70.000 euros pour vos revenus acquis sur 2019. (nouveaux seuils micro BIC modifié par la loi de finance 2018). Vous ne serez par exemple imposé que qu'à 18,60% sur ces revenus (20% + CSG 17,20% d'impôts sur une base imposable de 50%). Vous pourrez également choisir le régime du LMNP réel. Cela vous permet d'amortir le bien, les travaux, les meubles et les honoraires grâce à la déclaration au réel, et ne pas payer d'impôt sur vos revenus locatifs pendant 10 ans environ. Nous reviendrons plus en détail sur l'imposition des revenus locatifs en location meublée. »





Pour toutes ces raisons, nous appréhendons l'investissement locatif sur de la location meublée longue durée. C'est donc sur cette base que nous calculons les rendements locatifs. Il nous arrive d'intervenir pour des clients qui souhaitent, in fine, louer le bien en location courte durée ou en location vide. Ou de clients qui souhaitent investir en location vide (majoritairement, car le régime meublé est incompatible avec la SCI). La logique reste la même.

## L'ACHAT IMMOBILIER

Une des premières questions que nos clients nous posent, lorsque nous leur présentons d'anciens projets réalisés, c'est « comment arrivez-vous à faire de si hautes rentabilités ? »

La réponse est simple :

**« Nous maîtrisons toute la chaîne de valeur. »**

Mais pour aller plus loin, sachez que nous ne sommes pas magiciens (malheureusement pour nous !). En maîtrisant la chaîne de valeur - à savoir, l'achat, l'optimisation du plan, la rénovation et location - nous pouvons aisément proposer pour nos projets l'angle le plus rentable et cela à chaque fois. La réunion de ces différentes expertises est rare. Nous avons la chance de disposer d'équipes spécialisées dans chaque domaine au sein de notre groupe.

Pour trouver des biens, nous intervenons en tant que chasseurs-immobilier. Cette chasse est peu accessible aux particuliers. Nos « concurrents de chasse » sont en général des marchands de biens, qui achètent pour eux même, rénovent puis revendent avec plus-value.

Ces personnes ont les mêmes sources que nous et à peu près les mêmes méthodes. Ventes aux enchères, successions, relationnel avec des agents immobiliers, suivi du marché jour après jour. Pas de miracle donc, mais un travail de chaque jour. Un réseau important et une connaissance pointue du marché nous permettent de dénicher les meilleures affaires. Ensuite, il s'agit d'avoir des techniques pour passer devant les autres professionnels acheteurs.

**Notre conseil :** la tentation est grande d'acheter un bien dont l'agent vous promettra qu'il s'agit d'une bonne affaire. N'oubliez jamais qu'un agent immobilier classique - qu'il travaille pour un grand réseau ou une petite agence - est là pour vendre. **Il représente le vendeur** qui lui a confié le mandat de vente. C'est justement l'inverse de notre approche de chasseur immobilier, puisque **nous vous représentons en tant qu'acheteur...**

Lors de votre visite soyez attentif au montant des charges, qui auront un impact direct sur votre rendement locatif net. Mais également à l'état de la copropriété, aux futurs travaux prévus, au côté sain du bâtiment afin d'éviter des travaux futurs qui risquent de compromettre le rendement de votre investissement. Ce sont autant d'éléments qui peuvent transformer ce qui semble une bonne affaire en bien immobilier à fuir absolument.

## CONSEIL N°2

Les vraies bonnes affaires sont rares, peu accessibles aux non professionnels et partent en quelques heures. Assurez - vous de votre financement pour être en mesure de réagir rapidement.

> [besoin d'aide pour le financement ?](#)

### LA SITUATION DU BIEN IMPACTE LE RENDEMENT

La première chose à comprendre, c'est que la situation du bien (quartier, ville) déterminera le rendement locatif. Ainsi si vous choisissez d'investir dans le 6ème arrondissement de Paris, le rendement locatif sera très faible. En cause le prix d'achat au mètre carré beaucoup plus élevé que le loyer standard.

Bien sûr, les loyers sont plus élevés dans le 6ème que dans le 18è. Mais l'écart du loyer n'est pas suffisant pour corriger l'écart d'acquisition.

Certains investisseurs choisissent quand même les quartiers les plus chics car ils privilégient la valeur patrimoniale du bien à son rendement locatif pur. C'est un choix personnel que vous aurez à faire. L'essentiel est de bien savoir ce que vous investisseur, vous attendez de ce projet.

Ainsi si vous avez un objectif plus financier, vous pourrez vous orienter vers des quartiers en devenir, plutôt populaires. Par exemple pour Paris les arrondissements du 18è, 19è et 20è. Ces arrondissements recèlent de quartiers qui se sont considérablement améliorés depuis une dizaine d'années.

