

*Trouver et acquérir
la bonne affaire
avant tout le **monde** !*

*Découvrez les 10 stratégies
à mettre en place*



**Business
Challenge**
www.businesschallenge.fr

L'immobilier n'aura jamais été aussi simple

« A votre tour, écrivez votre histoire et battez-vous pour réaliser vos rêves.

C'est parti... ! »



Commençons tout d'abord par une citation afin d'adopter la bonne philosophie et le bon état d'esprit... !

« Réaliser un projet, ce n'est pas se demander si j'ai les capacités intellectuelles ou physiques pour pouvoir le faire, c'est agir et persévérer. »

- Goulwenn TRISTANT

**Business
Challenge**
www.businesschallenge.fr

La passion d'échanger ensemble pour réussir

Mentions légales

Ce guide vous est gracieusement offert par le blog www.businesschallenge.fr

Vous pouvez librement l'imprimer, le prêter, l'offrir ou le faire suivre à une personne souhaitant investir dans l'immobilier mais en aucun cas, vous n'avez le droit de le vendre.

« **Trouver et acquérir la bonne affaire avant tout le monde** » est un guide gratuit et qui doit le rester.

Si vous souhaitez mettre ce document en téléchargement sur votre propre site internet, il vous faudra pointer un lien vers la source : <http://businesschallenge.fr>

Merci de n'effectuer aucune modification de l'original. Le contenu du présent document reste la propriété de son auteur et il est interdit d'en reprendre tout ou partie sans son autorisation écrite.

Les exemples et stratégies décrits dans cet ouvrage ne peuvent être considérés comme des modèles absolus et reproductibles à l'identique. Ils ne servent que d'illustration aux propos de l'auteur, et ne peuvent en aucun cas être considérés comme de quelconques incitations, recommandations, sollicitations, prévisions, conseils d'achats ou de vente de produits immobiliers ou spéculatifs.

Copyright © Business Challenge ---

Tous droits réservés --- Goulwenn TRISTANT



La passion d'échanger ensemble pour réussir

SOMMAIRE



Mentions légales	3
Sommaire	4
Introduction	5
• <u>Première phase</u>	7
1/ Calculer votre capacité d'emprunt	8
2/ Se former en immobilier	10
3/ Identifier votre futur bien	12
• <u>Seconde phase</u>	15
4/ La magie des applications téléphoniques	16
5/ L'incontournable site Leboncoin.....	21
6/ Internet.....	24
7/ Les agences immobilières	26
8/ Les ventes aux enchères.	34
• <u>Troisième phase</u>	43
9/ Ne pas être fainéant	45
10/ Savoir prendre une décision rapidement	49
Conclusion	52
A propos de l'auteur.....	54
Envie d'approfondir vos connaissances	56

INTRODUCTION

Trouver la bonne affaire avant tout le monde, trouver la bonne affaire à un prix défiant toute concurrence pour réaliser l'achat du siècle, tout le monde en a rêvé. Mais encore faut-il savoir comment s'y prendre pour trouver CETTE bonne affaire !

Beaucoup trop de gens se prennent encore à rêver de trouver cette perle rare, mais par manque de confiance ou de connaissances, remettent sans cesse ce projet immobilier à plus tard, car cela représente l'achat de leur vie et cet engagement leur fait peur.

Mais vous, futur acquéreur, futur investisseur, savez-vous réellement comment il faut s'y prendre ? D'une part, pour passer à l'action et, d'autre part, pour trouver LA bonne affaire avant tout le monde ?



Cet ouvrage est destiné à vous rassurer, à vous motiver et à vous donner les bonnes méthodes pour vous lancer dans l'achat d'un bien immobilier et surtout, j'ai envie de vous faire partager les clés de mes connaissances et réussites, pour qu'à votre tour, vous puissiez dénicher le bien de vos rêves et aux meilleurs prix, avant tout le monde !

**Business
Challenge**
www.businesschallenge.fr

La passion d'échanger ensemble pour réussir

Vous êtes prêts ? On va commencer...

Cette formation va se dérouler en 10 points, représentant 10 étapes à suivre pour trouver LA perle rare.

Elle se déclinera en 3 phases :

- **1^{er} phase : Poser des fondations solides avant d'investir**
- **2^{ème} phase : Savoir comment trouver une bonne affaire**
- **3^{ème} phase : Les clés de la réussite pour passer à l'action**



La passion d'échanger ensemble pour réussir

Première phase

Poser les fondations

Avoir un projet, un rêve, c'est bien beau, mais encore faut-il savoir comment le mettre en place et par où commencer !

Cette première phase va vous permettre de vous guider, de vous orienter pour identifier au mieux le chemin que devrez prendre par la suite, pour réaliser votre projet.



Dans cette première phase, nous allons aborder ensemble trois points cruciaux pour le bon démarrage de votre futur business.

Trois points qu'il ne faudra en aucun cas négliger et qui consisteront, dans un premier temps, à identifier l'enveloppe financière que vous aurez en votre possession pour votre future acquisition, puis dans un second temps, il faudra vous former à l'immobilier et, en dernier lieu, être capable d'identifier votre futur bien.

Vous êtes prêt, on va commencer à mettre ensemble votre futur projet sur pied.

Ne perdons plus de temps...!

C'est parti...



La passion d'échanger ensemble pour réussir

1/ Calculer votre capacité d'emprunt

Vouloir acquérir sa résidence principale ou un bien pour en faire de l'investissement immobilier, vous amènera la plupart du temps à contracter un prêt dans un organisme bancaire pour le financer.

Comme intitulé dans cette formation, le but de cette opération finale sera de dénicher LA perle rare ! Pour cela il ne faudra rien laisser au hasard et maîtriser tous les paramètres de votre projet.

Cela commencera par cette première étape, qui consistera à connaître l'enveloppe financière dont vous disposerez. Pour le savoir, rien de plus simple, il faudra tout simplement prendre rendez-vous avec le conseiller financier de votre banque.



Mais pas seulement ! Des organismes bancaires, il en existe à notre époque des dizaines, voire beaucoup plus. Ne négligez surtout pas de mettre votre banque en concurrence avec d'autres, pour en tirer la plus grosse enveloppe possible ou les meilleures conditions de remboursement pour tout simplement avoir une chance de financer votre projet ! Oui c'est du travail, oui ce n'est pas la tâche la plus intéressante, mais c'est celle qui vous permettra de passer aux prochaines étapes pour réaliser votre objectif.

Maintenant que vous avez connaissance de l'enveloppe financière dont vous allez pouvoir disposer pour votre future acquisition et surtout pour vos recherches, vous allez pouvoir passer à la seconde étape qui va vous permettre d'identifier plus précisément le bien que vous serez en droit d'acquérir et surtout de commencer à vous projeter dans votre future vie. De commencer tout simplement à rêver.

Pour résumer ce premier point, **CALCULEZ** votre capacité d'emprunt !

« Alors pour éviter de procrastiner, prenez dès maintenant votre agenda et votre téléphone et prenez rendez-vous avec 10 organismes bancaires. Un premier rendez-vous pour exposer votre projet et calculer votre capacité d'emprunt prend maximum 45 minutes, on va dire une heure avec l'éventuel retard du conseiller. Faites en sorte de planifier tous les rendez-vous sur une semaine pour ne pas consacrer trop de temps à cette tâche.

Un entretien avec un conseiller financier est gratuit et comme pour cette pièce de théâtre, il ne sera pas possible de la maîtriser dans sa totalité lors de votre premier rendez-vous. Prendre un maximum de rendez-vous, au-delà de vouloir avoir les meilleurs propositions ou de mettre un maximum de chances pour l'acquisition de votre bien, vous permettra d'orienter votre choix vers les meilleures conditions de remboursement possibles et surtout vous familiarisera avec le langage des banques.

