

# Tables des matières

## Chapitre 1. Les fondations du bon investisseur immobilier. 13

Étape 1.1 Sachez qui vous êtes .....	13
1.1.1 <i>L'investissement immobilier est-il fait pour vous ?</i> .....	13
1.1.2 <i>Trouvez votre force !</i> .....	19
1.1.3 <i>Quel est votre risque ?</i> .....	22
1.1.4 <i>Votre pourquoi</i> .....	26
1.1.5 <i>Votre vision</i> .....	28
1.1.6 <i>Définir votre type d'investissement</i> .....	30
1.1.7 <i>Les types d'investissement</i> .....	32
Étape 1.2 Engagez les meilleurs .....	34
1.2.1 <i>Pourquoi est-ce important ?</i> .....	34
1.2.2 <i>Quel est le premier investissement immobilier magique ?</i> .....	36
1.2.3 <i>Trouvez la source !</i> .....	38
1.2.4 <i>Comment les acheter ?</i> .....	39
1.2.5 <i>Le bénéfice de cette première action</i> .....	40
Étape 1.3 Devenez finançable .....	42
1.3.1 <i>Éliminez vos mauvaises dettes !</i> .....	42
1.3.2 <i>Quel est votre revenu disponible ?</i> .....	45
1.3.3 <i>Baissez vos dépenses pour augmenter votre reste à vivre</i> .....	46
1.3.4 <i>Devenez le bon client pour les banques</i> .....	48
1.3.5 <i>Augmentez vos revenus</i> .....	49

<b>Étape 1.4 Votre sésame pour l'accord bancaire .....</b>	<b>52</b>
<i>1.4.1 Votre sésame du prêt immobilier .....</i>	<i>52</i>
<i>1.4.2 L'audit patrimonial.....</i>	<i>54</i>
<i>1.4.3 Comment présenter l'investissement envisagé.....</i>	<i>56</i>
<i>1.4.4 Le Business Plan Immobilier.....</i>	<i>57</i>
<i>1.4.5 Le montage financier.....</i>	<i>58</i>
<b>Étape 1.5 Quelle que soit votre situation : lancez-vous !.....</b>	<b>61</b>
<i>1.5.1 Supprimez vos blocages !.....</i>	<i>61</i>
<i>1.5.2 Vos ressources.....</i>	<i>62</i>
<i>1.5.3 ADA.....</i>	<i>64</i>
<i>1.5.4 Devenez un maître de la négociation.....</i>	<i>65</i>
<i>1.5.5 Réussir en partant de rien.....</i>	<i>66</i>
<b>Chapitre 2. Trouvez votre mine d'or .....</b>	<b>73</b>
<b>Étape 2.1 Sachez calculer une rentabilité.....</b>	<b>73</b>
<i>2.1.1 Où trouver les bons chiffres .....</i>	<i>73</i>
<i>2.1.2 Quels sont les chiffres les plus importants ?.....</i>	<i>75</i>
<i>2.1.3 Les différences de rentabilité.....</i>	<i>78</i>
<i>2.1.4 Quelle est la rentabilité réelle ? .....</i>	<i>80</i>
<i>2.1.5 Savoir présenter sa rentabilité.....</i>	<i>81</i>
<b>Étape 2.2 Quel est le bon prix ? .....</b>	<b>82</b>
<i>2.2.1 Les facteurs déterminant du prix.....</i>	<i>82</i>
<i>2.2.2 Devenez un oracle.....</i>	<i>83</i>

2.2.3 <i>C'est à vous de déterminer le prix</i> .....	85
Étape 2.3 Chercher c'est bien, trouver c'est mieux ! .....	86
2.3.1 <i>La précision du laser</i> .....	86
2.3.2 <i>Les différents types de prospection</i> .....	88
2.3.3 <i>Automatisez !</i> .....	89
2.3.4 <i>Les sources secrètes</i> .....	91
2.3.5 <i>En avant-première</i> .....	92
Étape 2.4 Votre stratégie .....	95
2.4.1 <i>Voir au-delà des évidences</i> .....	95
2.4.2 <i>Estimez le potentiel</i> .....	96
2.4.3 <i>Finalisez votre Business Plan Immobilier</i> .....	97
2.4.4 <i>Préparer votre victoire</i> .....	98
Étape 2.5 Comment bien négocier ? .....	99
2.5.1 <i>Devenez un mentaliste de la négociation immobilière</i> .....	99
2.5.2 <i>Quelle est ma stratégie de négociation ?</i> .....	100
2.5.3 <i>Une offre écrite</i> .....	105
2.5.4 <i>Votre meilleur négociateur</i> .....	109
Étape 2.6 Vigilance à chaque étape .....	112
2.6.1 <i>Le commencement de votre achat</i> .....	112
2.6.2 <i>Trouver sa banque</i> .....	113
2.6.3 <i>L'acte final</i> .....	114
<b>Chapitre 3. Les 7 erreurs qui ruinent un investisseur .....</b>	<b>117</b>

