C’est l’histoire d’un mec ordinaire qui s’est construit une vie extraordinaire grâce à l’immobilier

Nicolas GUENZI

Mon nom est Nicolas GUENZI, j'ai 34 ans, je vis à l'Ile Maurice depuis 2 ans et cela fait 3 ans que j'ai mis mon boulot en stand-by et que j'en profite pour vivre ma vie plutôt que la rêver.

Alors cette petite histoire, la mienne, n'a pas la prétention d'être bien écrite car je ne suis pas écrivain. Mais je vous rassure, ce n'est pas non plus un roman.

Vous allez le voir dans mon parcours, rien n'était forcément gagné d'avance. Mais il m'a permis d'en arriver là aujourd'hui et j'espère simplement que ceci vous permettra de vous rendre compte que cette histoire pourrait aussi devenir la votre. Car ce que j'ai fait jusqu'à présent est vraiment à la portée de tous.

Il suffit juste d'une bonne dose de travail au départ, de confiance en soi et de motivation pour croire et arriver à vivre la vie que l'on veut pour soi et sa famille.

Voici donc mon histoire et le parcours qui m'ont permis de devenir millionnaire grâce à des investissements immobiliers réalisés sur une période de 10 ans entre 2004 et 2014.

Le patrimoine qui fait de moi un millionnaire et qui me permet de vivre est composé de la manière suivante :

- 3 maisons et 7 appartements en France d'une valeur actuelle de 1 900 000 euros avec 650 000 euros de crédit restants,
- ma résidence principale, une maison sur l'Ile Maurice d'une valeur de 750 000 euros et sur laquelle je n'ai pas de crédit ainsi que
- des liquidités placées sur différents supports.

Je m'étais mis une idée en tête,

Je voulais être à la retraite avant la quarantaine au plus tard.

Nicolas GUENZI

Ce patrimoine s'est constitué depuis l'âge de 18 ans environ où je ne sais pourquoi, je m'étais mis une idée en tête, je voulais être à la retraite dans la quarantaine au plus tard.

I. L'âge de l'insouciance : des cabanes aux premiers joints

Je suis né le 4 Juillet 1982 à Villeurbanne, commune collée à Lyon.
Mes parents étaient le type parfait du couple de la classe moyenne. Ils ont décidé de s'installer à la campagne pour offrir une vie différente à leurs enfants. Donc à 5 ans, j'étais installé avec eux dans un village situé à une quarantaine de minutes en voiture de Lyon. Ma mère ne travaillait pas et restait donc à la maison pour s'occuper de mon frère et moi car mon père ramenait un bon salaire.

J'ai eu la chance d'avoir une enfance insouciante à la campagne où l'on ne manquait de rien.

C'était chouette de grandir dans un environnement où nos parents nous laissaient en liberté car il n'y avait pas ce climat anxiogène qui existe aujourd'hui en France. On faisait des cabanes, on descendait des buttes de boue dans des sacs poubelles, et on faisait du cheval pour aller voir ses potes… Bref, des jeux sains et cette insouciance qui doit caractériser l'enfance.

Puis l'adolescence a été pour moi, comme pour beaucoup de monde, une période assez particulière.
Tout d'abord, elle a commencé assez tôt car physiquement, j'étais bien plus grand et gros que ceux de mon âge. Ma première bande de potes était plus âgée que moi ; ils avaient tous 3 ans de plus que moi.

Du coup, j'ai commencé les conneries assez vite et dans l'année de mes 11 ans j'avais déjà pris une cuite, je fumais des cigarettes et même des joints !!! Imaginez quand je vois un gamin de 11 ans aujourd'hui faire la même chose, je lui mettrais des baffes !!!

L'éducation dans mon village était comme ça. De plus, il n'y avait pas beaucoup de filles de notre génération, donc nos jeux d'ados consistaient plutôt à écouter de la musique grunge accompagnée d'alcool et de fumette.
Mais bon, je ne vais pas critiquer ce que nous étions car j'ai la chance d'avoir gardé jusqu'à aujourd'hui mes amis les plus précieux de ces années-là. Il est clair que quand on se revoit, nos femmes savent que ce n'est pas l'un de nous qui va conduire ;-).
Donc l'hygiène de vie n'était pas top pendant l'adolescence et au niveau psychique, je n'étais pas non plus le plus joyeux des ados. J'avais la malchance ou la chance d'être obèse avec un problème d'acné si important que j'en étais même devenu sujet d'étude pour des étudiants dermatologues dans un hôpital de Lyon. Du coup, je donnais le change en étant le marrant de la bande, plein de réparti et toujours le premier à faire une connerie car j'étais le plus courageux de la bande. Mais le soir, j'écoutais Chérie FM dans ma piaule en rêvant que le peu de fille, dont j'étais le grand copain, m'accorderait un peu d'importance. Pathétique !!! Rien que de l'écrire, ça me fout les boules de voir toutes ces années que j'ai perdues au niveau des filles car je ne m'assumais pas et donc j'avais une confiance en moi proche de 0 sur cet aspect.

Malgré cela, mon enfance et adolescence restent, je pense, idylliques car j'ai eu la chance de grandir dans un cocon matériel et avec la liberté qu'ont eu la plupart des enfants de la classe moyenne nés dans les années 80. Et oui, l'économie tournait bien, il y avait du boulot et des perspectives d'avenir… Ca, c'est la phrase typique du français râleur et blasé qui broie du noir.
Alors, je vais vous dire une chose :

« Il y a toujours moyen de réussir sa vie ! »

Au niveau de ma scolarité, et bien cela a suivi ma progression dans les conneries. Malgré des facilités à la base, je n'ai pas fait grand chose.

En primaire, j'étais toujours dans les premiers de la classe sans rien faire. Et arrivé au collège, les profs ont convoqué mes parents pour leur dire que je devrais aller dans une école de « surdoués ».

Heureusement mon père a dit : « L'école publique, c'est ce qu'il y a de mieux ». Je suis donc allé dans un collège public, une Z.E.P. Au bout de deux semaines, je me suis fait frappé par un caïd des quartiers. Mais bon ça apprend la vie.
J'ai passé les classes de façon aisée jusqu'au lycée. Sauf qu'à partir de la seconde, hé bien ce n'était plus la même : sans travail, pas possible de faire grand chose !!!

En plus, pour un garçon comme moi qui aimait bien les conneries, le lycée était encore plus permissif que le collège. On fumait à la récré et sécher les cours était trop facile. Bref, le bonheur pour moi à l'époque !!!
Du coup, j'ai testé 2 fois la seconde mais avec une présence de peut-être une année scolaire cumulée sur les 2 ans. Donc bien sûr, ça n'allait pas le faire.

A ce stade, j'en avais marre des études et je voulais de la thune pour assurer mes soirées en boîtes de nuit les weekends avec les potes. Donc, une seule solution, il faut bosser.

II. Marre des études : les premiers salaires

Heureusement, à cette époque je pratiquais du rugby à haut niveau en catégorie jeune et mon club m'a trouvé un patron pour faire un BEP Vente Action Marchande en alternance.

Avant de démarrer ce BEP, j'ai quand même passé une année à glander dans un organisme appelé CIPPA (Cycle d'Insertion Professionnelle Par Alternance).
C'est l'endroit où on trouvait tous les refoulés de CAP, BEP ou ceux qui n'avaient aucune solution d'orientation après le lycée, donc imaginez le gros niveau.

J'étais content de faire ce BEP en alternance même si vendre des pièces pour des tracteurs ne me faisait pas rêver. Mais j'étais au top : je touchais mes premiers salaires !!!
J'avais de quoi suivre mes potes plus âgés au bar et faire des babyfoot avec eux.
La belle vie, mais finalement je n'avais jamais un rond et c'était plutôt le début des découverts sur mon compte bancaire.