Alors on arrête de rechigner à ces tâches ingrates et on y va... ! »

2/ Se former en immobilier

Ça y est, vous connaissez à présent l'enveloppe financière dont vous disposerez pour votre future acquisition.

Maintenant, il va falloir **vous renseigner, vous former** sur l'immobilier. Que vous soyez novice dans le domaine ou un investisseur confirmé, votre orientation d'achat peut véritablement changer selon la direction que vous aurez choisie en fonction du panel d'investissement que vous offre l'immobilier.

De la résidence principale en passant par de l'investissement immobilier, à de la location vide ou en meublé, saisonnière ou étudiante, en investissant dans un studio ou dans une maison ou en passant par l'achat d'un immeuble, en faisant de la découpe d'appartement ou encore de l'achat-revente en passant par les ventes aux enchères ou non, les solutions qui s'offriront à vous seront multiples et surtout bien différentes.



Il vous faudra également savoir ce que vous êtes capable ou non de faire selon votre situation personnelle et les compétences que vous avez dans le domaine de l'immobilier et du bricolage.



La passion d'échanger ensemble pour réussir

Il va vraiment falloir vous renseigner et approfondir toutes les pistes pour savoir avec précision quelle orientation vous allez donner à votre achat pour que celui-ci soit un achat réussi !

Maintenant que vous avez étudié les différentes directions que vous pouvez donner à votre investissement immobilier et que vous connaissez précisément la somme d'argent qui vous sera allouée pour votre futur projet, il ne vous reste plus qu'à identifier le bien que vous voulez acquérir.

Pour cela passons à la troisième et dernière étape de cette première phase avant que je puisse vous donner les clés pour pouvoir dénicher la bonne affaire avant tout le monde !

Pour résumer ce deuxième point, **FORMEZ-VOUS** en immobilier !

« Comme pour le premier point, organisez-vous pour continuer de vous former à l'immobilier. Pour cela, identifiez et répertoriez tous les sites ou autres blogs spécialisés sur l'investissement immobilier et assistez aux formations ou autres séminaires qui pourraient vous débloquer de vos interrogations ou mieux, vous faire gagner de l'argent ou plusieurs années d'investissements. Et surtout échangez autour de vous sur votre futur projet. N'oubliez pas de confirmer les avis des uns et des autres sur votre projet avec des personnes qui sont du milieu de l'investissement immobilier.

Un autre point important dans votre formation sera d'apprendre à vous dégager du temps pour vous mettre à lire des livres sur le sujet. Une excellente occupation pour continuer d'avancer et de grandir, et pour adopter le bon état d'esprit. »

3/ Identifier votre futur bien

Selon l'enveloppe dont vous disposez, selon l'âge que vous avez, selon votre situation personnelle, votre choix de logement et de superficie ne sera pas la même. Que vous rêviez d'une résidence principale ou d'un bien dédié à de l'investissement locatif, il va falloir maintenant identifier précisément l'acquisition que vous voulez faire. Le fait de vous être penché sur les points précédents et d'avoir suffisamment travaillé sur cette première phase va vous permettre d'identifier avec précision les biens que vous aller pouvoir visiter avec la certitude de vous dire, « *oui je peux acheter celui-ci* » ou « *oui c'est ce type de bien que je veux* ». Vous allez pouvoir vous projeter sur cet achat sans crainte d'un refus de votre banque.



Autre stratégie, qu'il ne faudra pas négliger pour véritablement connaître le bien que vous voulez acquérir : faire un maximum de visites, j'ai bien dit **faire un maximum de visites**. Il vous faudra répéter cette pièce de théâtre qui sera jouée par deux acteurs : l'agent immobilier et vous-même.

De toutes ces visites, vous apprendrez réellement à identifier le bien qui sera fait pour vous ou pour votre projet de location. Vous apprendrez à identifier avec plus de précision ce qui vous conviendra et aussi les critères sur lesquels vous ne serez pas prêts à faire de concession. Car entre vos critères de départ et vos critères possibles, il y aura malheureusement souvent des sacrifices à faire par rapport au budget initial. Donc, faire un maximum de visites sera déterminant afin de faire le bon choix pour votre petite famille ou en vue d'un achat destiné à de la location.

Un maximum de visites sera gage d'un maximum de connaissances !
Pour résumer ce troisième point : faites un **MAXIMUM** de visites !!!

*« Vous avez à présent identifié votre futur bien ou presque. Cependant, vous n'avez pas encore l'expérience du terrain qui vous permettra d'une part de pouvoir peaufiner votre recherche et d'autre part de faire connaissance avec les futurs pièges à éviter lors d'une visite. Pour cela faites un maximum de visites. Bloquez-vous quelques journées et planifiez-en un maximum dans le secteur où vous désirez investir et à proximité de chez vous pour simplifier votre apprentissage. J'entends par un maximum de visites, au moins 10 visites. C'est gratuit, donc prenez ça comme une formation gratuite ! Ce ne sera pas du temps perdu. En plus d'y apprendre la pièce de théâtre, vous y apprendrez des connaissances de l'agent immobilier, à condition bien sûr d'être curieux ! Pour cela préparez une liste avec un MAXIMUM de questions.
A vous de jouer ! »*

Maintenant que nous avons posé les fondations et vu ensemble les fondamentaux pour vous lancer dans l'investissement immobilier, nous allons pouvoir rentrer dans le vif du sujet concernant la recherche de votre future acquisition. Je vais vous dévoiler à présent 5 stratégies à mettre en place. Elles consisteront à savoir utiliser deux modèles d'intelligence : **Internet et notre cerveau.**



La passion d'échanger ensemble pour réussir

Seconde phase

Savoir trouver le bien

Nous venons d'en terminer avec la première phase, qui nous a permis de poser les fondations afin d'identifier ensemble quelle direction donner à votre futur acquisition immobilière.

Dans cette seconde phase, nous allons voir ensemble quelles techniques utiliser et quelles astuces mettre en place pour être le premier à visiter un bien et surtout comment l'acquérir à moindre coût grâce à votre réactivité.

Pour ce chapitre, nous allons faire appel à l'un des outils les plus puissants du XXI^{ème} siècle : Internet !



Mais pas seulement. Je vais également faire appel à un autre outil tout aussi puissant qu'internet : votre cerveau, pour faire appel à votre logique et aux astuces qu'il faudra mettre en place en parallèle de vos recherches sur internet.

Vous êtes prêt pour cette deuxième partie ? Alors en avant... !

Allons dénicher cette bonne affaire !

4/ La magie des applications téléphoniques

L'apparition des smartphones aura été une véritable révolution, non pas seulement pour la téléphonie mais aussi pour les diverses applications que l'on peut avoir à notre disposition. L'une d'entre elles a retenu mon attention : l'application Se Loger !

Qui ne connaît pas le site regroupant toutes les annonces immobilières des professionnels de l'immobilier ? Qui n'a jamais recherché un bien via cette application ? Tout futur acquéreur est déjà passé au moins une fois par ce site. Mais qui d'entre vous sait réellement se servir et mettre à profit toutes les subtilités de cette application ? En fait, je m'aperçois dans mon quotidien que les gens qui recherchent un bien immobilier oublient souvent de travailler avec cet outil et quand bien même ils pensent à s'en servir, ce n'est souvent pas de la meilleure des façons pour optimiser convenablement ce qu'elle propose.



