

L'investissement locatif sans effort

Un placement immobilier rentable pour des honoraires très raisonnables ? C'est le pari réussi par l'agence VICTOR Investissements, qui propose un service clé en main à des clients exigeants et soucieux de réaliser des placements efficaces dans l'ancien.

Au vu des conditions économiques actuelles, il peut paraître légitime de se montrer frileux sur un quelconque investissement immobilier. Et pourtant, les opportunités existent bel et bien. « En immobilier, le plus gros danger est de ne jamais se lancer et d'avoir des regrets 10 ans plus tard, explique Aurélien Toulouse. Le but est de profiter de l'effet de levier de la banque. La pierre est l'un des rares domaines où il est possible d'investir non pas avec son argent propre mais avec celui de la banque. En général, nos clients n'apportent que 10 000 à 20 000€ sur les projets, le reste est financé par la banque ». VICTOR Investissements est ainsi né pour éviter de ressasser trop de regrets. L'agence a été fondée en 2019 par deux consultants en stratégie, frustrés de ne pas pouvoir saisir toutes les bonnes opportunités du marché et soucieux d'en faire profiter leurs contacts.

Aujourd'hui, l'entreprise (qui compte 4 salariés et 3 freelances) accompagne les particuliers dans leur développement patrimonial, afin de gérer au mieux leurs projets. Son credo ? Un investissement locatif sur-mesure, clé en main, à travers une prise en charge de A à Z. Avant toutes choses, VICTOR Investissements prend le temps de définir la stratégie patrimoniale de l'investisseur et son profil (salaires, épargne, patrimoine existant), en réalisant un screening de sa situation actuelle. Ensuite, l'agence s'intéresse à la stratégie du client dans les années à venir pour adapter le projet. Un entretien avec un comptable est également proposé afin d'étudier les outils les plus pertinents pour l'investissement : en propre ou via la création d'une société. « Cette première partie est primordiale, précise Aurélien Toulouse. Nous ne souhaitons pas nous lancer dans des objectifs de volumes et envoyer 10 propositions d'appartements. S'il passe par nous, c'est que le client veut taper dans le mille rapidement. Dans 80% des cas, le premier bien proposé est validé par le client ».

Lorsque les critères sont définis, VICTOR Investissements se mue en chasseurs immobiliers. Les équipes cherchent la perle rare auprès de leurs partenaires, notamment des agences qui proposent des offres en avant-première. La jeune entreprise profite également de son implantation dans les copropriétés du fait d'anciens investissements. Par ailleurs, elle s'appuie sur un réseau de chasseurs dans différentes villes. Une fois l'appartement trouvé, l'agence accompagne le client dans ses contacts avec un notaire partenaire. VICTOR Investissements possède l'accréditation courtiers et oriente les clients vers des contacts qui pourront proposer des taux attractifs pour le prêt principal et le financement des travaux, souvent avec un différé afin de permettre au client de ne pas démarrer les mensualités avant la mise en location.

Des honoraires raisonnables pour des gains importants

Point crucial de l'investissement : la partie travaux. Dans la période comprise entre le compromis et l'acte authentique (surtout synonyme de travail administratif au niveau du notaire, du banquier et du comptable le cas échéant), VICTOR Investissements visite l'appartement avec un ou plusieurs entrepreneurs dans le but de réaliser un devis. Cela permet de valider l'estimatif fait au client, sert à la banque pour le prêt, et prépare le début du chantier qui intervient dès la signature de l'acte authentique. Cet enchaînement permet un important gain de temps. A la signature de l'acte, l'entrepreneur débute les travaux, qui vont de deux à six semaines, un délai relativement court pour un chantier d'importance. D'autant que l'agence se rend sur place durant toute la durée pour piloter et prévoir l'ameublement. Ce dernier point est l'une des grandes forces de l'entreprise,

> Aurélien Toulouse



qui prend tout en charge, sans passer par la sous-traitance. L'installation des penderies, tables, bureaux, etc., est notamment comprise dans les honoraires. Enfin, l'agence s'occupe de la mise en location : visites, sélection des dossiers et réalisation de l'état des lieux.

Le coût de cette prise en charge sur-mesure ? 9000€ pour un investissement de moins de 100000€, 12000€ jusqu'à 350000€, et 18000€ au-delà. « Cela comprend tout le package, résume Aurélien Toulouse. Notre expérience en finance et dans les travaux nous permet de faire des projections en partenariat avec le comptable. Le client reçoit des simulations claires, précises. Et nos honoraires deviennent vite anecdotiques au vu des économies réalisées ». En option, VICTOR Investissements propose d'assurer la gestion locative sans sous-traiter, ce qui permet de garantir une absence totale de vacance locative grâce à une gestion personnalisée de chaque investissement. « Nous sommes sereins sur les biens que nous proposons et donc sur la partie locative, reprend le fondateur. Dans ce domaine, nos honoraires sont de 7% TTC en province et 6% à Paris. Ce tarif comprend tout, sans frais à la mise en location et même en cas de changements de locataires ».