Malgré cette vie insouciante, c'est à cette période que j'ai commencé à m'intéresser à l'immobilier.
Mon père bossait pour un constructeur de maisons individuelles de la région lyonnaise et il avait commencé à investir dans des appartements qu'il mettait en location.

Aussi, je ne sais plus trop comment la conversation en est venue à l'immobilier. Mais je me souviens qu'il m'avait dit un truc du genre :

« Ca te dirait d'acheter un appart ? Tu sais même si tu as des petits revenus avec ton alternance, si je me porte caution pour toi, la banque te fera un crédit et le loyer couvrira ce crédit. »

« Ah bon ??? » J'ai réfléchi et compris assez rapidement que des locataires pourraient me payer des appartements qui 15 ou 20 ans plus tard pourraient me faire une retraite.

Alors OK, je me lance… On verra bien… Du coup, avec l'aide de mon père qui ne m'a pas prêté ou donné de l'argent mais qui s'est simplement porté caution,

J'ai acheté mon premier appartement à 18 ans.

Je me souviens que pour le prêt, mon banquier m'avait demandé d'aller au salon de l'immobilier de Lyon car la banque y proposait des taux préférentiels.
Comme j'étais encore en mode grunge au niveau du look avec jean déchiré et blouson en cuir, je revois encore la tête du banquier au salon qui m'a vu débarquer à l'époque pour ce taux. Il devait se demander:
« Mais qu'est-ce que c'est que ce gamin ? Qu'est-ce qu'il veut ?! »
J'ai rempli les papiers et finalement j'ai bien eu le prêt.
Et c'était bien cool car à l'époque les prix sur Lyon au début des années 2000 étaient dérisoires !!!
Ce n'étaient pas les mêmes qu'aujourd'hui :

J'ai acheté cet appartement 27 000 euros.
Il en vaut aujourd'hui 120 000.

Malgré cet achat, l'année de mes 18 ans a été une période de vie compliquée.

Mes parents étaient en instance de divorce et au niveau de mon sport, je ne prenais plus comme autant de plaisir qu'avant.

C'était le début du professionnalisme et les entraînements n'avaient plus la saveur de ce que j'aimais dans le rugby. Les mecs se marchaient dessus à l'entrainement, plus de 3èmes mi-temps car il fallait être « fit » pour être au top… Bref, pour moi ça reste un jeu avec des potes où on rigole donc merci j'arrête !

Ce fût le moment des grands choix.

III. L'armée : régiment de parachutistes

J'étais majeur donc j'avais la liberté de faire ce que je voulais.
Il fallait que je bouge. L'ambiance délétère à la maison couplée à mon manque de motivation au rugby m'ont fait prendre une décision radicale :

J'ai décidé d'aller passer mes 3 jours pour m'engager dans l'armée française.

Ma famille et mes potes me disaient que j'étais fou car j'avais eu la chance d'éviter le service militaire.
Mais bon, je me souvenais avoir été fan depuis gamin des films de guerre avec les mitraillettes et tout le reste…
Et surtout, c'était un moyen de partir de chez moi et voir du pays.
Alors après une grosse préparation physique pour être à niveau, j'ai passé les 3 jours avec succès.

Sauf que je voulais absolument devenir parachutiste pour le prestige, mais aussi car c'est ce qui payait le plus dans l'armée.

Malheureusement, pas de place disponible dans les régiments para à ce moment-là.
« OK, c'est pas grave. Vous avez mon numéro, appelez-moi quand une place se libère."

Quelques jours plus tard, un pote plus âgé que moi me propose d'aller ramasser des oranges dans le sud de l'Espagne pour se faire de l'argent tout en étant hébergés chez notre 2ème maman, l'ancienne patronne du bistro du village où j'ai grandi.

« Aller en avant pour l'aventure !!! »

« C'était la fête tous les jours : resto, bars, boîte à gogo et enfin le déniaisement avec les filles. »

Ce fut 10 mois intense où le travail aux champs nous permettait de gagner entre 200 et 500 Francs/jours (ça fait bizarre de parler en franc).
Avec cet argent, c'était la fête tous les jours : resto, bars, boîtes à gogo et enfin le déniaisement avec les filles (j'aime bien ce mot car c'était clairement ça).
Dur physiquement, mais à 18 ans, ça passe.

Le jour où ma mère m'a appelé pour me dire que j'avais une place dans un régiment parachutiste dans quelques mois, la nouvelle fut difficile à entendre et la question était la suivante :

Faut-il vraiment aller à l'armée où on va me gueuler dessus et m'en faire chier toute la journée ou bien continuer à faire la fête ????

J'ai pris la bonne décision à l'époque et je suis parti dans l'armée.

Pour l'anecdote, je devais être incorporé en octobre ou novembre 2001 aussi ce fut un moment « sympa » quand arriva le 11 septembre.
Mais bon, j'avais signé et finalement il n'y a pas eu la grande guerre que beaucoup de monde redoutait à l'époque.

En plus, cette future carrière militaire qui se profilait serait le bon truc pour mettre en place mon plan retraite par l'achat immobilier.

Je serai nourri, logé et blanchi et si je fais des missions à l'étranger, il y a moyen de gagner de belles sommes qui m'aideront pour ces futurs investissements.

Du coup, me voilà parti dans l'armée en étant propriétaire de mon premier appart et avec le projet d'en acheter d'autres sur le secteur où j'étais dans ma tête parti pour vivre une quinzaine d'années : le sud-ouest, à Tarbes plus précisément.

Finalement, j'ai adoré les premiers mois que l'on appelle les classes dans l'armée. Mais très rapidement, je me suis retrouvé en vie de caserne avec un train-train où l'aspect développement intellectuel était trop limité pour moi. J'ai commencé à me dire que finalement je ne me voyais pas faire les 15 ans de carrière pour toucher une petite retraite qui compléterait mes revenus fonciers.

En plus, ma ville de garnison était triste à mourir et économiquement très limitée. Aussi investir là-bas ne m'attirait que peu.
L'autre côté où je n'ai pas été bon pendant cette période militaire a été que je n'ai pas mis autant d'argent de côté que j'aurais pu.

Finalement, je craquais toute ma solde en conneries et soirées et je me retrouvais souvent dans le rouge au niveau de mes comptes.
Cette période militaire m'a aussi permis de rencontrer des personnes qui ont eu beaucoup d'influence sur moi. Mais malheureusement, peu de temps après mon départ, j'ai perdu ma ligne de téléphone je ne sais même plus pourquoi et avec, les contacts de ceux qui étaient devenus des amis en finalement peu de temps.

IV. La philosophie de Nabil du 93

Celui qui m'a le plus marqué et aidé dans ma vie s'appelait Nabil. Il était le profil type du mec qui venait du 93 et qui avait fait toutes les conneries qu'il est possible de faire en vivant là-bas mais qui avait quand même lui aussi fait le grand choix de s'engager. Mais lui avait de vraies raison : il luttait pour que ses parents ne se fassent pas expulser de France… Ah oui quand même…

La confiance en soi

Mais bon là où il m'a vraiment aider, c'est dans le fait qu'il fallait que je prenne confiance en moi. Non pas que j'étais mal à l'aise avec les gens mais j'avais toujours ce gros blocage avec les filles. Aussi il a réussi à me faire comprendre comment il fallait prendre confiance en soi et laisser de côté tous nos complexes imaginaires qui peuvent nous polluer l'esprit depuis des années et du coup nous empêcher d'avancer correctement dans la vie.