Étape 3.1 Acheter trop cher .....	117
<i>3.1.1 Là où tout commence</i> .....	117
<i>3.1.2 Impossible à rattraper</i> .....	118
<i>3.1.3 Ne pas s'aveugler</i> .....	119
Étape 3.2 Procrastiner .....	122
<i>3.2.1 Le meilleur moment</i> .....	122
<i>3.2.2 Pourquoi êtes-vous bloqué ?</i> .....	123
<i>3.2.3 Votre plus grande Force</i> .....	125
<i>3.2.4 Être soutenu par une force herculéenne</i> .....	127
<i>3.2.5 Sortir des sables mouvants</i> .....	127
Étape 3.3 Manquer de créativité .....	129
<i>3.3.1 Se sortir d'un mauvais pas</i> .....	129
<i>3.3.2 Votre liste des possibles</i> .....	129
<i>3.3.3 Trouver la bonne aide</i> .....	130
<i>3.3.4 Construire du rêve</i> .....	131
Étape 3.4 Se tromper de statut juridique .....	132
<i>3.4.1 Pourquoi une société ?</i> .....	132
<i>3.4.2 L'importance de l'objet</i> .....	135
<i>3.4.3 Les principaux avantages</i> .....	136
<i>3.4.4 Le miracle juridique</i> .....	140
Étape 3.5 Mal placer son bien.....	143
<i>3.5.1 Le piège du prix</i> .....	143

<i>3.5.2 Ne pas être prêt</i> .....	145
<i>3.5.3 Se remettre en selle</i> .....	146
Étape 3.6 En faire trop quand il vend .....	148
<i>3.6.1 Trouver le bon parti</i> .....	148
<i>3.6.2 Devenir exclusif</i> .....	150
<i>3.6.3 Ne perdez pas la guerre !</i> .....	152
Étape 3.7 Croire que défiscaliser, c'est investir.....	155
<i>3.7.1 La défiscalisation, est-ce une bonne idée ?</i> .....	155
<i>3.7.2 Les mirages du neuf</i> .....	156
<i>3.7.3 Le prix est-il juste ?</i> .....	160
<i>3.7.4 Les pièges de la résidence service</i> .....	161
<i>3.7.5 On n'est jamais mieux servi que par soi-même</i> .....	164

## **Chapitre 4. ADA Et si vous étiez plus riche que vous ne le croyez ?.....167**

Étape 4.1 Bâissez votre patrimoine avec l'argent des autres .....	167
<i>4.1.1 Quelle opportunité !</i> .....	167
<i>4.1.2 Votre nouvelle vie</i> .....	168
<i>4.1.3 Les pièges à éviter</i> .....	170
<i>4.1.4 Les points positifs</i> .....	172
Étape 4.2 Créez votre propre fonds.....	175
<i>4.2.1 Qu'est-ce qu'une foncière ?</i> .....	175
<i>4.2.2 L'importance du CASH</i> .....	176

<i>4.2.3 La multiplication .....</i>	<i>177</i>
<b>Étape 4.3 Bâtir sur du Cash .....</b>	<b>179</b>
<i>4.3.1 Qu'est-ce qu'un marchand de biens ?.....</i>	<i>179</i>
<i>4.3.2 La stratégie 100 % cash.....</i>	<i>181</i>
<i>4.3.3 Les facteurs de succès .....</i>	<i>183</i>
<b>Étape 4.4 Des biens immobiliers gratuits .....</b>	<b>187</b>
<i>4.4.1 Qu'est-ce qu'une opération avec un bien gratuit ?.....</i>	<i>187</i>
<i>4.4.2 Comment faire ? .....</i>	<i>188</i>
<b>Étape 4.5 Divisez pour mieux régner.....</b>	<b>190</b>
<i>4.5.1 La technique de la division .....</i>	<i>190</i>
<i>4.5.2 Le terrain .....</i>	<i>191</i>
<i>4.5.3 Les dangers .....</i>	<i>194</i>
<i>4.5.4 Les besoins financiers.....</i>	<i>195</i>
<i>4.5.5 Vente ou dation.....</i>	<i>197</i>
<b>Chapitre 5. Construisez votre dynastie.....</b>	<b>199</b>
<b>Étape 5.1 Structurez votre empire .....</b>	<b>199</b>
<i>5.1.1 Se payer en premier .....</i>	<i>199</i>
<i>5.1.2 La holding.....</i>	<i>201</i>
<i>5.1.3 Une vision sur le long terme.....</i>	<i>204</i>
<i>5.1.4 Le vilain IFI.....</i>	<i>207</i>
<b>Étape 5.2 L'effet domino.....</b>	<b>208</b>
<i>5.2.1 Le concept.....</i>	<i>208</i>

<i>5.2.2 Ne pas s'aveugler.....</i>	<i>210</i>
<i>5.2.3 Investissez comme les 0,1 % des plus riches.....</i>	<i>213</i>
<i>5.2.4 Toujours gagnant ! .....</i>	<i>216</i>
Étape 5.3 Rejoignez les 1 % .....	219
<i>5.3.1 Le système de garantie.....</i>	<i>219</i>
<i>5.3.2 Le bon différentiel de taux .....</i>	<i>219</i>
<i>5.3.3 Laisser le temps faire tomber les dominos .....</i>	<i>221</i>
Étape 5.4 Arbitrez pour aller plus loin .....	224
<i>5.4.1 Connaître votre score .....</i>	<i>224</i>
<i>5.4.2 Reste-t-il du potentiel ?.....</i>	<i>225</i>
<i>5.4.3 Que pouvez-vous en faire ? .....</i>	<i>227</i>
<i>5.4.4 Au service de votre projet.....</i>	<i>228</i>
<i>5.4.5 Sachez prendre votre décision .....</i>	<i>228</i>
Étape 5.5 Rendez votre dynastie éternelle .....	230
<i>5.5.1 Les règles de la transmission.....</i>	<i>230</i>
<i>5.5.2 L'intérêt de la holding en succession .....</i>	<i>232</i>
<i>5.5.3 Évitez le château de cartes .....</i>	<i>233</i>
<i>5.5.4 L'arme ultime des milliardaires.....</i>	<i>234</i>