Optimiser vos recherches sur le site Se Loger, commence par y aller plusieurs fois par jour.

Vous avez sûrement déjà un secteur géographique de prédilection, un secteur où vous connaissez déjà l'offre en immobilier.

- La première étape consistera alors à rentrer dans l'application tous les critères de recherches que vous voulez :
 - Le lieu
 - Le type de bien
 - Votre budget
 - La surface
 - Le nombre de pièces
 - Le nombre de chambres
 - Et éventuellement les autres critères

Ensuite, pensez à enregistrer vos recherches pour être prévenu par des alertes des nouveaux biens qui seront mis à la vente. Il faudra par la suite être réactif aux nouvelles alertes pour être le premier à visiter le bien afin de déposer une option pour un futur compromis de vente.

- La seconde étape, consistera à élargir vos recherches dans les départements ou régions voisines pour vous rendre compte s'il n'y a pas de meilleures opportunités ailleurs. Vous y apprendrez également le coût de l'immobilier dans votre région. Pensez aussi, concernant votre prix, à mettre une fourchette au dessus de votre prix maximum. Il faut penser à une éventuelle négociation où vous pourriez voir le prix baisser de 5 000, 10 000, 20 000 euros, voire davantage ! Dans ce cas, vous pourriez revoir vos critères à la hausse ou tout simplement opter pour la possibilité de rembourser votre prêt avec de plus petites mensualités ou tout simplement raccourcir la durée de celui-ci.

- La troisième étape, consistera à élargir cette fois-ci vos recherches dans toute la France en rentrant les départements (01, 02, 03, 04, 05, 06... jusqu'au département 95).

Avec cette astuce, vous aurez la possibilité de connaître le prix de l'immobilier dans toute la France par rapport aux critères que vous aurez sélectionnés !

C'est ainsi que je me suis aperçu que l'immobilier était plus accessible sur Béziers et Perpignan et surtout que je pouvais m'y acheter un immeuble pour le prix d'un studio en région parisienne ! Cette astuce m'a permis de gagner en rentabilité. Je suis passé de rentabilités à 8% brut pour mes biens en région parisienne à des rentabilités à plus de 12 % brut en province.

- La quatrième étape consistera à vous amuser avec cette application et de sélectionner des biens auxquels vous n'auriez même pas pensé !

Amusez-vous avec cette application et rentrez vos critères de recherches à l'infini, c'est gratuit. Laissez-vous rêver en recherchant des biens que vous n'auriez pas osé demander dans une agence immobilière. Cela vous permettra de continuer à élargir vos connaissances dans le domaine de l'immobilier et surtout de laisser libre cours à vos rêves. Et qui sait ? Atteindre un objectif commence toujours par un rêve !

N'hésitez pas à utiliser cette application, encore une fois c'est gratuit et cela vous motivera à voir plus grand et à aller chercher des objectifs auxquels vous n'auriez pas osé penser !



La passion d'échanger ensemble pour réussir

À mes débuts en investissement, je m'étais focalisé uniquement sur des petites surfaces et plus particulièrement des studios. Par la suite en jouant avec cette application, j'ai appris à connaître le prix de l'immobilier dans une grande partie de la France et, mieux, je me suis aperçu que je pouvais devenir propriétaire d'immeubles en province, pour le prix d'un studio en région parisienne. De là, j'ai revu toute ma stratégie d'investissement en immobilier et je me suis pris à rêver d'un patrimoine encore plus conséquent. Effectivement, moi qui avais mis 5 ans pour acquérir 14 appartements, cette fois-ci avec cette nouvelle vision de l'immobilier, j'ai pu réussir à investir dans 4 immeubles représentant 14 appartements en tout juste 5 mois ! J'ai reproduit à l'identique mes 5 première années d'investissement en seulement quelques mois !

La magie de cette application m'a tout simplement permis de rêver et de me projeter vers d'autres objectifs d'investissement.

C'est pour cela que je tiens à insister sur cette application, qui est un excellent outil pour rechercher un bien, autant en location que pour l'accès à la propriété, ou simplement pour se renseigner et apprendre à connaître le prix de l'immobilier.

Amusez-vous avec cette application et « retournez-là » dans tout les sens !

Autre fonction incontournable que propose cette application, l'onglet « Biens vendus ». Vous recherchez un bien à acheter ou vous voulez vendre un bien ? Renseignez-vous à quel prix se sont vendus les derniers biens dans votre secteur. Cela vous évitera de vous enflammer avec une future vente peu judicieuse et de perdre un temps fou, et cela vous permettra de ne pas vous faire escroquer lors de votre achat.



La passion d'échanger ensemble pour réussir

Pour résumer ce quatrième point, ne perdez plus de temps et **téléchargez cet outil** incontournable pour vos futures recherches !
Action... !

« Vous venez de finir de lire cette première astuce, alors ne perdez plus de temps et mettez en application dès maintenant mes conseils ci-dessus. Cela commencera, si ce n'est pas encore fait, par le téléchargement de cette application.

Autre point, lorsque vous l'aurez téléchargée, puis entré vos différents critères de recherches, il faudra y aller régulièrement, c'est-à-dire au minimum une dizaine de fois par jour. C'est simple et cela ne vous prendra que quelques minutes pour faire le point sur les dernières nouveautés ou vous renseigner sur les tarifs de l'immobilier. Pour éviter toute perte de temps et optimiser au mieux votre temps, profitez de votre pause toilette pour vous servir de cette application.

C'est là que je me suis formé énormément en immobilier 😊.

A vous de choisir la méthode la plus judicieuse pour vous permettre d'apprendre l'immobilier et le plus intelligemment possible. »

5/ L'incontournable site Leboncoin

Autre site incontournable de notre époque pour dénicher un bien immobilier ou pour vendre son bien, le site référence des particuliers : www.leboncoin.fr



Autant la plupart des transactions immobilières se font par des agences immobilières ou autres mandataires, autant il y a encore des particuliers qui ne veulent pas opter pour cette option et préféreront se débrouiller seuls. Il n'est pas rare de voir des annonces immobilières sur le site Leboncoin ou autre site de vente de particulier où il est notifié dans l'annonce « Professionnel s'abstenir ». Certains particuliers ne voudront pas passer par des agences immobilières pour économiser des frais d'agence parfois astronomiques. Vendre sans passer par une agence immobilière vous fera économiser entre 4 000 et 8 000 euros pour un bien de 100 000 euros et plus de 10 000 euros pour des biens à plus de 200 000 euros et ainsi de suite. Un budget qui n'est pas négligeable pour le vendeur et, du coup, ce sont des biens mis en vente que vous ne trouverez pas en agences.

Et comme pour le site des professionnels « Se Loger », vous pourrez mettre des alertes pour être prévenu en temps réel des nouvelles annonces.

Mais attention ! Oui, théoriquement, le fait de passer par des particuliers vous fera économiser les frais d'agences, mais le particulier, quant il mettra son bien à la vente, se réfèrera à 99% du temps aux annonces des professionnels pour estimer son bien. Et du coup, vous ne ferez souvent que très peu d'économies sur le bien immobilier.

Il en va de même pour la négociation. Il sera toujours plus facile de négocier via un interlocuteur (agent immobilier ou mandataire) que de négocier en direct avec le vendeur.

N'oubliez pas non plus que le site de particuliers Leboncoin est accessible aux professionnels. Il n'est pas rare de retrouver les mêmes annonces sur le site « Se Loger » et sur Leboncoin.

Pour résumer ce cinquième point, la force du site Leboncoin sera de trouver un panel de biens complémentaire à vendre que vous ne trouverez pas en agences immobilières, avec, en théorie, la possibilité d'économiser les frais d'agence ou en tout cas une partie.