Alors ça peut paraître futile que je vous dise que c'est pour des relations avec des filles mais sans passer ce cap je pense que je serais resté bloqué et que je n'aurais pas accompli la suite de mon parcours.
Et clairement grâce à lui j'ai rattrapé mes années noires d'ado dans ma chambre à écouter Chérie FM et je ne peux que l'en remercier encore.

L'autre grande valeur que m'a apportée l'armée est le fait de prendre conscience de la valeur de l'argent.

Une seule idée en tête :

M'acheter un nouvel appart pour relancer mon projet, et surtout pour y vivre.

Moi, vous l'avez lu, j'ai eu la chance d'avoir grandi dans un cocon. Donc je n'avais jusque-là jamais vraiment apporté d'importance à ce que représentait l'argent. Alors quand je me retrouve avec des mecs comme Nabil et son problème avec ses parents ou encore les Wallisiens ou Tahitiens qui étaient déjà papa et qui ne pourraient pas rentrer chez eux avant 2 ans mais qui envoyaient leur soldes à leur famille, ou encore simplement des mecs qui venaient de villages bien plus perdus que moi et bien je peux vous dire qu'à partir de ce moment-là, je me suis rendu compte que c'est une chance d'avoir de l'argent et qu'il ne faut pas faire le malin avec.

Bon, je reprends le fil de mon histoire…

V. Retour chez papa à 21 ans

Lors de ma deuxième et dernière année dans l'armée, j'ai fait une mission de 4 mois à l'étranger qui m'a permis de revenir sur Lyon avec un petit pécule de 10 000 euros environ.

Donc me voilà à 21 ans, revenu aux bercails comme on dit chez moi avec une seule idée en tête : m'acheter un nouvel appartement pour relancer mon projet mais aussi et surtout pour y vivre !!! Car ça faisait presque 3 ans que je ne vivais plus chez mes parents et pour remettre en action mon plan d'acheter d'autres apparts pour la retraite, il fallait faire des sacrifices.
Le premier fût de demander à mon père de m'héberger dans la maison où il vivait avec une « belle-mère » que je détestais mais bon, pas le choix :

Hors de question de payer un loyer !!!

Je ne vais quand même pas gaspiller mon argent pour constituer la retraite d'un autre et bouffer mon petit capital si chèrement acquis!!!

En plus, il fallait aussi que je me trouve un job car après 2 ans dans l'armée où je suis parti de moi-même pas de chômage et il fallait que je rattrape ces 2 ans perdus dans le cadre de mon projet de constitution de retraite par l'immobilier.

Alors, comment dire ?

Quand on sort du métier de pilote d'engins blindés chez les parachutistes avec pour seul diplôme un BEP VAM et bien on n'a pas beaucoup de choix pour bosser.

Mais il fallait rentrer de l'argent pour ne pas toucher à mon capital.
Du coup, boîte d'intérim et premier job à la sortie de l'armée :

Manutentionnaire au marché gros de Lyon à porter des caisses de fruits et légumes de 4 heures du matin à midi.

Le moins que l'on puisse dire c'est que ça continuait à m'entretenir au niveau de la forme. Mais le réveil à 3 heures et brasser des caisses de 15 kg en moyenne 8 heures d'affilées, ça piquait.

Je suis logé gratuitement, j'ai un boulot, c'est bien. Et mon projet immobilier dans tout ça ???
Il faut que je m'y mette pour trouver ce 2ème appartement à acheter.

VI. Les premiers pas dans l'immobilier

Sauf que je me rend compte que finalement je n'y connais rien en immobilier: mon premier appart, c'est mon père qui me l'avait conseillé et comme il est à fond dans son nouveau couple, il est moins enclin à me conseiller, donc comment faire ???

Et bien je me suis mis à manger de l'annonce sur internet et j'ai fait plein de visites sur différents quartiers de Lyon où je me voyais vivre.

Alors bien sûr, c'étaient des heures et des heures devant l'écran de mon ordinateur et au téléphone.
Puis il fallait courir à travers Lyon pour voir ce que je pouvais avoir dans mon budget.
Ma vie sociale en prenait un coup car avec le réveil à 3 heures du matin et pas de sieste car j'avais le nez dans mes recherches et bien le soir, je n'étais plus trop motivé pour aller boire un verre avec les potes.

« C'étaient des heures et des heures devant l'écran de mon ordinateur et au téléphone. »

Mais bon, il faut en passer par là quand on n'y connaît rien, comme moi à cette époque. Et je peux vous dire qu'avec du recul, je n'ai aucun regret d'avoir « sacrifié » des moments de bon temps avec des potes.

Pendant cette période de recherche de mon 2ème appartement, un ami qui était maitre d'œuvre et qui construisait des maisons pour des particuliers m'a proposé de venir bosser avec lui pour l'aider à suivre ses chantiers.

Me faire bosser les après-midi lui allait bien car il ne pouvait pas m'embaucher à plein temps.
Il me paierait un peu mais surtout, il me motiva en me disant que c'était un métier intéressant dans lequel je pourrai me lancer seul après quelques temps.

OK, right on y va !!! Alors là, mes amis, c'était des grosses grosses journées : grosso-modo du lever à 3 heures du matin pour aller charrier mes caisses de fruits et légumes jusqu'à 22 heures à finir les yeux rouges devant l'ordinateur à regarder les petites annonces.

Car il ne fallait pas lâcher l'affaire au niveau des annonces. On était en 2003 et c'était le plein boom immobilier. Une annonce vue le soir était souvent vendue le lendemain !!!
Ca me rendait fou car j'étais un peu moins disponible pour les visites sauf le soir ou le weekend. Du coup, je loupais plein d'appartements qui paraissaient être de bonnes opportunités.

Heureusement après 5 mois, l'agence intérim m'a trouvé une place chez Coca-Cola pour être commercial et avec pour clients les Hypermarchés de ma région : voiture, téléphone, horaires à gérer soi-même : du bonheur !!!

En plus, comme je n'étais pas trop mauvais dans ce job et que j'avais de bonnes relations avec les chefs de rayon, au bout de 2 mois je bossais 4 ou 5 heures maximum pour Coca et j'avais à nouveau plus de temps pour mes chantiers, mes petites annonces et les visites.

Donc le matin à 6H30, je pouvais me mettre sur les annonces et sélectionner les meilleures pour démarrer mes appels dès 8 heures, souvent sur la route pour aller visiter mes clients Coca.

Et comment j'ai acheté mon 2ème appartement ??? : Et bien au téléphone…

VII. Mes deuxièmes appartements

Un jour, je tombe sur une annonce et quand j'ai vu le prix et l'endroit où le bien était situé, j'ai dit au mec au téléphone : « Je vous l'achète. »

Le type me dit :
« Non mais monsieur, il y a beaucoup de travaux. Il faut venir voir. »

Moi :
« Pas besoin, réservez le moi. J'ai le financement. C'est le lieu que je recherche. Les travaux ne me font pas peur car je suis dans le bâtiment. Je le prends. »

Lui :
« Ok je veux bien mais débrouillez-vous pour venir le voir cet après-midi quand même pour confirmer. »

Moi :
« Ok, je m'arrange. »

J'arrive sur place à l'heure du RDV fixé et là, je vois le type sortir avec une bonne femme blonde. Quand il me voit, il fait une tête gênée. La femme part et là il me dit :

« Désolé, mais cette dame était comme vous, elle avait beaucoup insisté et je viens de m'engager en lui disant OK pour lui vendre. »

Dans ma tête je me dis «quel enfoiré ! ».
Mais de ma bouche est sorti un truc plus soft du genre : « Vous n'avez pas été correct, vous m'aviez dit qu'il était pour moi. Je me suis déplacé sur mes horaires de travail. »
J'avais la rage !!!

