

S'ENRICHIR GRÂCE À L'IMMOBILIER



**Comment bâtir son empire
patrimonial en partant de rien**

S'ENRICHIR GRÂCE À L'IMMOBILIER



**Comment bâtir son empire
patrimonial en partant de rien**

JULIEN CALAMOTE

Copyright © 2020 - Julien Calamote
Tous droits réservés dans tous pays
ISBN : 979-10-359-1828-6
Dépôt légal : juillet 2020
Éditeur : Julien Calamote
Achevé d'imprimer en France

Sommaire



DÉDICACE	7
PRÉFACE	11
Faisons les présentations	15
Se lancer, tout simplement	25
Tout le monde peut investir	29
N'écoutez pas vos proches	33
Nul besoin de courage pour investir	37
La chance n'existe pas !	41
Tout sera facile	45
L'obsession de l'impôt	47
Se former par l'expérience	53
Plaisir, effort & feeling !	57
S'entourer de partenaires	61
Amour, gloire et banquier	75
Le rapport à l'apport	83
L'arbitrage, arme essentielle	87
La multiplication, clé de richesse	95
L'enrichissement latent	101
Un dossier en béton	107

Boîte à outils de l'acquisition	123
La diversification comme assurance bailleur	137
L'immobilier, bien sûr ! Mais pas que !	143
Conclusion	147

ANNEXES **154**

ANNEXE 1 – Lexique155

ANNEXE 2 – Maillage capitalistique des principales
banques de réseau160

ANNEXE 3 – Exemple de bilan patrimonial immobilier
à joindre à un dossier bancaire.....161

ANNEXE 4 – Les statuts.....162

ANNEXE 5 – Location meublée : liste du mobilier169

ANNEXE 6 – Outils & ressources171

À PROPOS DE L'AUTEUR.....181

DÉDICACE

À mon fils Evan, ma principale source de motivation. Celui qui anime ma volonté d'investir encore et encore, pour lui, pour demain.

À mes parents, Corinne et Victor, pour m'avoir toujours soutenu, dans les bons comme les mauvais moments.

À mon épouse Sabrina, sur qui je peux compter chaque jour et qui accepte mes projets les plus fous, malgré nos différences d'appétence au risque.

À mon oncle, Michel, pour sa disponibilité et tous ses précieux conseils en matière d'immobilier.

À mon beau-père, Pierre, que j'estime énormément et avec qui je peux discuter d'investissement librement.

À Fabio, Fred et Nicolas, qui font partie des rares personnes avec qui je peux être 100 % transparent à propos des chiffres liés à mes investissements.

À tous les entrepreneurs et investisseurs que j'admire.

À vous, chers lecteurs, pour accorder une partie de votre temps à la lecture de ces quelques pages. Et, parce qu'avec vous, le partage prend tout son sens.

À Anne-Catherine, Éric et Julien pour le coup de main.

Et enfin, envers la jalousie, ce sentiment envieux à la vue de la réussite d'autrui, malheureusement de plus en plus présent dans notre beau pays.

AVERTISSEMENT

Aucune partie de ce livre, complète ou partielle ne peut être distribuée, copiée ou reproduite sans l'accord exprès écrit de son auteur, que ce soit sous format papier ou digital.

Ce livre est un partage d'expériences personnelles et subjectives. En aucun cas, les sujets qui y sont abordés ne peuvent être considérés comme des conseils en investissement. Son auteur ne pourra être tenu responsable de vos faits et gestes vis-à-vis de vos investissements immobiliers ou financiers, ou de toutes autres décisions s'y rapprochant.

Chaque type d'investissement comporte sa part de risque. N'investissez jamais ce que vous ne pouvez pas vous permettre de perdre.

PRÉFACE

L'immobilier a toujours été un levier d'enrichissement prépondérant au fil des générations, que ce soit en France ou partout dans le monde.

Contrairement à d'autres actifs, il a cette caractéristique palpable. Lorsque nous transmettons un bien immobilier, nous transmettons de la pierre, des murs, une histoire et une vie. Cette transmission est très souvent matérialisée par un jeu de clés. Un simple jeu de clés qui est, pour beaucoup, le symbole de l'accès à la propriété.

Cela fait quelques temps que je souhaitais écrire un livre sur le sujet mais il faut dire que je n'y avais jamais vraiment dédié le temps nécessaire. Les week-ends d'un confinement inédit sont donc tombés à point nommé. En véritable passionné, j'aime partager mes connaissances et mes expériences. Je pourrais vous parler d'investissement immobilier durant des jours tellement cette passion m'anime.

La passion justement, cet état affectif très rarement compatible avec la raison. Cette passion qui, si elle prend le dessus sur la raison, peut avoir des effets dramatiques dans les décisions de certains entrepreneurs ou investisseurs, ce qui a été mon cas.

Et pourtant, la passion est ce qui permettra à la flamme de rester allumée et vous poussera à rattraper vos erreurs très rapidement puis, à vous tourner vers de nouveaux défis.