Nous ne conseillons pas d'acheter dans les quartiers qui peuvent ne pas présenter toute la sécurité nécessaire (par exemple, nous évitons la Goutte d'Or dans le 18è, ou certains quartiers du 20è).

Pour savoir quel rendement est possible par quartier, découvrez sur notre site la carte des **rendements locatifs possibles par quartier**.



## CONSEIL N°3

Soyez réaliste dans vos objectifs de rendement locatif.  
En 2020, faire 4.5% de rentabilité brute au centre de Paris est excellent.  
Cette même rentabilité au fond du 20è est plus classique.

### L'ATTRACTIVITÉ DU BIEN

#### Les transports

Selon le type de clientèle que vous adressez, la problématique des transports est capitale. Vous louerez plus facilement à un étudiant ou à un jeune actif si le métro est à moins de 10 minutes à pied. Si vous visez une famille ou une clientèle de cadres, un parking à proximité ou une place de parking dans l'immeuble sera un plus. Renseignez-vous sur les transports en commun à proximité, ils constitueront un atout à mettre en avant dans la description lors de la location.

#### Les commerces

La vie de quartier, et notamment les commerces présents à proximité joueront également un rôle dans le choix du locataire. Aimeriez-vous louer un appartement à 20 minutes du magasin le plus proche ? Non bien sûr. Vos futurs locataires non plus ! Un supermarché à moins de 10 minutes à pied est un minimum. Tout magasin de qualité de type brasserie branchée, traiteur, caviste est un plus puisqu'il attirera une clientèle de qualité.

#### La rénovation

Les meilleures affaires sont le plus souvent des biens à rénover, avec beaucoup de travaux. Cela s'explique facilement. Les propriétaires veulent vendre rapidement, pour cause de divorce ou de succession. C'est souvent le cas quand un logement a été occupé par une personne âgée qui n'a pas réalisé de travaux depuis plus de 10 ans. Ils n'ont ni le temps ni l'envie de se lancer dans des travaux coûteux et préfèrent vendre en l'état, avec une décote importante. Les acheteurs qui visitent ne maîtrisent pas l'aspect rénovation, et sont (parfois à juste titre) effrayés par le montant des travaux.

C'est ce type de bien que nous choisissons le plus souvent pour nos clients.

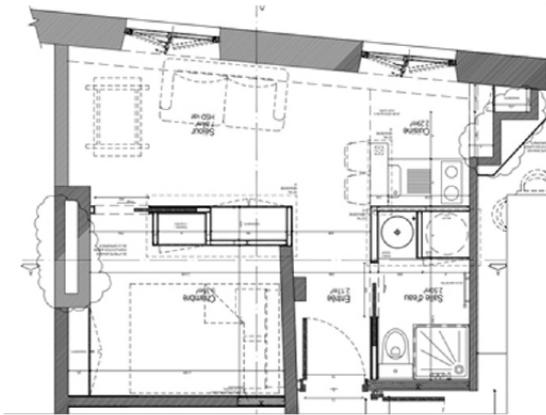
Le fait que le bien soit vieillot, sale, mal agencé et en mauvais état visuel n'est pas un problème pour un vrai investisseur... s'il est sain. Bien sûr, il faut avoir de l'expérience en travaux pour savoir dans quoi vous vous lancez, et ce qu'il est possible de faire en améliorant le plan existant.

Par exemple, il nous est arrivé récemment de refuser un bien à 5.000€/m<sup>2</sup> pourtant bien situé (proche de place de Clichy). La décote était très importante mais la structure même du plancher

présentait un état de dégradation important. Refaire complètement un plancher est toujours possible, mais le coût aurait gommé l'avantage du prix faible. Sans compter que dans ce type de cas le problème ne se limite en général pas à l'appartement, et peut s'étendre à tout l'immeuble.

Dans certains cas extrêmes, le prix peut être équivalent à votre achat en travaux sur les parties communes et la structure.

Pour un bien sain, nous intervenons d'abord pour redéfinir un plan optimisé.



## LE PLAN

Il s'agit d'avoir le coup d'œil pour imaginer, en fonction des murs qui sont porteurs et de ceux qui ne le sont pas, ce qu'il est possible de faire. C'est ainsi que nous choisissons de transformer un studio en T2, de diviser un appartement en 2 appartements, d'optimiser les espaces pour une colocation ou d'**améliorer le plan d'un studio**. Un T2 de 25M2 optimisé semblera plus grand qu'un autre appartement mal agencé de 35m2.