Le mec me dit qu'il est marchand de biens et qu'il bosse beaucoup sur le secteur de la Croix-Rousse. Aussi il aura sûrement d'autres choses à me proposer plus tard.

OK super, on verra et moi, je repars dans mes recherches avec les boules car ce petit atelier avait un fort potentiel et j'aurais adoré vivre dans ce quartier.

Quelques jours plus tard, un des agents immobiliers que je suivais régulièrement (car quand on cherche, il faut bien se dire que c'est nous qui suivons un agent et pas l'inverse) m'appelle en me disant qu'il m'a trouvé LE bien qu'il me fallait.

Allons voir…

Ce n'était pas mon quartier de prédilection mais quand j'arrive sur place, je vois une résidence étudiante récente et plein de jolies demoiselles qui sortent de là. Je visite l'appartement, un T2 de 35 m^2 au dernier étage avec 2 balcons et un beau potentiel après travaux.

Et là, je me dis « ouais, ça peut être sympa de vivre ici. Je devrais être bien dans cette résidence en tant que célibataire ». Et en plus, ça se louera toujours bien.

Donc OK, je fais une proposition d'achat avec une petite négociation et je montre à l'agent immobilier mes simulations bancaires pour lui prouver que j'étais sérieux.

3 ou 4 jours plus tard, l'agent me confirme que tout est OK pour un RDV chez le notaire la semaine prochaine. Au top !!!
Ca y est bientôt mon 2ème appart… ☺ Et surtout, je vais retrouver mon indépendance !!! Youpi, champagne !!!
Car l'alternance entre chez mon père et ma mère commence à peser (mais bon, c'est pour la bonne cause).

Et là, c'est surement le destin ou un truc du genre mais le lendemain ou 2 jours après la signature de ce compromis, le marchand de biens de la Croix-Rousse me rappelle en me disant :

« M. Guenzi, j'ai une super nouvelle pour vous. La personne qui s'était engagée sur l'appartement que vous avez visité n'est pas sérieuse et je pense qu'elle n'aura pas son financement. Donc je vous le vends à vous, qui êtes sérieux et finançable. »

« Ok, super nouvelle !!! » ai-je dit instinctivement car je savais que c'était une superbe affaire.
Mais en même temps dans ma tête, j'ai pensé « Par contre est-ce que je vais me faire financer 2 appartements ? »

Maintenant il fallait aller voir le banquier avec non pas 1 mais 2 compromis d'achat.

J'ai donc préparé un beau dossier pour montrer qu'avec mon apport, l'appartement de la Croix-Rousse serait facilement autofinancé et que je l'achetais bien par rapport au prix du marché.

Pour le 2ème appartement, celui de la résidence étudiante qui devait être ma résidence principale, comme j'étais sérieux au niveau de mes comptes bancaires, touchant très peu à mon salaire Coca-Cola (1300 €/mois) car je dépensais plutôt ce que je gagnais avec mes suivis de chantier, je lui ai fait comprendre qu'il n'y aurait aucun souci pour moi pour payer ce crédit de 400 €/mois.

« Comme dans la vie, tout est souvent affaire de relationnel et de rencontres. »

Du coup, mon banquier m'a suivi malgré un taux d'endettement un peu supérieur à la normale et je me retrouvais donc avec 2 nouveaux appartements en 2004. Ce qui portait mon total à 3 et avec la cerise sur le gâteau : mon indépendance retrouvée… Au top !!!

VIII. Les gros bonnets

Comme dans la vie et surtout dans le business, tout est souvent affaire de relationnel et de rencontres, j'ai eu la chance que cette même année, le cuisiniste avec lequel je bossais (je lui envoyais les clients que je faisais en maîtrise d'œuvre) m'a présenté ce que l'on peut appeler des 'gros bonnets' de l'immobilier sur Lyon.

Ces 2 messieurs, car ce sont des vrais « messieurs » dans le business, étaient dans l'immobilier depuis seulement 5 ans. Mais avec leur sens des affaires, ils ont vite eu une belle réussite dans le domaine du marchand de biens. Ils vendaient des immeubles à la découpe qui leur ont aussi permis d'acheter une grosse régie immobilière sur Lyon pour faire de l'administration de biens.

Ces personnes voulaient se lancer dans la maison individuelle, et mon cuisiniste m'avait fait une bonne publicité en disant que j'étais un jeune homme sérieux et plein d'ambition qui faisait de la qualité. Il insistait sur le fait que j'avais des équipes en construction de maisons qui étaient sérieuses et faisaient de la qualité. Alors après plusieurs RDV ils m'ont proposé de devenir leur associé sur une société de promotion immobilière.

Ok cool, mais c'est un gros challenge car faire une maison pour un particulier, c'est une chose mais se lancer dans des lotissements en VEFA, c'est autre chose.

Donc me voilà, pas encore 23 ans (2005) et Président d'une S.A.S de promotion immobilière avec une secrétaire comptable et de superbes bureaux sur les quais du Rhône à Lyon centre.

Comme mes associés étaient durs en négociation (ce qui leur a permis de réussir dans les affaires), ils m'ont fait démarrer à 1300 € de salaire net/mois (ce que je touchais chez Coca) avec voiture et téléphone. Mais plus possible de faire mes chantiers à côté ; c'était le deal.
Bon, pour être franc, je n'ai jamais vraiment arrêté complètement car je ne me déplaçais presque plus sur les chantiers. Mais en faisant de la mise en relation entre les particuliers et mes artisans, je touchais encore des commissions pour la démarche.

J'étais un peu déçu au départ car j'allais légèrement régresser au niveau des rentrées d'argent mais l'opportunité ne se refusait pas.

Alors là, je suis à nouveau rentré en mode autiste du boulot.

Comme je n'y connaissais pas grand chose au niveau de la promotion immobilière, j'ai dû bucher à fond.
Maintenant je devais trouver des terrains et non plus des appartements. Les chiffres et les calculs n'étaient plus les mêmes. Maintenant il y avait de la TVA entre autres choses à prendre en compte.
Et que dire de toutes les règles juridiques, d'urbanisme ou encore d'assurances et de sécurité !!!
Bref, du non-stop les weekends compris à bosser dans mon joli bureau.

Et quand on sort la tête de ses balances financières prévisionnelles, ses codes de la construction ou encore des infos notariales par exemple, voir les passants se balader tranquillement sur les quais du Rhône peut paraître comment dire ??? Frustrant !!!

Surtout quand à nouveau, on est trop fatigué pour sortir et avoir une vie sociale épanouie ou encore qu'on devient un peu trop anxieux à se demander si on sera à la hauteur de la mission.

Oui, ça a été la seule fois de ma vie où j'ai essayé le Xanax et autres antidépresseurs.

Clairement je ne sais pas comment en France on peut donner si facilement ce genre de médicaments qui vous abrutissent totalement. Ca n'a pas duré longtemps car au bout de 2 mois, j'ai tout jeté dans les toilettes, je me suis mis des coups de pieds aux fesses, j'ai repris confiance en moi et c'est reparti.

Une des grandes chances d'avoir eu mes 2 associés sur cette boîte de promotion, c'est qu'en dehors de la puissance financière nécessaire pour faire ce métier, ils m'ont permis d'être en contact avec des juristes, comptables et notaires de très haut niveau dans l'immobilier.
Ces aspects-là sont parmi les plus importants dans ce business et bien les maîtriser est essentiel. Donc c'était du pain béni que d'avoir des réponses concrètes à mes questions.

Ils ont aussi su être patients avec moi car ce n'est qu'au bout d'un an que nous avons lancé notre première « promotion ».