Encore une fois, comme pour le site Se Loger, empressez-vous de **télécharger l'application Leboncoin ou rendez-vous directement sur le site.**

*« Comme pour le quatrième point abordé au dessus avec l'application « Se loger », amusez-vous avec celle développée par « Leboncoin » pour multiplier vos connaissances dans le domaine de l'immobilier et surtout les bonnes affaires !
N'hésitez pas à élargir vos recherches sur internet en recherchant d'autres applications du même type.
À vous de jouer... ! »*

6/ Internet

Les moteurs de recherche, Google ou autres, seront aussi un véritable terrain de jeu pour vous, futur acquéreur. Vous pourrez taper des mots de recherche à l'infini pour trouver votre bien tant convoité.



C'est grâce au moteur de recherche Google qu'en 2009 j'ai réussi à mettre la main sur une liste d'une trentaine de studios qui étaient en vente dans la ville de Noisy-le-Grand. Deux ans auparavant, j'avais pu « dénicher » trois studios à Elancourt vendus par une agence immobilière. Mais n'arrivant pas à retrouver le même type de produit dans les agences des Yvelines, je me suis pris à jouer avec le moteur de recherche Google. Je savais ce que je voulais : des studios type étudiant. Pour cela j'ai « retourné » Google dans tous les sens pour trouver le bien que je recherchais. Et après de multiples recherches et de nombreuses heures à « surfer » sur les différents sites, j'ai atterri dans la ville de Noisy-le-Grand. Jackpot ! Des biens comme je le voulais et à des prix défiant toute concurrence. Tous à moins de 60 000 euros pour les mêmes critères que mes trois premiers biens et, de plus, situés dans un département de la petite couronne avec un centre commercial et le RER A juste en face de la résidence où je voulais investir. Du pain béni pour moi et mes futurs projets d'investissements.



La passion d'échanger ensemble pour réussir

Pour résumer ce sixième point dans la recherche de votre bien, ne négligez pas **la puissance des moteurs de recherche que propose internet.**

« Que vous soyez chez vous, au travail, en vacances, à l'étranger, internet est disponible partout. Ordinateur, ipad, smartphome, wifi gratuit, sachez profiter des outils que met à disposition notre si belle époque. Des outils que n'avaient pas nos parents et qu'ils auraient été bien contents de posséder. Encore une fois, comme pour les différentes applications vues ci-dessus, amusez-vous avec internet pour trouver votre bien si convoité. Associez toutes vos connaissances en immobilier avec la puissance d'internet et continuez par la même occasion à vous former en immobilier. C'est gratuit ! »

7/ Les agences immobilières

Dans cette partie, je vais vous dévoiler une astuce unique que personne ne pratique !

Cette astuce m'a permis de trouver en quelques semaines l'appartement de mes rêves lorsque j'ai aménagé sur Toulouse.

J'étais confronté à une problématique : Le temps !

Les jours m'étaient comptés pour trouver mon futur bien immobilier. J'habitais à Paris et je n'avais que très peu de temps pour effectuer des visites sur Toulouse. Je savais que je ne pourrais m'y rendre qu'à quelques reprises. Je devais alors optimiser mon temps de la meilleure des façons. Pour cela il me fallait trouver un moyen de marquer les esprits des agents immobiliers.



Mon cerveau se mit rapidement au travail et la solution fut vite trouvée, car pour moi, pas question de troquer mon idée d'un bien d'exception pour un appartement d'une gamme inférieure avec pour simple excuse de manquer de temps dans mes recherches. Ce n'est pas mon état d'esprit !

Alors au travail...

Voici les trois stratégies que j'ai mises en place pour cette recherche d'appartement :

- **Première stratégie : démarcher un maximum d'agences immobilières.**

Quand je suis venu à Toulouse, je n'ai effectivement effectué que deux déplacements pour pouvoir trouver le bien de mes rêves. Je savais que ce serait compliqué dès le début. Seule solution, démarcher un maximum d'agences immobilières. J'en ai démarché plus de 40 en seulement deux jours. Cela a bien été fatiguant mais au final j'ai pu mettre un maximum de chances de mon côté et augmenter mathématiquement les statistiques de trouver le bien que je convoitais. De plus, quand je suis venu sur Toulouse, je connaissais très peu cette ville. Je connaissais son centre ville et les soirées festives que propose cette ville, mais c'est tout. Il me fallait aussi découvrir ses différents quartiers pour cibler avec précision où je voudrais habiter. J'avais tout à découvrir en plus de la recherche.

La suite de ma stratégie va suivre...

- **Deuxième stratégie : déposer dans chaque agence immobilière un CV avec une recherche précise et surtout y ajouter une photo d'identité !**

La deuxième technique que j'ai mise en place pour optimiser l'énergie déployée pour mes 40 visites a été de fournir à chaque agence immobilière un CV complet avec la description du bien que je souhaitais... et que j'allais obtenir !



La passion d'échanger ensemble pour réussir

Dans ma recherche d'appartement, il était important de me projeter sur une victoire pour tout simplement ne pas perdre espoir face à cette charge de travail à effectuer en si peu de temps. Cela été un élément important pour continuer d'avancer d'agence en agence !

Mon CV était constitué ainsi :

- Appartement 110-130 m²
- Situé dans l'hyper centre de Toulouse (proche de la Place du Capitole)
- 2 chambres minimum
- 2 salles de bain si possible
- Cuisine américaine
- Une terrasse
- Appartement avec du charme et du caractère (poutres apparentes et briques d'époque)
- Loyer maximum 1 300 euros/mois

Un autre détail que je n'ai pas oublié de rajouter à mon CV : **ma photo**.
Détail très important ! Pourquoi ?

Des biens comme celui que je souhaitais sont très recherchés et rares sur le marché, surtout quand dans votre « jeu de cartes » vous n'avez la possibilité de venir qu'à deux ou trois reprises sur place.

Il faut faire vite et bien. Je savais que je devrais relancer les agences toutes les semaines et pour cela une photo de moi serait mon meilleur atout pour que les agents immobiliers se souviennent de moi à ce moment-là. Je savais qu'avec cette stratégie de CV et aussi de sérieux de ma part, j'avais la possibilité de passer devant beaucoup de monde sur des dossiers équivalents.

- Exemple de CV que j'ai déposé dans les agences immobilières :

Monsieur TRISTANT Goulwenn
66 rue du petit bois
78370 Plaisir
Tel : 06/95/75/AA/BB
Mail : goulwenn@challenges.com



Critère de ma recherche :

- Appartement 110-130 m²
- Situé dans l'hyper centre de Toulouse (proche de la place du Capitole)
- 2 chambres minimum
- 2 salles de bain si possible
- Cuisine américaine
- Une terrasse
- Appartement avec du charme et du caractère (Poutres apparentes, briques...)
- Loyer maximum 1300 euros/mois
- Appartement libre à partir du 01/03/20AA
- Commentaire : Je suis joignable de 08h à 22 h du lundi au dimanche inclus.

Et leurs réactions ne tardèrent pas au vu de mes critères mais surtout au vu de mon budget !

« *Monsieur Tristant, votre bien sera très difficile à trouver* » ou encore « *Monsieur Tristant, votre bien n'existe pas* ».

Les agents immobiliers s'en donnaient à cœur joie... : « *Le bien que vous voulez sur le papier existe mais pas à moins de 1 500 euros de loyer/mois et non dans votre budget !* » « *Sachez aussi qu'il est rare de trouver ce type de bien sur le marché...* »

Moi : « *Si, si, il existe. Peut être pas avec vous, mais il existe et je vais continuer mes recherches pour le trouver !* »

Encore une fois j'étais accompagné par la négativité de certains agents immobiliers et je savais qu'il me faudrait m'en remettre à ma volonté et ma persévérance pour trouver mon bien.

