



propos recueillis par **Yannick Urrien**

Réaliser un investissement locatif en moins de trois heures.

**Clémence Lamothe**, cofondatrice de Circuméo :

## « Les prix au mètre carré peuvent maintenant évoluer très rapidement. »

C'est un nouveau concept qui devrait se démocratiser dans les années qui viennent et il nous a semblé intéressant de le faire découvrir aux lecteurs de L'Hebdo-Bourseplus qui font de l'investissement immobilier. En effet, en raison des nouvelles normes, notamment écologiques, mais aussi de la multiplication des contraintes réglementaires, il devient de plus en plus difficile d'agir seul pour sélectionner un bien, le réhabiliter et le mettre en location. Face à cela, Circuméo permet de réaliser un investissement locatif en moins de trois heures. Ainsi, une fois que le futur

acquéreur a pris contact avec Circuméo, l'agence commence à construire sa stratégie patrimoniale. Ensuite, Circuméo part sur le terrain à la recherche de la perle rare. L'agence est également présente lors de toute la phase de transaction : accompagnement dans la négociation du prix, offre d'achat, promesse de vente et signature de l'acte authentique. Circuméo vérifie tout et, évidemment, tout peut se faire à distance : l'administratif, la partie technique et le juridique. Les équipes de Circuméo prennent également en charge les travaux de rénovation, ainsi que l'ameublement si besoin, et transforment le logement en un petit cocon. L'accompagnement est assuré jusqu'au moment de trouver le premier locataire.

L'Hebdo-Bourseplus :

*Comment avez-vous eu l'idée de créer une offre d'investissement immobilier clés en main ?*

Clémence Lamothe :

À la base, nous voulons démocratiser l'investissement locatif en le rendant plus accessible, notamment en termes de temps, parce qu'investir dans l'immobilier ancien est quelque chose de très chronophage. Nous avons d'ailleurs budgété le temps nécessaire pour réaliser toutes les étapes, en amont, de la définition de la stratégie à adapter, entre le projet, le budget, la fiscalité et la mise en place du locataire, en passant par la recherche du bien et les travaux : en gros, tout cela prend deux cent cinquante heures. C'est pour cela que les investisseurs manquent de temps, notamment pour ceux qui ont entre 30 et 50 ans, puisque c'est notre cible. Nous proposons de tout faire. C'est du clés en main, ce qui permet de réduire ce délai en seulement deux ou trois heures.

*Il est de plus en plus difficile de faire de l'investissement locatif tout seul, en raison des nombreuses contraintes juridiques.*

*Observez-vous une demande croissante pour un tel service clés en main ?*

C'est exactement cela. Déjà, à la base, cela prend beaucoup de temps, mais il y a aussi la peur de se tromper, car le marché immobilier évolue très rapidement, surtout dans les villes dynamiques. Donc, il faut être bien présent sur le territoire pour connaître les évolutions des prix au mètre carré et les évolutions des loyers. Le nerf de la guerre, c'est bien définir son business plan en fonction de son budget et de ses projets, et le réaliser parfaitement sur le terrain. À la fin, il ne faut pas que l'enveloppe travaux explose complètement, que l'appartement ne se loue pas, qu'il y ait des problèmes inattendus qui surgissent... Pour cela, il est indispensable d'avoir des acteurs sur le terrain qui maîtrisent l'évolution des prix. Effectivement, les travaux de rénovation énergétique, avec le nouveau

DPE, contribuent à complexifier davantage les affaires, car on peut très vite déraiser sur des notes énergétiques. Donc, il faut bien analyser la copropriété et l'appartement pour avoir un ratio performant.

*Les gens vous demandent-ils des investissements classiques, tels que le Pinel, ou les orientez-vous vers des solutions plus originales, comme les monuments historiques, en fonction des revenus ?*

Nous passons pas mal de temps en amont à définir la stratégie immobilière la plus adaptée. Il y a le budget, le projet et la fiscalité. Tout cela est très personnalisé, cela dépend de l'investisseur. S'il s'agit d'un particulier, d'un couple ou d'une SCI, les réponses peuvent varier. Il faut aussi savoir si la personne a d'autres projets. On fait vraiment le tour d'horizon pour s'adapter aux besoins. Majoritairement, ce sont des petites surfaces meublées en centre-ville. Vous évoquez le Pinel, mais nous

faisons uniquement de l'investissement dans l'ancien clés en main. On ne fait pas du tout de neuf. Notre positionnement, c'est vraiment l'investissement patrimonial dans un centre-ville dynamique sur de l'ancien rénové. On part souvent sur du LMNP (loueur meublé non professionnel).

***Quels sont les pièges à éviter ?***

Il faut bien se méfier, car cela peut être différent d'un quartier à un autre dans une même ville. On a souvent tendance à se tromper en investissant dans les villes que l'on connaît, mais il faut rester prudent, car ce ne sont pas forcément les villes les plus intéressantes pour investir dans du locatif. À partir du moment où l'on ne connaît pas l'environnement, il faut aller chercher la connaissance auprès d'experts, ou se faire entourer par des gens de confiance. Déjà, il faut bien choisir la ville, bien la connaître, et surtout se méfier, car les prix au mètre carré peuvent maintenant évoluer très rapidement. Il faut faire attention à ne pas acheter trop cher et cela fait partie de notre devoir de conseil. En ce qui concerne les travaux de rénovation, il peut y avoir des surcoûts en raison des nouvelles normes énergétiques. Il faut avoir conscience de tout cela au démarrage.

***En résumé, vous êtes une sorte de chasseur de têtes pour les investisseurs...***

Exactement. Nous élaborons la stratégie immobilière avec l'investisseur, nous définissons le cahier des charges ensemble et nous exécutons tout cela sur le terrain. Nous réalisons tous les projets de compromis, les diagnostics, les PV d'assemblée générale... C'est un vrai travail d'investigation pour sécuriser au maximum tous les éléments. Après, une fois que l'investisseur est propriétaire, nous travaillons dans chacune des villes où nous sommes présents avec des artisans que nous connaissons, on bloque les agendas, tout cela pour que cela soit le plus fluide possible. L'idée est que la commercialisation se fasse le plus rapidement possible. ■