IX. Une jolie petite opération patrimoniale

Sur cette première année où j'étudiais des dizaines et des dizaines d'opérations par mois qui m'étaient proposées, j'ai quand même fait une jolie petite opération patrimoniale :

Un de mes prospecteurs fonciers m'avait proposé une opération qui me paraissait bonne mais à 40 minutes de Lyon.
Mes associés ne voulant pas s'excentrer si loin de Lyon m'ont dit non ; alors j'ai proposé à mon père et à mon frère cadet qu'on la fasse ensemble.
C'était pour lui son premier investissement et nous avons construit 3 maisons en indivision, que nous avons mises en location.
En plus, nous avons fait ces maisons sous la loi De Robien, à l'époque très intéressante pour baisser ses impôts quand on le fait par soi-même.
Du coup, pas de grosses rentrées d'argent cette année-là, mais une maison de plus dans mon patrimoine.

Prix de revient de la maison et terrain à l'époque : 125 000 euros.
Valeur actuelle 230 000 euros.

Donc je reviens quand même à ma première opération de promotion immobilière : un petit lotissement de 8 maisons en banlieue proche de Lyon. Combien nous avons gagné sur ce 1er dossier ?

750 000 euros de gain net !!!

Plutôt très sympa comme marge !!!
Forcément mes associés étaient très contents pour notre boîte car on partait sous de bons hospices.

Mais en plus d'être une très belle opération professionnelle, cela m'a permis à titre personnel, de faire ma plus belle opération patrimoniale.

En effet, le mec qui avait apporté le dossier de promotion bossait pour un gros constructeur de maisons individuelles et il avait pris une belle commission pour nous donner ce dossier.
Mais le malin avait aussi bloqué un autre terrain plus petit tout à côté de celui où nous allions faire les 8 maisons pour se le faire en opération personnelle. Et donc un jour, il m'appelle et me dit :

« Salut Nico, tu sais, j'ai bloqué un terrain à côté à X euros. Je voulais faire une opération perso dessus mais financièrement c'est trop lourd pour moi. Tu crois qu'elle peut vous intéresser ? »

Il m'annonce un prix et là je pense : « Un peu mon neveu que ça m'intéresse !!! »
En fait, j'ai fait un calcul rapide de tête et en revendant la moitié du terrain, j'avais le reste gratuit pour faire 2 maisons !!!

« Alors OK, ton dossier m'intéresse mais à titre perso, combien pour ta commission ? »

« X euros » (beaucoup d'argent pour un particulier, mais ça valait le coup).

Moi : « Allez, on y va. »

Du coup je signe le compromis avec les conditions suspensives de permis de construire pour faire 4 villas. Maintenant il me faut trouver un acquéreur et lui faire signer un compromis pour la moitié du terrain. Sinon, je ne serais jamais financé et là ça peut faire mal en indemnités et en perte.

Finalement, je n'ai pas cherché trop loin puisque j'ai proposé à ma mère cet investissement.

Je lui ai dis :

« Ta maison actuelle vaut 350 000 euros.
Je te la vends et pour ce prix-là je t'en fais 2 dont une que tu loueras 1200 euros/mois. »

Ne travaillant que très peu souvent depuis son divorce, elle a vu qu'elle aurait 1200 €/mois de revenus tout en restant en maison. Du coup bizarrement, sa réflexion n'a pas été trop longue.

De mon côté, j'étais content. Je vais voir mon banquier et là, le drame :

« Ecoutes Nicolas, sur ce coup on va pas pouvoir te suivre… Tu as déjà 3 appartements financés chez nous (les maisons en indivision étaient financées ailleurs) et même si tes comptes sont cleans, ton taux d'endettement est beaucoup trop fort (je ne l'ai plus en tête mais au moins 50 et quelques %). Donc désolé mais vois ailleurs si tu y arrives, mais ça va être chaud.

Gloups… !! Quoi ?? Comment ça ?? C'est trop bon pourtant !!
OK, merci quand même…
C'est pas grave, on va trouver une solution ailleurs, l'opération est trop belle !!!

Alors là, préparation d'un joli dossier relié pour faire une présentation du dossier aux banques. On s'habille bien (et oui, fini le temps du look grunge. A cette époque, c'était costume de rigueur). Et en avant pour rencontrer de nouveaux banquiers.
Impossible de voir ceux avec qui je bosse en pro qui m'auraient sûrement suivi car ils me connaissent. Mais je risquais de me fâcher avec mes associés qui n'auraient pas compris pourquoi je ne faisais pas ce dossier avec la boîte car gros gains en vue.
Donc tant pis, allons à la pêche au financement.

Les 2 premiers te prennent de haut car petit salaire malgré les revenus locatifs. On applique le taux d'endettement légal donc « Salut Nico ! On ne peut rien pour toi. »

Mes permis avancent, les délais sur le compromis aussi. Bref le stress quoi…
Finalement, le 3ème fût le bon car bien que banquier (une espèce bien particulière), le mec faisait de l'immobilier en perso. Alors quand je lui ai exposé les faits suivants, il n'a pas refusé.

« Voilà, je vous demande 180 000 € de crédit pour faire 2 maisons qui en vaudront 300 000 chacune. J'habiterai l'une et l'autre rapportera 1200 €/mois donc je serai logé gratuitement. »

Lui m'a répondu :
« C'est Ok pour l'endettement, on va s'arranger !!!»

Et hop, c'était fait !

Il faut bien se dire que les banquiers sont des commerçants qui doivent vendre du financement. Aussi, s'ils analysent qu'ils prennent peu de risques (en prenant des garanties sur les biens ou autres), ils suivent forcément.

Nous avons fait une plus-value de quelque chose comme 200 000 euros… sans rien faire en travaux … d'où l'importance de bien acheter ses biens.

Aujourd'hui, ces maisons ont encore pris de la valeur par rapport à 2007 car aux dernières estimations, elles valaient entre 330 et 350 000 euros chacune.

Toujours dans cette période de vie, au niveau pro, ça roulait bien.

J'avais la chance de travailler sur de belles opérations.

X. Une petite anecdote

Donc pour l'anecdote, l'une de ces belles opérations, traitée plutôt en marchand de biens qu'en promotion se fit sur une propriété d'un membre de la famille de Gaulle qui précédemment était la propriété de Franck Riboud, patron de Danone.

Bref, je vous laisse imaginer la propriété…
Enorme baraque bourgeoise en pierre sur les hauteurs de Lyon avec son orangeraie et surtout son parc gigantesque où nous devions y découper des parcelles à construire.

Bref du kif, car j'ai été propriétaire quelques mois avec les clés en poche ! Mais j'ai quand même été sérieux et je n'ai pas fait une énorme soirée type projet X qui aurait cartonné vu l'endroit !

Cette opération à été assez particulière car le voisinage (de la haute bourgeoisie) a fait remonter haut au niveau politique pour nous mettre des bâtons dans les roues. Finalement, nous avons revendu dans l'état cette propriété. Mais nous avons quand même réalisé quelque chose comme 200 000 euros de plus-value.
Sans rien faire en travaux, c'est pas mal ; d'où l'importance de bien acheter ses biens.

Comme cela faisait un peu plus d'un an que je bossais et que ça fonctionnait plutôt pas mal, mes associés ont décidé de m'augmenter au niveau salaire.

Je suis passé de 1300 à 2500 euros net/mois.

Youpi !!! Même si selon moi, j'aurais mérité plus. Mes associés étaient intelligents et savaient qu'un euro était un euro et je pense aussi qu'ils ne voulaient pas non plus me faire tourner la tête avec l'argent.
Bon, ils m'ont quand même autorisé à prendre un véhicule un peu plus sympa que ma Clio des débuts ; j'avais droit à une petite allemande. Du coup, c'était plus sympa pour doubler sur l'autoroute… ;-)

Je doublais presque mon salaire de base ; ce qui n'était quand même pas mal. Et en guise de conseil, l'un de mes associés, Georges, m'a dit la chose suivante :
« Tu t'en sors avec tes 1300 €/mois ? »

Moi :
« Oui », car dans ma tête je vivais avec mes commissions qui tombaient à côté. Donc ça allait pas mal.