Après la visite d'un premier bien remplissant presque l'intégralité de mes critères, hormis un budget de 1 400 euros, la solution viendra finalement seulement quelques jours après ma deuxième visite, d'un agent immobilier mandataire travaillant à son compte. Il me dénicha un bien de 140 m² pour 1 180 euros/mois, remplissant l'intégralité de mes critères de départ avec en plus trois salles de bains !

Mieux encore, l'agent immobilier finit par me dire qu'un appartement ayant ce cachet et cette superficie valait 500 000 euros sur le marché ! Une estimation qui a été vérifiée lorsque l'un des propriétaires de l'immeuble vendit 1 000 000 d'euros son appartement de 200m² refait à neuf !

A 1 180 euros de loyer mensuel je venais donc de faire une excellente affaire.

Cerise sur le gâteau, je bénéficiais de la plus haute terrasse de l'hyper centre de Toulouse avec un donjon et un escalier en colimaçon du XIII^{ème} siècle. Je ne pouvais rêver mieux comme charme et caractère d'époque !

J'avais trouvé LE bien d'exception que je cherchais !



Autre point très important à souligner ! Il faut savoir analyser les biens que rentrent les agents immobiliers et que vous voyez en vitrine. Ces biens, avant d'être proposés aux particuliers, ou avant d'être visibles en vitrine, existent déjà depuis plusieurs semaines. Les agents immobiliers ont connaissance des biens qu'ils vont rentrer bien avant de les proposer aux particuliers.

Il y a, par exemple, les diagnostics de performances énergétiques ou divers papiers à mettre à jour avant une visibilité du bien en vitrine.

C'est pour cela qu'il est important de se faire connaître des agences immobilières, pour être le premier sur le bien avant même qu'il soit disponible pour tout le monde.

Soyez structuré dans votre recherche et organisé pour trouver ce bien rare que vous croyez peut être inaccessible.

Passons à la dernière stratégie pour mettre toute les chances de votre côté.



La passion d'échanger ensemble pour réussir

- **Troisième stratégie : déposer également dans chaque agence immobilière un dossier complet avec les documents expliquant votre situation personnelle**

Troisième détail très important, en plus de démarcher un maximum d'agences immobilières et d'avoir déposé un CV avec photo : déposer un dossier complet :

- 3 derniers bulletins de salaire
- Contrat de travail
- Mes 2 derniers avis d'impositions
- Photocopie de ma carte d'identité
- Justificatif de domicile
- Un RIB pour les futurs prélèvements des loyers

Avec ces éléments, les agents immobiliers avaient tous les papiers nécessaires dont ils avaient besoin mais surtout, ils avaient en face d'eux un homme rassurant et sérieux, qui donnait confiance pour lui proposer le bien qu'il souhaitait acquérir.



Mes deux allers-retours pour visiter des biens immobiliers ont été payants grâce à cette stratégie du CV avec photo et à mon professionnalisme.

**Business
Challenge**
www.businesschallenge.fr

La passion d'échanger ensemble pour réussir

Beaucoup d'agences ont été très surprises par cette méthode car elles n'avaient jamais vu de futur acquéreur déposer un tel dossier et encore moins un CV avec photo ! Je savais que j'avais marqué leur esprit et qu'ils se souviendraient de moi ! C'était chose faite quelques jours après mon deuxième séjour et dès ma deuxième visite.

En deux visites et en moins de trois semaines j'avais trouvé mon bien si rare, voire impossible à trouver aux yeux de certains agents immobiliers.

Voilà, vous connaissez à présent de précieuses stratégies pour dénicher la perle rare dans les agences immobilières.

Pour résumer ce septième point, **soyez astucieux, malin et organisé !**

« Vous voilà désormais avec un éventail d'astuces unique en son genre qui va vous permettre à coup sûr de trouver LE bien que souhaitez tant acquérir. Les applications, les moteurs de recherche internet, les agences immobilières et vos astuces vous aideront à trouver votre bonheur.

Plus de temps à perdre, direction le photomaton ou alors intégrer directement votre photo sur le CV et courez auprès des agents immobiliers pour leur faire part de votre recherche et vous faire connaître.

Restez positif et n'abdiquez pas face aux réactions négatives des gens. Ce qu'ils vous racontent, c'est leur vie, pas la vôtre ! »

8/ Les ventes aux enchères.

C'est peut-être la solution la moins utilisée et la plus méconnue du grand public. Pourtant c'est celle où vous aurez la possibilité de faire les meilleures affaires. Pour cela il va falloir dès le début se renseigner correctement pour être informé des règles très spécifiques qui encadrent ce mode d'achat.

L'occasion de faire, peut-être, de bonnes affaires, à condition de s'y préparer en amont et d'en connaître les règles.



Dans la mesure du possible, et c'est même une obligation, assistez à une ou deux séances, voire beaucoup plus, de ventes aux enchères « à blanc » afin de vous familiariser avec la procédure et l'ambiance, avant de participer vous-même à une future vente.

La mise à prix peut démarrer à 30 % en dessous du prix estimé. Cette décote permet de réaliser de bonnes affaires, avant bien entendu que le prix définitif ne se rapproche du prix du marché.

- **Prenez rendez-vous avec votre banque, même si ça n'est pas obligatoire**

Sachez que contrairement à un achat classique, celui d'un bien mis aux enchères n'est pas conditionné par l'obtention d'un prêt immobilier. Toutefois, si vous devenez l'acquéreur de ce bien, vous ne pourrez en aucun cas obtenir l'annulation de la vente, et vous serez obligatoirement redevable de son prix. L'achat par adjudication est un achat comptant. Votre avocat, qui sera votre représentant pour vos enchères, devra s'assurer de vos disponibilités financières.

Pour définir ce montant, ne prenez pas seulement en compte le prix d'achat du bien, car d'autres frais viennent s'y ajouter :

- Les frais de mise en vente : il s'agit des frais engendrés par la préparation de la vente aux enchères, mais également les frais de publicité et d'organisation des enchères.
- Les émoluments du notaire : pour les ventes notariales et judiciaires, en application du barème national réglementé par décret en Conseil d'État.
- Les débours : les sommes avancées par le notaire dans le cadre du traitement de dossier.
- Les frais d'achat : ce sont les droits et taxes de mutation destinées au Trésor Public.

Autant de frais à ne pas négliger pour étudier correctement votre budget.

• Pourquoi acheter un bien aux enchères immobilières ?

Les raisons sont multiples :

- Premièrement, les prix des enchères immobilières sont en deçà de ceux du marché (de 20 % à 40 % moins cher). Attention, il s'agit de la mise à prix, et non du prix final payé par les acheteurs. L'idée de proposer des mises à prix avantageuses vise bien entendu à séduire de potentiels acheteurs pour mieux faire monter les enchères ensuite.
- Deuxièmement, les enchères immobilières constituent parfois le seul canal de vente immobilière disponible pour certains biens. Des propriétaires tels que des associations, l'Etat, les collectivités territoriales ou même les particuliers passent par ce biais proposant sûreté, rapidité et clarté.
- Troisièmement, la vente aux enchères immobilières offre un large éventail de biens, allant du classique (maisons, appartements, bâtiments entiers, terrains constructibles, parkings, caves...) au plus original (forêts, étangs...). Des locaux professionnels y sont également proposés (immeubles de bureaux, bâtiments commerciaux ou industriels...).