**Nos conseils :** soyez attentifs aux ouvertures (le nombre de fenêtres et leur position).

N'ayez pas peur de transformer une cuisine en chambre, de déplacer une salle d'eau ou des toilettes lorsque c'est nécessaire. Gardez quand même à l'esprit que ce type de changement a un coût important. Lorsque nous optimisons un espace, nous prenons en compte le gain potentiel et le coût pour chaque modification réalisée

## CONSEIL N°4

Un plan optimisé ne s'improvise pas. Votre entrepreneur aura besoin d'un plan d'architecte afin d'avoir les meilleurs résultats. Ne négligez pas cette étape, elle conditionne le futur de votre bien donc de son rendement locatif.

## LES TRAVAUX

Une fois le projet arrêté et le plan défini, il faut faire chiffrer à des entreprises de rénovations. C'est là que ça se corse...

Vous avez sûrement entendu dans votre entourage des personnes qui se sont lancées dans des travaux interminables, dont le résultat n'était pas au rendez-vous et plus coûteux que prévu. Choisir une entreprise de travaux sérieuse n'est pas simple, surtout depuis l'étranger.



**Notre conseil :** fiez-vous aux dernières réalisations. Choisissez une entreprise qui a de l'expérience, et fuyez à tout prix l'artisan qui fait d'habitude de petites réparations et qui casse les prix car il est attiré par le montant élevé du chantier. **La qualité a toujours un prix**, et la rénovation complète d'un appartement nécessite une équipe complète formée aux différents métiers (plomberie, électricité, menuiserie, maçonnerie...)

Ce qui peut sembler **une petite économie peut vous coûter très cher par la suite.**

## CONSEIL N°5

Il n'y a pas de mystère, le prix est bien souvent lié à la qualité. Choisissez une entreprise fiable avec des références, il en va de la rentabilité directe de votre appartement. Devoir refaire des travaux serait préjudiciable. Optez pour le bien fait tout de suite !

### L'AMEUBLEMENT



En matière d'ameublement, on constate 2 types d'erreurs : l'investisseur qui sous investit, et celui qui surinvestit.

Le premier se dit que l'achat et les travaux ont déjà coûté beaucoup. Peut-être qu'il n'a pas budgétisé correctement dans son cahier des charges initial, ou qu'il fait l'erreur de la petite économie. Dans les deux cas, il fait le choix de meubles bas de gamme. Ce qui est un très mauvais choix. D'abord parce que ça se voit, et que l'effet coup de cœur ne sera pas présent. Ensuite parce que les meubles bas de gamme vieillissent mal. Dans quel état seront-ils lors de la prochaine location ? Les remplacer coûtera de l'argent et les laisser obligera à baisser le loyer pour rester compétitif.

A l'inverse, nous avons rencontré des investisseurs qui font tout comme pour chez eux. N'oubliez pas que ça reste du locatif. Inutile, sauf si louez un grand appartement de luxe, et encore, de mettre du RocheBobois et du cristal Baccara...

## LA DÉCORATION AUSSI APPELÉE HOME STAGING



La décision d'un locataire de louer un appartement plutôt qu'un autre est souvent une question de ressenti. Et cela dépend parfois de peu de chose. Autant qu'ils choisissent votre appartement.

Encore une fois, nous sommes régulièrement en présence de deux types d'erreurs.

Le propriétaire qui ne met aucune décoration. Le bien est meublé « au minimum pour que ça rentre dans la catégorie meublée » en accord avec la liste légale... et ça se voit.

Pas de coup de cœur donc. Avec quelques accessoires de plus vous auriez pu avoir plus de demandes tout en bénéficiant d'un loyer plus élevé.

L'autre erreur est celle du propriétaire qui décore le bien comme pour y vivre. Trop chargé, trop personnalisé.

L'équilibre est difficile à trouver entre un bien pas assez décoré, et un bien trop décoré. Il faut rester neutre pour qu'un maximum de personnes apprécient et puissent se projeter. Laisser également un peu de place pour que le locataire apporte sa touche finale, en remplaçant par exemple le tableau neutre que vous avez mis par le sien. Découvrez sur notre site dans nos réalisations des exemples d'investissements locatifs réussis et donc de décoration coup de cœur. Tous ces biens ont été loués sans aucune vacance locative, sur la tranche haute du marché.



## CONSEIL N°6

La décoration déclenche l'intention d'appel. Puis le coup de cœur lors de la visite.  
Faites une bonne première impression !

### LA MISE EN LOCATION

La mise en location est un art en soi. Trouver le bon locataire, celui qui prendra soin de votre logement, paiera son loyer en temps et en heure et sera respectueux du voisinage.