Lui :
« Et bien, mets de côté la différence de ton augmentation de salaire. »

J'ai écouté son conseil car pourquoi vouloir craquer plus de bouteilles en boîte (j'en laissais déjà pas mal), m'acheter des sapes de marque ou une voiture de dingue comme la plupart des kékés du milieu dans lequel j'évoluais ?

Non, moi je m'en tapais de tout ça.
Ce que je voulais, c'était être à la retraite à 40 ans.
Car c'est quand même une vie de dingue et je me verrais bien faire ce taf juste pour le plaisir.

XI. L'histoire de la charmante commerciale

Dans cette période où tout se passait bien, j'ai quand même fait une opération qui n'a pas été très bonne en promotion mais qui finalement l'a été en perso:

Le dossier consistait en un immeuble existant de 4 appartements à rénover avec sur le terrain, la possibilité de faire construire 4 maisons.
La commerciale et très charmante demoiselle savait y faire et m'annonçait des prix de revente des maisons que je trouvais assez hauts pour le secteur à cette époque.

Mais après tout, c'est vrai qu'à ce moment-là, tout se vendait très vite et bien.
Sur ce coup, je demande quand même à l'un de mes associés de venir voir l'opération avec moi. Et là, je ne sais pas s'il a été plus charmé par la commerciale ou par le produit mais il m'a de suite dit : « Banco. On le fait ! »

Finalement, les appartements après rénovation se sont bien vendus mais les maisons ne partaient pas alors que plusieurs agences les commercialisaient.

Alors la décision fut prise de racheter à titre personnel les maisons à un prix correct. (Légèrement en dessous du marché mais ce n'était pas abusé).
Cela nous a permis de lancer la construction et ensuite chacun ferait ce qu'il voulait de son lot attribué.

Pour ma part, ce fut la vente et cela m'a permis de récupérer 50 000 euros net après plus-value.

Comme quoi, une opération peut être financièrement compliquée pour un professionnel mais s'avérer plus rentable pour un particulier. Et aussi il faut savoir que les gens achètent plus facilement du construit que sur plan.

XII. Un nouveau projet : l'Algérie

Tout roulait bien mais je bossais principalement seul. J'avais bien une secrétaire et ma comptable au bureau mais j'étais souvent en extérieur pour voir des dossiers. J'étais seul aussi dans les décisions à prendre pour faire ou non les dossiers. Donc je me suis laissé tenter par un nouveau projet qui m'a été proposé :

Faire ce que je savais faire mais en Algérie !!! A priori il y avait des marges de fou à faire car l'Etat algérien, blindé grâce à son pétrole, voulait, pour une fois, en faire profiter sa population et il leur donnait de l'argent pour devenir propriétaire !!
Je regarde les chiffres annoncés : des marges aux alentours des 50% quand en France une fois passé à la caisse de partout, on est content de s'en tirer à 10 ou 12% de rentabilité !!!
Ok, je suis intéressé pour m'associer avec vous mais moi j'ai ma boîte à faire tourner en France donc je ne pourrais m'absenter que quelques jours par mois, pas plus.

Ce fut une expérience sympa : les voyages, Alger la blanche, les palaces, la différence de culture où vous rencontrez très rapidement des ministres qui sont là pour cautionner qui prend ou pas en bakchich.
Le tout vécu sur place avec une équipe d'associés haute en couleurs, composé de gens pas tous très fréquentables.

Finalement, après quelques mois, mes associés français ont eu vent de mes affaires là-bas et m'ont fait une offre que je ne pouvais pas refuser (un peu à la mode du parrain avec la tête de cheval, non je plaisante).

Ils allaient s'impliquer plus personnellement dans notre société commune de promotion et lui faire passer un cap en terme de puissance. Je ne serais plus seul car l'un des 2 associés allait venir physiquement bosser avec moi.
En plus, on allait monter de grosses équipes de prospecteurs fonciers et racheter une boîte de construction de maisons pour ne plus avoir à consulter différents prestataires à chaque dossier.

Ok, ça va tout casser !!! Je ne me débrouille pas trop mal mais en bossant en équipe, ça va être au top !!! Tant pis pour le kif algérien, de toute façon ce n'est pas gagné pour qu'ils y arrivent.

On était vers la fin 2007 à cette époque et j'ai donc laissé mes parts en Algérie aux autres associés pour repartir à fond en France.
Pour info, mes ex-associés en Algérie ont mis 4 ans pour sortir un complexe de plusieurs centaines de logements et ont fait des millions d'euros de bénéfices.
Tant pis pour moi vous me direz ? Ou pas ?

Je pense que dans la vie,
ce qui ne se fait pas ne devait pas se faire.

XIII. L'appart 'bling bling' du 6ème

L'année 2007 a été aussi une bonne année au niveau patrimonial à titre personnel. J'étais avec une copine depuis quelques temps déjà, on habitait chez elle pas trop loin du centre de Lyon mais galère de bouchons le matin.
Du coup, évolution du couple où tu n'es pas prêt pour un gamin, donc comment évoluer dans son couple ?

Et bien, tu te dis il faut qu'on est un « chez nous » plutôt que le « j'habite chez toi ».
A la base, je voulais acheter un appartement seul mais mon entourage m'a dit que c'était quand même mieux d'impliquer ma compagne. OK OK, faisons comme ça. Si c'est mieux, pas de soucis.
Par contre, cet ex était plus bling-bling (pas dans le sens péjoratif) que moi et elle ne voulait être que dans un beau quartier.

Pas de soucis, je vais bien trouver quelque chose. Je lui avais dit que ce serait un peu long car il y a une forte demande, donc moins de bonnes opportunités.
Et acheter dans le centre ? Oui, pourquoi pas, mais à condition que ce soit un bon achat.

Du coup, je suis reparti dans la prospection d'appartements sur le centre et au bout de quelques temps, j'ai fait une bonne affaire :

Dans LE quartier nommé triangle d'or du 6ème arrondissement de Lyon (c'était the place to be pour tous les nouveaux riches de la ville), je tombe sur l'annonce d'un appartement de 90 m² à 290 000 euros. Pas trop cher le prix affiché ! Il doit y avoir un loup quelque part !

Je vais le voir. Situé dans un bel haussmannien à une superbe adresse, il s'agit d'un entresol (donc bas de plafond car 2,35m) et il est dans un état lamentable, resté dans son jus depuis les années 50 au moins.

Ca pue, c'est sombre et c'est triste.
Mais je pense qu'il y a moyen de faire quelque chose de pas mal avec des travaux.

Je me renseigne sur la typologie des vendeurs : il s'agit d'une personne sous tutelle décédée il y a peu. C'est une nièce unique et son fils habitant en Suisse qui récupèrent l'argent.

« Même si c'est pour y vivre, il faut penser à la revente. »

Je montre à mon ex l'appart. Elle est forcément dubitative mais je lui dis : « Fais moi confiance, on peut faire un truc joli et cool ».

Maintenant on est OK pour tenter le truc ici mais le prix est bien trop cher pour que ce soit un bon coup car même si c'est pour y vivre, il faut penser à la revente.

Malgré que ce soit un entresol, on pourra quand même dépasser les 300 000 euros à la revente mais il y a beaucoup de boulot en travaux pour rendre l'endroit sexy.

Je convoque l'agent immobilier à mon bureau et là, je lui fais ma proposition :

210 000 euros net vendeur + sa commission

Et cette proposition est ferme et définitive. Je ne mettrai pas un euro de plus pour cet achat.