N'est-ce pas aussi ça, la force d'un entrepreneur et investisseur ? Savoir rebondir plus vite que n'importe qui et se nourrir perpétuellement de nouveaux challenges.

Dans les pages qui suivent, je développerai tout ce qui selon moi, est indispensable à votre réussite dans l'investissement immobilier. Ce livre s'adresse à ceux qui n'ont pas encore franchi le pas mais y pensent fortement, comme à ceux qui sont déjà propriétaires d'un ou plusieurs biens et qui souhaitent accélérer en la matière.

Je commencerai donc par aborder des notions généralistes, essentielles à ma vision de l'investissement locatif. Puis, je rentrerai petit à petit dans des particularités plus techniques qui pourraient faire de vous un investisseur à succès dans un futur très proche. Mon approche du financement, souvent considéré comme le nerf de la guerre, sera notamment développée et je vous livrerai quelques-unes de mes astuces en la matière.

Ce livre traduit ma propre expérience et vous sera particulièrement utile si vous ambitionnez de vous constituer un patrimoine de plusieurs millions d'euros en quelques années, voire en quelques mois pour les plus habiles et plus motivés d'entre vous. Le but n'est pas d'indiquer ce qui vous permettra de vivre de l'immobilier et de quitter votre emploi demain. Il sera plutôt question de bâtir les bases d'un empire patrimonial qui vous permettra à plus ou moins long terme d'avoir la maîtrise de votre quotidien.

Ne vous attendez donc pas à recevoir ici de fausses promesses que vous pourriez retrouver partout ailleurs. Internet, et plus dernièrement le fort développement des réseaux sociaux, Youtube et consort, ont grandement facilité l'accès à l'information pour tout un chacun. En même temps, il a aussi ouvert la porte à la désinformation et à la multiplication de marketeurs en tout genre, voulant faire du *business* avant tout.

Ces mêmes marketeurs dont vous ne savez au final pas grand-chose et qui vous parlent surtout de vous avant de vous parler d'eux de manière transparente.

C'est pourquoi avant de rentrer dans le vif du sujet et de vous délivrer toutes les pistes essentielles qui m'ont permis d'en arriver là, il me semble indispensable de me présenter un minimum.

Si, comme moi, vous aimez bien savoir à qui vous avez à faire, cela devrait vous combler. Libre à vous, après cette présentation, de continuer à lire si j'ai su vous convaincre de ma légitimité, ou de passer votre chemin.

Dans ce dernier cas, vous aurez peut-être perdu quelques euros, mais je vous invite toutefois à aller au bout des choses, vous pourriez être surpris.

FAISONS LES PRÉSENTATIONS



Je m'appelle donc Julien Calamote, mais ça, vous le saviez déjà, c'est écrit sur la première de couverture et les plus physionomistes pourront mettre un visage sur un nom sur la quatrième de couverture.

Je suis né en 1985 à Toulouse, dans une famille d'immigrés plutôt modeste. Fils d'un diplômé universitaire qui finira cadre supérieur dans l'aéronautique, né au Portugal, et d'une gestionnaire de personnel, née en Algérie. Mes parents étaient tous deux loin des préoccupations de la gestion patrimoniale. Je suis né dans une barre HLM et ils n'ont jamais eu d'autres biens que leur résidence principale avant la cinquantaine passée. Enfant, je n'ai jamais manqué de rien.

Adolescent, je cherchais régulièrement des solutions pour améliorer mon train de vie car j'aimais me faire plaisir. Achat-revente de toutes sortes de choses, plus ou moins éthiques d'ailleurs. Mais le moins que l'on puisse dire, c'est que j'essayais de me débrouiller. J'aimais les belles choses mais n'étais pas né avec une cuillère en argent dans la bouche. Toutes ces tentatives d'amélioration de ma qualité de vie m'ont contraint à devoir quitter le pays à 18 ans, après quelques mauvais choix qui ont mis ma sécurité et celle de ma famille en danger. Entre temps, ma scolarité s'était fortement dégradée et il était urgent de bousculer mon quotidien de petit franco-français, au raisonnement étriqué.

Sans le savoir, c'était certainement le premier déclic de ma vie d'investisseur.

Un départ à l'étranger pour y terminer mon lycée et y faire mes études. Août 2003, me voilà donc parti au Canada rejoindre mon père afin de donner une seconde chance à ma scolarité. Cinq années d'expériences cosmopolites, toutes enrichissantes. Une fabuleuse ouverture sur le Monde, une vision de la France et de sa culture totalement différente, vue de l'extérieur. Je décroche mon bac ES¹ avec mention et de brillants 18/20 en économie et 18/20 en spécialité économie. Résultats inespérés quelques mois avant et inconcevables l'année précédente ! Ça y est, j'avais à peu près pigé comment fonctionnait la micro et la macro-économie et finalement, ce n'était pas un hasard. Malgré tout, après une première année de prépa HEC qui ne m'a pas du tout convaincue, je me réoriente en Sciences Politiques.