Mais si... ça existe !

Sachez qu'un appartement en très bon état et bien entretenu attirera, en général, des locataires soigneux.

**« Vous n'aurez jamais une deuxième chance de faire une bonne première impression. »**

*David Swanson*

1 – Louer au bon prix. Sur la tranche haute certes, mais parce que le bien le justifie. Les bons locataires acceptent de payer une prime pour un appartement parfaitement optimisé, bien décoré et entretenu. Par contre, ils n'acceptent pas de payer plus que le prix marché pour ce type de biens. Pourquoi ? Parce que les meilleurs dossiers ont le choix. En louant hors marché, vous vous exposez donc à des dossiers « pas propres » et un jour ou l'autre vous vous retrouverez dans une situation désagréable...

2- Demander les bons documents. Une personne sans revenus ou avec des revenus très faible n'est pas forcément un mauvais candidat... s'il est étudiant par exemple. S'il a des garants. Essayez de comprendre la logique du dossier, ce que nous appelons « la petite histoire ». Soyez certains que le garant aura les moyens de payer le loyer de la personne qu'il garantit en cas de défaut. Calculer par exemple son salaire diminué de son loyer personnel, et son « reste à vivre ».

3- Assurez-vous d'être en accord avec les dernières lois en vigueur, et d'utiliser des modèles de baux professionnels, pour être protégé en cas de conflit.

4- Faites un état des lieux détaillé des meubles, et de chaque pièce. Nous réalisons par exemple des états des lieux avec photos, pratique en cas de contestation.

## ET APRÈS ?

Félicitations ! Votre bien est loué et vous commencez à toucher des revenus locatifs. Si vous avez suivi toutes les étapes pour en arriver là, vous avez la satisfaction d'avoir un investissement locatif rentable. Selon le financement, vous vous enrichissez donc tous les mois, soit en remboursement de crédit, soit en revenus immédiats.

En revanche, si vous êtes expatrié, ce type de gestion est souvent impossible. Je vous invite dans ce cas à vous rapprocher de professionnels compétents que ce soit sur la partie recherche d'appartements, plans, rénovation, ameublement ou encore location. Sachez que les petites erreurs tout au long du projet peuvent coûter cher, je vous invite à être très attentif notamment au choix du quartier, aux caractéristiques de l'immeuble ou encore au choix de l'entreprise pour les travaux.



## CONCLUSION

**Vous avez toutes les cartes en main** pour réussir votre futur investissement locatif.

De nombreux investisseurs immobiliers font le choix de gérer eux même le projet de A à Z, soit parce qu'ils ont du temps et que c'est leur passion, soit parce qu'ils veulent réaliser des économies. Si c'est votre passion, et si vous êtes disponibles à 100% pour ce projet, je vous encourage à passer du temps à lire ce guide ainsi que nos conseils. Et je vous souhaite une belle réussite.

En revanche si vous êtes expatrié, ce type de gestion est souvent impossible. Je vous invite à vous rapprocher de professionnels compétents que ce soit sur la partie recherche d'appartements, plan, rénovation, ameublement ou encore location. Sachez que les petites erreurs tout au long du projet peuvent coûter cher, je vous invite à être très attentif notamment au choix du quartier, aux caractéristiques de l'immeuble ou encore au choix de l'entreprise pour les travaux.

Pour ce qui concerne notre méthode, les différentes étapes suivent une simple logique : acheter le moins cher possible, et proposer une prestation haut de gamme pour louer logiquement sur la moyenne supérieure du marché. C'est cette différence entre les deux qui vous permet d'obtenir un rendement locatif élevé.

Dans ce rapport, nous avons souhaité vous donner des conseils concrets pour comprendre la logique d'une opération réussie. Certains de nos secrets pour vous permettre d'obtenir des rendements élevés. N'oubliez pas que rien ne remplace l'action.

Si vous souhaitez être accompagné dans ces étapes pour être sûrs que chacune d'elle sera maîtrisée au mieux, contactez-nous. Nous pourrions vous renseigner sur la faisabilité du projet et vous présenter nos méthodes de travail. Nous adorons rencontrer des investisseurs expatriés.

A bientôt pour de belles opérations immobilières.

**Mickael Zonta**

**Président 2M CONSEIL**

contact@investissement-locatif.com

www.investissement-locatif.com

+33 (0)1 84 17 67 60

## CONSEIL N°7

« Acheter de l'immobilier n'est pas seulement le meilleur moyen, le moyen le plus rapide, le moyen le plus sûr, mais également la seule façon de devenir riche. »

*Marshall Field*