Le mec me regarde choqué en me disant qu'il y a peut-être une négociation possible mais celle-ci ne pourra pas dépasser les 10 ou 15 00 euros aux vues de l'emplacement de prestige, bla bla bla…

Je lui montre ma proposition financière détaillée en expliquant qu'elle possède des avantages pour les vendeurs. Il pourrait peut-être prendre plus mais ça prendrait très longtemps car la plupart des gens vont flipper en visitant cet appartement.
En plus, je lui dis que s'il ne veut pas présenter cette offre, j'appellerai une autre agence pour qu'elle le fasse car le bien est en annonce 10 fois sur SE loger.

Et bien 5 ou 6 jours après, ledit agent immobilier me propose un café proche de l'appartement et quand j'arrive, je le vois avec son sourire béat. Je comprends que bizarrement l'offre impossible à laquelle il ne croyait pas du tout était passée.

Cet appartement avec les travaux et frais de notaire nous est revenu à 260 000 euros et nous l'avons vendu un an après pour cause de séparation 350 000 euros, soit 90 000 euros net d'impôts puisque c'était une résidence principale.

Mon ex a pris 30% de la plus-value correspondant à sa quotité de propriété et était contente car elle a pu s'acheter un nouvel appart en suivant grâce à son apport.

Moralité de cette histoire : il n'y a pas d'offre impossible à faire. Seulement de bons arguments pour l'amener et puis dans tous les cas : ça passe ou ça casse !!!
Si ça ne passe pas, c'est que cela ne devait pas se faire. Ce n'est pas grave, ce sera pour le suivant.

XIV. Un bar à Lyon ?

A ce moment-là, nous sommes au milieu de l'année 2008 avec ce dont vous vous souvenez au niveau de la crise mondiale en cours. Donc je me retrouve célibataire et pour couronner le tout, mes associés m'annoncent qu'ils ont vendu leur groupe à Foncia car l'un des 2 veut prendre sa retraite et partir vivre en Israël. Yallah !!!

Et bien comment dire ? Quand on est associé minoritaire dans une société, même si on en est le président, on n'a pas d'autre choix que d'accepter de laisser la main.
A l'époque, je peux vous dire que j'en avais gros sur la patate car ça roulait bien au niveau business et en plus, même pas 1 an plus tôt, ils m'avaient fait lâcher l'Algérie en disant qu'ils allaient développer notre boîte de promotion.
Mais bon les affaires sont les affaires et avec du recul, je ne peux pas leur en vouloir car j'aurais peut-être fait la même chose dans leur situation.
En plus, ils m'ont permis de faire des choses que je n'aurais peut-être jamais réalisées s'ils n'avaient pas été là.

Dans les conditions du rachat, ils me font rentrer comme agent immobilier chez Foncia.
Régression professionnelle pour moi.

J'ai fait cela un peu plus d'un an sans grande conviction car faire porte clés pour des gens ne me faisait pas vibrer.
Bon, je faisais quand même mes 100 000 et quelques euros hors-taxes de commission, ce qui me permettait de garder à peu près le même salaire que j'avais dans la boîte de promotion.

Sauf que quand on ne kiffe pas, ça ne sert à rien d'insister.
Alors, comme à cette époque je vivais en colocation avec un pote depuis ma séparation et que c'était à nouveau la fête de célibataire, et bien j'avais envie de changement :
Du coup, j'ai eu envie de faire une pause avec l'immobilier et comme beaucoup d'hommes, j'ai eu envie de monter mon bar, sur Lyon !!!

Mais pendant les démarches pour monter ce bar, qui étaient longues et compliquées, un de mes anciens collègues de Foncia qui était très bon commercial m'appelle en me disant qu'il a un appartement à fort potentiel dans le 6ème arrondissement.

Donc je vais le voir et, effectivement, le bien est un T3 à rénover au dernier étage d'une résidence bourgeoise des années 80, avec balcon et proche du parc de la tête d'or, un des endroits les plus recherchés de Lyon.

Je vois les travaux, le potentiel de revente à un parisien ou personne blindée et je lui dis banco pour signer.

Sauf que j'étais engagé avec mon pote pour le bar et les choses à faire pour le mettre en place car nous avions signé un compromis de vente pour un fond. Il fallait que je trouve quelqu'un pour s'occuper du suivi des travaux.
J'ai donc demandé à mon père si cela l'intéressait de faire l'opération de l'appart du 6ème avec moi.
Il venait de créer une société avec sa nouvelle femme après des années comme commercial dans sa boîte de vente de maisons individuelles.
Il suivrait le chantier et la déco (qui était son nouveau crédo dans cette boîte) et moi, je m'occuperais du financement et de le faire revendre. Le deal était qu'on fasse moitié – moitié sur la marge que l'on ferait.

La revente a généré 90 000 euros de profit net.

Bien heureusement la complexité pour se faire financer par les banques pour monter le bar a fait que je n'ai pas continué sur cette voie. Mon pote a été déçu de ma décision même si je lui laissais mes sommes investies au départ.

Donc fin de la colocation pour un nouveau retour… chez maman, cette fois. Sniff !!! Mais bon, je n'ai certainement pas envie de payer un loyer à un inconnu et lui construire son patrimoine. Zut, c'est moi qui fais ça normalement !!!
Mais cette fois encore, c'est plus difficile qu'au retour de l'armée car j'ai vieilli, donc j'ai moins cherché la perle rare. Je me suis acheté un appartement en proche banlieue lyonnaise résidentielle où une partie de ma famille était installée.

Bonne petite négociation car c'était un investisseur qui avait terminé sa période d'avantages fiscaux et donc était ouvert à la négociation.
De mémoire, il en voulait 170 000 € mais comme il avait amorti une bonne partie de son achat initial grâce à son économie d'impôts et les loyers de ses locataires sur 9 ans (sachant qu'il avait dû acheter 140-150 000 € max à mon avis à l'époque), il a accepté ma négociation.

Cet appartement m'est revenu à 140 000 euros tout compris
(frais d'agence, notaire et travaux inclus).
Il vaut dans les 180-190 000 euros aujourd'hui.

Vous voyez, à la place de devenir patron de bar/pub, je suis finalement revenu à mes premiers amours de l'immobilier et j'ai monté une petite SARL de marchand de biens.

Et comme ça s'était bien passé avec mon père, nous avons décidé de bosser ensemble chacun avec nos boîtes respectives, dans la complémentarité où lui gérait la partie travaux/déco et moi la partie recherche et négo du bien, administratif et revente.

Entre 2011 et jusqu'à 2014, on faisait une dizaine d'appartements ou maisons par an qu'on rénovait et revendait pour une moyenne de 40 000 euros de marge par appart.

Notre créneau était de vendre très cher des biens très bien placés en centre-ville ou banlieue chic.

Même si c'était « la crise » comme vous le savez, le besoin de se loger reste un besoin essentiel et nous avions la chance de toucher une clientèle parisienne en majorité ou des gens avec de gros moyens.
Nous vendions des 7000 euros/m^2 là où le prix moyen était de 4000 euros/m^2. Mais cela restait très abordable pour ce type de personnes où le même type de quartier à Paris était devenu inaccessible car réservé à de riches étrangers.