Les ventes réalisées par les notaires ne sont pas judiciaires, il s'agit la plupart du temps de biens appartenant au service des domaines, à la suite de successions sans héritiers par exemple.

Il est aussi possible de retrouver des biens issus d'une succession qui tourne mal, ou d'un partage décidé lors d'un divorce conflictuel. Certains sont parfois des ruines car ils ont été laissés à l'abandon très longtemps, d'autres, au contraire, sont en parfait état.

- **Quel procédé pour proclamer une vente ?**

Ces ventes suivent une procédure particulière et sont réalisées soit à la bougie, majoritairement, soit au chronomètre. Dans le premier cas, le notaire allume trois bougies à la suite, dont la combustion dure de 15 à 30 secondes. Vous pouvez enchérir avec les autres personnes présentes dans la salle tant qu'elles sont allumées. Lors de l'extinction de la dernière mèche, révélée par de la fumée, le bien est adjugé à la personne ayant fait l'offre la plus généreuse.

L'autre vente, appelée « au chronomètre », permet au notaire d'adjuger le bien à la personne qui a annoncé en dernier l'enchère la plus importante sans qu'une nouvelle n'ait été proposée dans les quatre-vingt-dix secondes.



Avec ce type de vente, il faut donc être très rapide et surtout ne pas hésiter à surenchérir plusieurs fois.

Si la vente aux enchères se fait à la bougie, le montant de la garantie financière à verser correspond à 20 % du prix de mise en vente (10 % s'il s'agit d'une vente au chronomètre). Si vous comptez participer à plusieurs enchères dans la même étude (dans le cas où, par exemple, un appartement serait vendu distinctement d'un parking), il vous faudra fournir un chèque de caution pour chaque vente.

- **Que vérifier avant la vente ?**

Avant d'acheter, pour connaître l'état du bien sur lequel vous allez enchérir, il est bien sûr possible de le visiter, mais uniquement dans les plages horaires indiquées par l'étude de notaire qui réalise la vente. Consultez aussi le cahier des charges ou le cahier de conditions. Ce document est disponible auprès du notaire qui organise l'enchère. Il donne tous les éléments permettant de connaître l'état du bien, le montant des charges, les servitudes... et toutes les pièces et conditions nécessaires pour conclure la vente (certificats obligatoires, état hypothécaire, date de la vente, mise à prix, possibilité de surenchère...).



La passion d'échanger ensemble pour réussir

Ensuite, vous devez impérativement disposer du financement, car contrairement à une vente classique, il n'existe pas de condition suspensive si vous n'obtenez pas votre crédit immobilier.



Avant de placer une enchère, calculez le budget maximum que vous ne devriez pas dépasser en y intégrant tous les frais. D'abord ceux réglés au notaire : « *Ils sont un peu plus élevés que pour les ventes classiques. Au-delà de 60 000 euros, il faut payer 1,65 % du prix et 822 euros au notaire, contre 0,825 % et 411 euros pour une cession traditionnelle* ». Ensuite, les droits et frais à régler aux pouvoirs publics, variables selon les départements, et enfin les frais d'organisation des enchères.

- **Le jour de la vente**

Pour accéder à une vente aux enchères, munissez-vous d'une pièce d'identité et d'un chèque de banque, que vous laisserez en consignation à la chambre des notaires qui organise la vente.

Une fois cette formalité accomplie, le notaire vous délivrera une autorisation d'enchérir, avec un numéro d'enchérisseur. Si vous n'êtes pas présent dans la salle, vous pouvez vous faire représenter, mais vous ne pourrez pas enchérir par téléphone comme pour une vente d'objets d'art chez un commissaire-priseur.



- **Pendant et après la vente**

Le jour-même de la séance, si vous êtes devenu l'adjudicataire du bien, pensez à l'assurer immédiatement.

Attention, si le prix auquel vous remportez l'enchère est beaucoup plus élevé que le prix de mise en vente, le notaire pourra vous demander un nouveau chèque, en complément du chèque de caution, pour régler immédiatement les frais de vente.

Ensuite, vous aurez au maximum 45 jours (vente à la bougie) ou 60 jours (vente au chronomètre) pour payer l'intégralité du prix de vente et devenir définitivement propriétaire.

Si vous ne respectez pas ces délais, des intérêts de retard pourront vous être prélevés. En cas de défaillance, c'est-à-dire si vous ne pouvez pas régler la somme, de nouvelles enchères seront organisées dont le coût sera intégralement à votre charge.



Dernier point : même si vous avez remporté l'enchère, sachez qu'une autre personne, présente ou non le jour des enchères, peut surenchérir dans les dix jours qui suivent la vente.

Ce risque est extrêmement rare, mais il existe, il ne faut donc pas le sous-estimer. Le surenchérisseur devra faire une offre par lettre recommandée au cabinet d'huissier responsable de la vente, pour un montant au moins égal à 110 % du prix de la dernière enchère. Il devra y joindre un chèque d'un montant minimum de 30 % de cette valeur. Le notaire vous restituera vos fonds et organisera une nouvelle vente aux enchères en suivant la même procédure.

Certes, les biens immobiliers sont généralement mis à prix en dessous de leur valeur de marché... mais nombre d'entre eux sont adjugés à un prix supérieur. Gare à ne pas s'emballer !

En revanche si vous n'avez pas remporté les enchères, vous récupérerez avant de repartir le chèque de consignation que vous aviez remis au début de la séance.

Attention aux logements saisis mais habités par les anciens propriétaires ! S'ils sont en famille (et sans ressource financière) et ne veulent pas quitter leur logement, ils seront difficilement expulsables et vous vous embarquerez dans un nouveau combat judiciaire et administratif !

Attention à cela !

« Vous venez de voir un thème qui est très peu abordé en immobilier et que les investisseurs se cachent bien de dévoiler au vu des bonnes affaires que l'on peut y trouver ! Pour ma part, je n'ai pas encore investi avec cette stratégie mais je me forme régulièrement en allant assister à des ventes aux enchères avec des amis qui n'achètent que par ce mode d'acquisition. Encore une fois c'est pour moi une formation gratuite et quand je voudrai investir de cette façon je serai déjà formé à ce type d'achat et ce sera beaucoup de temps gagné ! Ne soyez pas réticent à des modes d'investissement qui ne sont pas courants et renseignez-vous sur cette large palette que vous offrent les investissements immobiliers. »

Maintenant que vous venez d'identifier et de découvrir les différentes stratégies pour dénicher un bien immobilier en un temps record et surtout être le premier sur celui-ci, il ne vous reste plus qu'à mettre en place les deux prochaines stratégies que nous allons voir ci-dessous : **ne pas avoir peur du sacrifice et savoir prendre ses responsabilités !**



La passion d'échanger ensemble pour réussir

Troisième phase

Le passage à l'action

Ça y est, vous touchez au but, vous voilà dans la dernière ligne droite qui va nous amener à la signature de votre futur compromis de vente. Cela va être la partie la plus intéressante et la plus palpitante mais sûrement la plus stressante aussi. La concrétisation de votre objectif, de votre rêve !

Maintenant que vous savez quel investissement est le plus approprié à votre projet et que vous avez identifié le lieu de l'investissement, par rapport à votre budget et par rapport à ce qui vous correspond, nous allons évoquer deux points pour finaliser votre acquisition : **les stratégies lors des visites.**



Cet achat sera peut-être l'achat de votre vie, donc pas le droit à l'erreur, surtout si vous avez une âme d'investisseur et que celui-ci est votre premier investissement. Ce sera la rampe de lancement vers de futurs projets dans les années à venir si celui-ci s'est avéré être un investissement réussi.