L'ancien, c'est l'avenir ?

La jeune agence ne travaille que dans l'ancien. « Je suis assez critique envers les dispositifs proposés dans le neuf, tranche Aurélien Toulouse. Souvent, acheter neuf signifie acheter très cher par rapport aux prix du marché. Des économies d'impôts sont certes possibles pendant un temps, mais les loyers sont encadrés et tous les voisins auront acheté comme vous pour une certaine durée : tout le monde risque de revendre en même temps. Les mêmes biens vont se retrouver sur le marché au même moment et il y aura potentiellement une moins-value ».

A l'inverse, l'ancien permet d'acheter à un prix attractif et de valoriser le bien par des travaux. Les conditions sont moins contraignantes qu'avec le neuf en termes de loyers et de durée de détention. Par ailleurs, investir dans l'ancien permet de bénéficier du statut de loueur meublé non professionnel (LMNP).



Peu connu, ce dispositif donne l'occasion d'investir dans l'immobilier en évitant une trop grande pression fiscale permettant souvent de ne pas payer d'impôts pendant environ 20 ans. Le LMNP permet en effet de déduire des revenus fonciers tous les coûts (gestion locative, impôts foncier, assurance, charges de copropriétés) mais surtout d'amortir la valeur du bien en lui-même. Par conséquent, dans la majorité des cas le résultat imposable est négatif ce qui permet de ne pas payer d'impôt. L'amortissement est semblable à celui d'une SCI, toutefois, la valeur du bien restera toujours égale à sa valeur d'achat, permettant donc de limiter l'impôt sur la plus-value le cas échéant.

Pas d'essoufflement

Un autre avantage de VICTOR Investissements est de proposer des projets à des profils variés, du novice en immobilier avec

un petit budget (< 100k€) à l'investisseur au patrimoine de plusieurs millions d'euros (plusieurs appartements, voire des immeubles de rapport).

Dans ce dernier cas, l'agence travaille sur des logiques d'anticipation de la succession, via des SARL familiales. Ces dernières permettent de bénéficier du statut LMNP et de réaliser des successions de portefeuilles qui peuvent aller jusqu'à deux millions d'euros sans payer le moindre centime de frais de succession. D'une manière générale, l'agence s'adapte au profil des clients. Elle opère sur les différentes stratégies d'investissement (rentable, patrimoniale, mixte), en gardant à l'esprit que le but du portefeuille est de mixer l'ensemble pour diluer le risque.

L'entreprise bénéficie d'un bouche-à-oreille très positif, accueillant régulièrement des clients via des « amis d'amis », satisfaits de leur investissement. Du fait d'une forte expérience personnelle à Toulouse et Saint-Etienne, VICTOR Investissements opère souvent dans ces deux villes mais travaille également à Lyon, Nantes, et réfléchit à couvrir 2 à 3 autres agglomérations dans les 12 prochains mois. Toutefois, la capitale et sa grande couronne restent de véritables locomotives. « Beaucoup de clients nous demandent Paris, confirme Aurélien Toulouse. La ville est chère mais paradoxalement plus rentable que d'autres. De ce qu'on observe, Lyon est par exemple moins rentable que Paris. Les jeunes actifs recherchent souvent des investissements rassurants et c'est le cas d'un studio parisien, au vu de l'évolution du marché ». Par ailleurs, Aurélien Toulouse confie « préférer se concentrer sur quelques villes que l'on maîtrise parfaitement que de se diluer sur toute la France ; le principal, ajoute-t-il, c'est de proposer des archétypes variés qui couvrent tous les besoins clients (petit budget, premium, placement patrimonial, etc.) »

Un marché immobilier très porteur, et qui ne s'essouffle pas en dépit de la situation sanitaire. « Certains investisseurs potentiels retardent leur projet. En revanche, notre portefeuille de clients nous fait confiance car il y a de belles opportunités. Avec de beaux profils financiers, il est aujourd'hui possible de se positionner sur des appartements avec une vraie marge de négociation. C'est notamment vrai pour Paris, où, avant la crise, les négociations n'étaient que rarement acceptées. En règle générale, il y a de multiples possibilités de faire de très belles opérations ».



Chiffres clés

- **8 millions** : c'est, en euros, le montant des transactions réalisées par nos clients en 2020
- **2 330** : le nombre de m2 achetés, rénovés et loués par Victor investissements
- **5** : nombre de villes dans lesquelles nous intervenons : Paris, Lyon, Toulouse, Nantes, Saint-Étienne
- **0.9 million** : c'est le montant des contrats travaux gérés par nos équipes sur les 5 zones géographiques exploités
- **600** : c'est le nombre d'annonces immobilières scrutées par nos outils digitaux chaque jour
- **55 000 euros** : le montant des loyers perçus tous les mois par nos clients