XV. Destination : l'Ile Maurice

J'étais dans un train-train de vie plutôt agréable car je ne faisais pas des grosses journées. Je gagnais bien ma vie et je voyageais beaucoup avec ma nouvelle compagne.
Mais bon, vu le climat délétère qui s'était installé en France depuis quelques années déjà, nous avions l'ambition de bouger et vivre ailleurs dans le monde.
J'avais toujours en tête mon expérience espagnole que j'avais adorée quand j'étais plus jeune.
Et comme ma nouvelle chérie était dans le même état d'esprit que moi, c'était cool de pouvoir se projeter sur ce type d'aventure.
Donc, dès 2012, je commençais à regarder différentes destinations : l'Asie, le Costa-Rica, le Canada, l'île Maurice…

J'avais de la trésorerie d'avance, un patrimoine qui commençait à être correct et qui dans 10 ans environ commencerait à mieux rapporter (quand les crédits seraient finis).
Mais bon, il me manquait encore de quoi être bien à l'aise pour envisager cette aventure de vie où je n'aurais plus le confort de mes revenus professionnels pour quelques années.

Alors, il me fallait envoyer du lourd !!!
Et finalement, l'opération est tombée sur la commune de banlieue où je vivais.

Un terrain, très bien placé, où la réglementation du PLU autorisait de quoi faire un petit immeuble.
Plusieurs personnes avaient déjà signé un compromis ici sans réussir à sortir quoi que ce soit car l'architecte conseil de la commune (un cabinet sur Lyon centre) était très chiant et pointilleux.

Compliqué ???? Mais pas impossible !!!

J'ai donc signé le compromis avec la condition suspensive d'obtention du permis de construire et je suis allé voir directement le fameux architecte conseil de la commune dans son cabinet sur Lyon.
Je suis arrivé en faisant le bébête et je lui ai dit que je voulais l'engager pour la mission de permis de construire sur ce terrain.

Et là il me dit :
« Et bien non mon cher monsieur, je suis architecte conseil de la commune, aussi je ne peux pas vous faire ce projet.»

Moi :
« Ah bon ? Je ne savais pas !!! Mais connaitriez-vous un architecte ? car je n'en connais pas… »

Lui :
« Oui, vous pouvez appeler ce monsieur de ma part ».

Je savais bien sûr depuis le début qu'il ne pourrait rien faire car il ne pouvait pas être juge et parti. J'ai donc appelé son collègue qui s'est avéré être un excellent architecte.

Les différentes réunions avec la commune et le grand Lyon se sont très bien déroulées et nous avons pu lancer ce petit immeuble de 4 logements (2 triplex et 2 duplex).

Je dis nous car comme c'était un peu trop lourd à financer seul, j'ai embarqué la famille avec moi pour leur faire profiter de la belle opération.
J'étais dans une phase où je voulais baisser mon ratio crédits/valeur patrimoniale pour partir l'esprit tranquille.
Sur cet immeuble, un appart triplex était pour mon frère et sa femme, 1 duplex pour mon père et sa femme et moi je gardais les 2 autres dont le triplex qui deviendrait ma dernière résidence principale en France.

Toujours avec ma compagne actuelle et après avoir tester seul le Canada (mais pas possible car trop froid pour moi), nous avons prévu un voyage de repérage à Maurice en décembre 2013.
Et là, coup de foudre pour le pays : la gentillesse des gens, la beauté des paysages, le rythme de vie… Alors nous avons regardé quelques programmes immobiliers et nous nous sommes engagés en signant une maison pour 580K€ avec l'idée d'y retourner un an après pour y habiter.

Cet achat a été mon premier, et unique « achat coup de cœur », avec en plus le fait de ne pas construire moi-même et du coup de devenir le « client » et me retrouver de l'autre côté de la barrière.

Forcément, cette maison n'a pas été mon meilleur investissement (loin de là) mais j'y reviendrai plus tard.
Maintenant qu'on a signé cette maison sur Maurice, l'horloge tourne et on aura 1 an pour finir les opérations en France et vendre la résidence principale où je comptais bien prendre 100K€ de plus-value.

Donc avec ma trésorerie de côté et ce que je devais récupérer sur ma société en la fermant, ça devrait faire le compte.
Je paierai cash la maison à Maurice et rembourserai quelques crédits en France pour avoir des revenus passifs plus importants pour cette aventure.

Mais bon, il fallait quand même vendre la résidence principale pour prendre ces 100 000 euros qui manquait dans mon budget… Ce n'était pas la meilleure période au niveau du marché où, malgré le début d'une belle baisse des taux, les gens étaient très longs à se décider et les banques durcissaient leur accès aux prêts.

Mais bon, comme l'histoire était écrite et qu'elle devait être belle, deux mois après le retour en France, j'ai trouvé un acquéreur et au lieu de faire les 100 000 euros espérés de plus-value et bien ça a été 200 000 euros.

Elle est pas belle la vie !?

J'ai donc pu finaliser tranquillement les dossiers en cours en France, préparer le départ pour Maurice, faire quelques voyages en Europe et me préparer au fait de devenir papa lorsque je serai installé sur Maurice.

Le bonheur en perspective.

Dans ce même laps de temps, j'ai quand même fait une dernière opération patrimoniale perso sympa.
Un de mes apporteurs d'affaires, qui n'est pas agent immobilier, mais DRH dans une grosse boîte d'intérim et qui aime faire du business en immobilier m'appelle un jour et me propose un dossier sympa :

Dans une résidence étudiante, des anciennes parties communes doivent être vendues au plus offrant pour créer 2 studios qui financeront des travaux dans les parties communes de l'immeuble.
Comme le mec couche avec la présidente du syndic des copropriétaires, celle-ci saura le prix que vont proposer les propriétaires intéressés puisque c'est une commère de première.
Donc il a fait son offre sous pli d'enveloppe comme c'était la règle et il a gagné car elle était plus élevée de 50 euros que celle d'en-dessous.

Du coup, j'ai pu acheter et me faire 2 studios à côté d'une université à Lyon.

Coût de revient des 2 studios : 105 000 euros.
Valeur actuelle 180 000 euros.
Et ils rentrent 900 et quelques euros de loyer/mois
= investissement tranquille.

Pour revenir sur mon fameux achat « coup de cœur » de Maurice, effectivement j'ai acheté ce bien très vite sans analyser de façon vraiment approfondie le marché (je voulais surtout quitter la France). Donc là, je vais le revendre et perdre de l'argent sur ce coup (on ne gagne pas à tous les coups). Donc ceux qui veulent se lancer dans l'investissement immobilier, bannissez ce terme « coup de cœur » et pensez plus-value ou rentabilité.

Mais bon, comme je vous en ai déjà parlé, il est permis de se planter de temps en temps. Le plus important est de se reprendre. De mon côté, j'ai acheté une nouvelle maison sur Maurice qui elle, sera d'un potentiel plus-value entre 100 et 200 000 euros. Ce qui rattrapera largement la perte sur la première et paiera mes 2 premières années de vie sur l'île.

J'espère que ça n'a pas été trop long de lire ces 10 années de ma vie.
Mais le but de mon histoire est vraiment de vous faire comprendre que l'investissement immobilier est ouvert à tout un chacun qui veut s'y intéresser et s'investir pleinement dans son projet.
Chacun est capable de devenir un PRO dans ce business.

La preuve, si on m'avait dit quand j'étais encore un ado grunge pas motivé par quoi que ce soit et surtout pas l'école qu'après avoir été tour à tour cueilleur d'oranges en Espagne, militaire, manutentionnaire au marché de gros ou encore commercial chez Coca pour la grande distribution que je finirais par faire une petite carrière dans l'immobilier qui me permet aujourd'hui d'être tranquille sur mon bout de caillou, et bien jamais je n'y aurais cru.
Mais ne pas croire en soi est bien la pire des choses qu'il ne faut pas faire.

Donc croyez en vous et à la vie rêvée que vous voulez vivre.

Nicolas GUENZI

Nicolas GUENZI

nicolasguenzi.pro@gmail.com

https://www.facebook.com/NicolasGuenzi/?fref=ts