Dans ce troisième chapitre, finis les calculs, il va falloir vous donner à 100% pour vous rendre disponible pour les futures visites et surtout être capable de prendre vos responsabilités pour dire « oui » si le bien vous plaît réellement.

Abordons ensemble cette dernière phase pour vous amener à la signature de votre compromis de vente.



La passion d'échanger ensemble pour réussir

9/ Ne pas être fainéant

Depuis le début de cette formation, je vous parle de biens rares à dénicher. Qui dit rare, demandera nécessairement de la réactivité de votre part. Avoir de la réactivité quand vous désirez investir à proximité de chez vous demandera peu d'efforts (et encore...), mais si vos chiffres vous emmènent à l'autre bout de la France, il faudra être capable de vous organiser en conséquence.

Selon le secteur où les opportunités d'investissements qui s'offriront à vous, il se pourra que le ou les biens en question(s) ne soient pas à proximité de chez vous. Parfois même, il se pourra, selon vos capacités d'emprunts ou bien la rentabilité envisagée, que vous investissiez à plusieurs centaines de kilomètres de votre résidence. Cela ne doit en aucun cas être un frein à votre projet, mais il faudra bien peser le pour et le contre pour ne pas vous retrouver avec un bien impossible à gérer.

Cette problématique commencera par vos disponibilités et votre capacité à dégager du temps pour visiter des biens.



Savoir ce que vous voulez, avoir le financement, avoir les connaissances nécessaires en immobilier, ne sera pas suffisant si vous n'avez pas, ou n'arrivez pas à vous dégager du temps pour aller voir des biens.



La passion d'échanger ensemble pour réussir

Visiter peu paraître l'étape la plus simple, mais croyez-moi ce sera sûrement l'étape la plus stressante pour beaucoup.

En dehors des responsabilités qu'il vous faudra prendre, la peur de faire une erreur et quantité d'autres interrogations viendront vous perturber. Visiter des biens est un travail à temps plein !

Il faudra vous rendre disponible et ces périodes devront faire partie de vos critères prioritaires dans votre planning. On vous demandera de la réactivité lors de vos futures visites.

Je le répète, il faudra être capable de vous dégager du temps pour les visites, mais aussi être astucieux.

- Si l'on vous propose une visite groupée à une date bien précise, essayez de faire avancer cette date pour être le seul visiteur et devancer les autres.
- Si vous devez aller visiter des biens qui se trouvent à l'autre bout de la France, planifiez un maximum de visites dans une même journée pour éviter les allers-retours contraignants.
- De même, si vous êtes en vacances (En France) et que l'on vous propose une visite pour un bien tant espéré, faites le sacrifice d'un aller-retour dans la journée. Certes c'est toujours embêtant et contraignant de devoir interrompre ses vacances durant une journée mais, au final, si le bien en vaut la peine, ce serait dommage de passer à côté et de devoir par la même occasion perdre plusieurs dizaines de milliers d'euros si le prix de celui-ci est sacrifié. A vous de peser le pour et le contre et de faire le bon choix !

Cette expérience m'est arrivée pour l'achat de mon 14^{ème} appartement. Voila plusieurs mois que je sollicitais ce bien, mais il m'était impossible de le visiter du fait d'un problème juridique concernant la vente.

Le jour où la situation s'est débloquée, j'étais en vacances à Perpignan, alors que le bien à visiter se situait à Fontenay-le-Fleury, à 900 km. J'étais heureux que cela arrive enfin, mais aussi dans la difficulté de devoir interrompre mes vacances. Je savais aussi qu'il m'était impossible de rater cette visite, par peur de voir cette affaire m'échapper !



La décision fut vite trouvée. J'ai pris le premier train, effectué la visite le lendemain en fin de matinée, et en début d'après midi je prenais le chemin du retour pour revenir sur mon lieu de vacance en début de soirée.

La finalité de cet aller-retour pendant mes vacances a été récompensée : j'ai signé quelques semaines plus tard chez le notaire et j'ai pu réaliser une future plus-value de 30 000 euros sur ce studio.



La passion d'échanger ensemble pour réussir

Trente mille euros, juste pour un aller-retour Perpignan-Paris, cela en vaut au final largement le coût. Mon billet a bien été amorti et ma décision récompensée par ma réactivité.

Sachez revoir vos priorités le temps de votre investissement. Ces décisions et sacrifices que vous demandera un investissement, vous n'aurez pas à les reproduire tous les quatre matins.

Ce seront des sacrifices à un instant « t » et au final ils seront vite rentabilisés si vous savez produire les efforts nécessaires.

« Pour ce point, posez-vous les bonnes questions...

Vous avez calculé votre futur financement, étudié les ficelles de l'immobilier, identifié le type de bien que vous voulez acquérir et mis en place de multiples astuces pour dénicher LA bonne affaire.

Tous ces points vous ont demandé du temps et de l'investissement, peut-être même de l'argent. Alors, quand viendra le moment de visiter vos futures trouvailles, se sera enfin l'occasion de mettre à profit tout votre travail fait en amont.

Pour cela, il faudra que vous appreniez à identifier parfaitement à combien vous estimez votre temps personnel ! Si vous considérez que sacrifier un week-end ou un jour de repos pour aller visiter un ou plusieurs biens n'en vaut pas la peine ou que vous n'êtes pas prêt à poser un jour de congé pour une visite, alors tout le travail effectué ci-dessus n'aura aucune productivité !

Investissez-vous dans les visites, comme vous vous êtes investi pour trouver les biens »

10/ Savoir prendre une décision rapidement

Vous avez identifié le bien que vous voulez, vous avez déjà multiplié de nombreuses visites qui ont permis de vous former, maintenant vous devez être capable de savoir prendre une décision le jour même. La différence entre une personne qui saura prendre une décision le jour même et une personne qui devra se concerter avec ses proches ou demander à faire des contre-visites, résidera dans la préparation, dans l'expérience qui aura été faite en amont pour préparer cet achat. Dites-vous bien que sur une bonne affaire, car il s'agit bien d'une bonne affaire dont je vous parle, ce sera une course de sprint, comme pour l'ouverture des soldes. Vous devrez être capable d'identifier exactement le bien que vous voulez acheter !

Je ne vous dis pas non plus de faire n'importe quoi et d'investir dans le premier bien visité, mais pour une bonne affaire, il faudra être capable de réagir vite, très vite !



Par rapport à mes investissements personnels, j'ai toujours gardé la même philosophie dans le choix de mes achats. Des petites surfaces, du genre studio pour étudiant, sans trop de travaux et dans une zone géographique facilement louable.

Cette stratégie je l'ai gardée tout au long de mes investissements, pendant plus de 10 ans, ce qui m'a permis de pouvoir prendre mes décisions le jour de la visite, et même pour certains, sans même les avoir visités, juste en ayant visité un studio témoin ou sur simple état des lieux. Il fallait tout simplement faire vite !



Les connaissances que j'avais acquises lors de mes 4 premières années d'investissement ont d'ailleurs pu être mises en pratique lors de mon 14^{ème} achat à Fontenay-le-Fleury. Nous étions quatre ou cinq personnes à visiter un appartement de 30 m². J'avais déjà investi dans 13 biens presque similaires et j'avais même visité un studio totalement identique à celui-ci dans la même résidence quelques mois auparavant, donc j'avais l'expérience suffisante pour réagir rapidement lors de la visite.

