



**Acheter à crédit
des immeubles entiers,
les valoriser et les louer,
voilà ma recette**

Gilles Grimm, cofondateur
et directeur de France Investissement Patrimoine

Les quartiers populaires très rentables

Chaleureux, intarissable, un tantinet fri-meur, le personnage ne laisse pas indiffé-rent. Demandez-lui, par exemple, comment il est devenu un accro de l'immobilier: «*C'est le jour où j'ai pris ma retraite des pompiers de Paris, après quinze ans de service, et que j'ai comparé ma pension avec ce que me rapportaient les loyers de mes quatre appartements.*» C'était en 1990. Huit ans plus tard, Gilles Grimm possède une centaine d'appartements et plusieurs immeubles. Mais plutôt que sa réussite personnelle, c'est son savoir-faire qui nous intéresse ici. Sa recette est simple. Il conseille à ses clients d'acheter le plus possible sans mettre un sou de leur poche. Le secret, c'est le ren-dement. Le loyer doit couvrir le rembour-sement de crédit ainsi que toutes les autres charges. Pour obtenir de telles rentabilités, il prospecte dans les quartiers populaires avec une prédilection pour les secteurs avec du potentiel. «*Il y a encore des affaires du côté de la Gare de l'Est [à Paris, NDLR] avant l'arrivée du TGV*», confie-t-il. Et à l'en-tendre, les affaires, il sait les dénicher: «*Lais-sez-moi une demi-heure dans une rue et je*

vous trouve quelque chose à vendre.»

La négociation du prix, en revanche, de-mande davantage de temps, car il est hors de question d'acheter trop cher si l'on veut du rendement. Et quel rendement! «*En achetant un bien 100 000 euros, à crédit au taux de 4,6% sur quinze ans, la moitié du prêt est remboursé au bout de neuf ans. En revendant, vous récupérez 50 000 eu-ros qui ne vous ont coûté, en tout et pour tout, que 7 500 euros de frais de notaire. Pour moi, la rentabilité est de plus de 600%.*» L'argument serait, d'après lui, im-parable pour appuyer une demande de prêt. **Notre avis.** Même si l'on peut être séduit par ce genre de discours et la gouaille du personnage, il ne faut pas se laisser griser. S'endetter lourdement et jongler entre les échéances et les rentrées d'argent risquent vite de conduire au cauchemar si l'on n'a pas les reins et le mental solides. Gilles Grimm a d'ailleurs fini par nous avouer qu'il choisissait ses clients: «*S'ils n'ont pas les moyens de prendre des risques, je ne les reçois pas.*» A bon entendre...

► www.immorevenu.com