En 2006, je découvre le poker grâce notamment à Patrick Bruel qui en fait une promotion monstrueuse dans les médias. Une véritable passion m'anime alors et j'y joue de manière très intensive durant près de trois ans. Des centaines d'heures passées devant les écrans à jouer jusqu'à 24 tables en même temps. Des tournois et parties de cash game à l'Ile Maurice, Las Vegas, Dublin, Barcelone, Monte-Carlo... Autour d'une table de poker, il y a tout un échantillon de vie : le banquier qui vient décompresser, le dealer du coin qui vient blanchir son argent, le joueur de casino qui ne comprend pas grand-chose aux cartes, le chef d'entreprise, le smicard, le retraité ou encore le geek, habitué du poker en ligne, qui vient profiter de tout ce petit monde. J'ai vécu des choses très intenses autour des tapis verts et j'en garde de fabuleux souvenirs. Une vraie école de la vie dans laquelle, si vous voulez exceller, vous devez absolument vous détacher de la valeur de l'argent. En fait, il y a au poker, de très fortes similarités avec la vie d'un investisseur.

¹ ES : Économique et Social.

Durant ces années, et malgré la place du poker dans ma vie, j'obtenais un Bachelor en Communication Politique. Je revenais donc en France en avril 2008 pour rejoindre celle qui deviendrait mon épouse l'année suivante et attaquer enfin la vie active. Je n'ai jamais abordé les études comme un moyen de figer mon orientation future. Je le pense encore davantage aujourd'hui. Mon premier boulot en a d'ailleurs été la preuve.

Dès l'été 2008, j'étais embauché au SMIC² en tant qu'assistant e-marketing chez un *pure-player*³. Je ne connaissais strictement rien au marketing ou au e-commerce, mais j'avais une attirance pour le monde de la publicité et celui d'Internet. Cela allait être un bon moyen de le confirmer ! Pendant deux ans et demi, j'ai appris, progressé et évolué très rapidement dans le monde du web. Et puis, j'ai vécu mon premier blocage professionnel début 2011. Alors que j'avais encore soif d'évolution, mon employeur de l'époque, que l'on appellera Patrick, m'appréciait beaucoup et était plutôt très satisfait de mon travail. Il faut dire que j'apportais vraiment beaucoup de *business* à la boîte. Nous vivions les belles années dans le SEO⁴ !

Toutefois, il ne pouvait répondre à mes ambitions dans son organisation. C'est pourquoi j'ai décidé de la quitter et de monter une agence web, spécialisée notamment dans le SEO et le webmarketing.

Il est là, le second déclic de ma vie d'investisseur.

Entre temps, forts d'une mauvaise expérience de mon épouse en matière d'investissement immobilier dans le neuf (erreur !),

² SMIC : Salaire Minimum De Croissance.

³ Un *pure-player* est une entreprise ou marque qui commercialise ses produits ou services uniquement par le biais d'Internet.

⁴ SEO = Search Engine Optimization. C'est le terme le plus commun pour parler du référencement naturel. Ces techniques permettant à un site Internet d'occuper les premières pages des moteurs de recherche.

nous avons, en octobre 2010, réalisé notre premier investissement locatif. Puis, dès janvier 2011, le deuxième.

Un peu plus tôt, dès 2009, moins d'un an après avoir terminé mes études, j'ai vécu ma première expérience entrepreneuriale tout en étant salarié. J'ai intégré le capital d'une modeste société e-commerce qui exploitait une niche et cherchait à intégrer les compétences que j'avais. Nicolas et Pierre, les deux frères fondateurs, connaissaient parfaitement le marché. De mon côté, je maîtrisais la vente en ligne. Une alchimie parfaite ! Deux ans après, nous avons multiplié le chiffre d'affaires par treize, le bon timing pour revendre.

En 2013, je créais ma première SCI⁵ familiale en faisant l'acquisition de locaux professionnels pour y loger mes bureaux et diverses activités e-commerce.

En effet, entre 2011 et 2015, j'ai, seul ou avec des associés, créé et racheté une dizaine de sites web et applications mobiles. J'en ai abandonné certains et revendus d'autres. J'en ai aussi crashé quelques-uns. Le dernier crash a été très violent.

J'avais racheté un site e-commerce qui vivotait dans l'univers du vélo. Après quelques mois seulement, nous avons multiplié le CA⁶ par 3. Rapidement, face au potentiel du marché et à la technicité des produits, j'ai décidé d'ouvrir un concept store pour développer le *click and mortar*⁷ qui avait beaucoup de sens dans ce secteur. L'univers du vélo étant un milieu assez technique, le web ne pouvait pas vivre seul. Augmentation de capital, entrée d'un investisseur qui me suivait depuis quelques années et emprunt bancaire avec caution BPI France pour un projet qui roule.

5 SCI : Société Civile Immobilière. Vous trouverez plus de précisions sur ce statut juridique en annexe.

6 CA = Chiffres d'Affaires.

7 Le *click and mortar* peut se traduire par la combinaison entre vente physique et vente en ligne. C'est par exemple le cas de la FNAC.