Cette visite confirma mes intentions d'achat. Je savais que je le voulais ! Il ne me restait alors plus qu'à critiquer certains points devant l'agent immobilier et les autres futurs acquéreurs pour les déstabiliser et augmenter mon quota de chances de repartir avec. C'était chose gagnée quelques jours plus tard lors de la signature de mon 14^{ème} compromis de vente.



La passion d'échanger ensemble pour réussir

Mon expérience et ma philosophie que j'avais acquises pendant plusieurs années ont joué en ma faveur.

« De la réactivité on va vous en demander pour cette dernière ligne droite. Une action, une réaction !

Ce qui vous permettra d'aller vite et tout simplement de connaître parfaitement le terrain de jeu sur lequel vous aller vous retrouver. Vous devez être capable lors de la visite de savoir en un seul coup d'œil si le bien est oui ou non une bonne affaire, et de repérer les points négatifs pour évaluer rapidement une future enveloppe de travaux. Autant de points qu'il sera important de savoir identifier et d'évaluer lors de cette même visite, pour tout simplement éviter de demander à faire une contre visite, le temps de faire les calculs et d'établir votre futur budget afin de peser le pour et le contre, au risque peut être de voir ce bien vous échapper par manque de rapidité. D'où l'importance de bien maîtriser et de bien travailler sur les 9 points que nous avons vus précédemment pour réagir avec rapidité et efficacité !

Bonnes visites et soyez malin ! »

CONCLUSION

Voilà, vous savez maintenant comment vous devez vous comporter pour trouver LA bonne affaire !

Il vous suffit juste de passer à l'action et d'appliquer méthodiquement mes conseils :

- Identifiez votre capacité d'emprunt.
- Formez-vous à l'immobilier.
- Définissez votre projet.
- Utilisez tout les outils mis à votre disposition pour dénicher la bonne affaire (internet et votre cerveau !)
- Soyez curieux.
- Soyez dans l'échange.
- Soyez malin et astucieux.
- Soyez opportuniste.
- Soyez réactif.
- Sachez prendre vos responsabilités.

Et vous gagnerez !



**Business
Challenge**
www.businesschallenge.fr

La passion d'échanger ensemble pour réussir

A vous de mettre en place ma méthode le plus rigoureusement possible. Elle m'a permis d'acquérir 28 appartements et d'être actionnaire d'une entreprise de meubles fonctionnels et intelligents. À votre tour !

Prenez-vous à rêver de grandes choses dans l'investissement immobilier.

A vous de jouer et à très vite pour avoir vos retours !

Et retenez bien une chose :

*« Si lui y est arrivé, alors moi aussi je peux le faire.
Et si j'y suis arrivé, alors d'autres y parviendront également »*

- Goulwenn TRISTANT

Bonne recherche et bon investissement ;-)



ACTION !

**Business
Challenge**
www.businesschallenge.fr

La passion d'échanger ensemble pour réussir

A propos de l'auteur

Pompier de profession, Goulwenn Tristant est né le 9 juillet 1981.

En 2006, il s'est pris à rêver d'investir dans l'immobilier.

Son rêve est vite devenu réalité après de multiples investissements dans ce secteur. Huit ans plus tard, il était propriétaire de 25 appartements et d'un garage représentant un capital de plus de 2 millions d'euros, alors qu'il n'avait que 1 000 euros au départ pour réaliser son rêve. Il raconte son histoire immobilière et partage son expérience du domaine dans un livre publié aux éditions Maxima : **« Comment je me suis constitué un patrimoine de plusieurs millions d'euros avec un salaire de 1 750 € »**.

Cette réussite en a amené bien d'autres, notamment dans le sport où, après avoir découvert le triathlon en 2011 avec l'Ironman de Nice, il s'est rapidement pris à rêver de décrocher le titre mondial en ultra triathlon. Ce qu'il réussira cinq ans plus tard, en 2016.

Dans un deuxième ouvrage, retrouvez ses plus spectaculaires prouesses de volonté émaillées de 365 citations pour vous accompagner chaque mois à relever vos défis quotidiens. Livre publié également aux éditions Maxima : **« Restez motivé(e) toute l'année »**.



**Business
Challenge**
www.businesschallenge.fr

La passion d'échanger ensemble pour réussir

« Autant de rêves que de travail pour les réaliser et au final énormément de satisfaction de me lever chaque jour avec cette envie de me battre pour atteindre mes objectifs. »



La passion d'échanger ensemble pour réussir

Envie d'approfondir vos connaissances

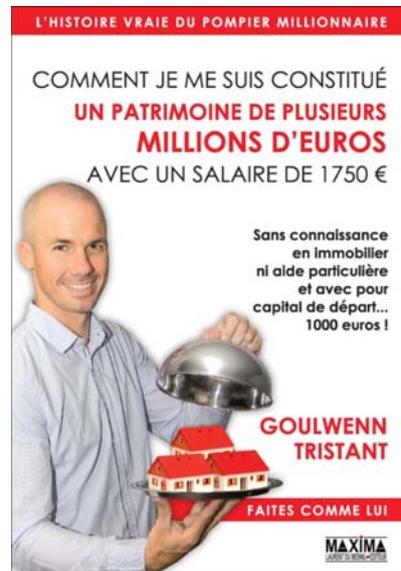
Vous avez aimé cette formation offerte par www.businesschallenge.fr et vous avez envie d'en apprendre davantage sur le monde de l'immobilier, de ma réussite en investissement et du dépassement de soi ?

Alors venez découvrir mes deux ouvrages publiés aux éditions Maxima et enrichissez-vous de mes connaissances dans le domaine mais également de ma philosophie de vie et de mon état d'esprit qui m'ont permis de réussir et de ne jamais reculer devant un quelconque obstacle !

À votre succès et indépendance financière...

Bonne lecture à vous et à votre réussite.

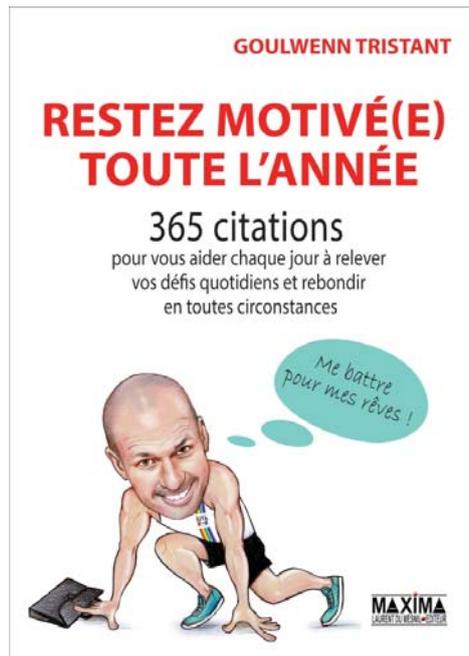
- **« Comment je me suis constitué un patrimoine de plusieurs millions d'euros avec un salaire de 1 750 € »**



**Business
Challenge**
www.businesschallenge.fr

La passion d'échanger ensemble pour réussir

- « *Restez motivé(e) toute l'année* »



Vous pouvez vous procurer ces livres sur ce blog www.businesschallenges.fr, mais également dans toutes les bonnes librairies, sans oublier internet et notamment le site www.amazon.fr

Venez également me rencontrer lors de mes 3 conférences « Devenir architecte de sa vie », « Méthode pour investir » et « Accélérateur immobilier » pour continuer votre formation et votre apprentissage sur l'investissement immobilier.

A très vite pour partager votre réussite !

Goulwenn TRISTANT, pour vous accompagner dans votre réussite sur www.businesschallenge.fr

**Business
Challenge**
www.businesschallenge.fr

La passion d'échanger ensemble pour réussir