

Mes grands entretiens

Robert Kiyosaki



La lettre
PÈRE RICHE
PÈRE PAUVRE



Robert Helms et Russell Gray

Fondateurs d'un podcast sur l'immobilier

Comment investir dans l'immobilier sans faire ces erreurs

Robert Kiyosaki: Bonjour à tous! Aujourd'hui, nous allons parler de l'un de mes sujets préférés: l'immobilier. Quelques naïfs viennent me voir pour me dire qu'ils vont se lancer dans l'immobilier. Je leur réponds que l'immobilier n'a rien à voir avec la Bourse. Ils me disent qu'ils ont acheté quatre ou cinq biens immobiliers et qu'ils savent ce qu'ils font. Je leur demande s'il s'agit de biens résidentiels. Ils me répondent que c'est le cas mais qu'ils s'y connaissent en immobilier.

Ils pensent que l'immobilier est une activité que l'on peut mener à la légère. Nous recevons aujourd'hui des invités de marque mais accueillons d'abord Kim, qui rentre d'un séjour au Pérou et au Mexique. Bienvenue, Kim.

Kim: Merci. J'ai participé à deux événements formidables qui ont mis les femmes à l'honneur. Je ne savais pas que *Père Riche, Père Pauvre* suscitait une telle frénésie en Amérique Latine. C'est un véritable boom. Les gens veulent s'instruire et ont soif de connaissances en matière de finance. C'est palpitant.

Robert Kiyosaki: Super. Nous allons justement parler d'instruction financière. Je regarde des publi-reportages tous les jours et je me délecte. C'est toujours la même formule. Il y a un type. Je tairai son nom mais c'est un nouveau venu. Il y a toujours un nouveau venu chaque année. Il se pointe et propose la même formule. Il y a Joe Schmoë, bel homme avec une belle femme, qui parle de tout et de rien. Puis vient l'heure de l'entretien avec un type qui raconte être parti de rien et qui a fait fortune en achetant et en revendant des biens immobiliers. Je me dis toujours : « Bon sang! » C'est toujours la même formule. Tout le monde veut s'enrichir rapidement.

Dans notre lettre, nous nous interdisons d'agir de la sorte. Pas de bellâtre flanqué d'une jolie fille pour vous promettre de faire fortune rapidement dans l'immobilier. Cela peut arriver mais on finit tôt ou tard par se faire avoir par sa bêtise ou par vanité.

Certains qui se targuent d'avoir un diplôme de comptabilité ou de je ne sais quoi font preuve d'une telle vanité. L'immobilier est quelque chose de très complexe. Nos invités du jour sont des amis de longue date et font probablement partie des plus anciens compagnons de route de nos publications. À l'époque, nous étions en quête de publicité et je me déplaçais là où ils se trouvaient pour participer à leur émission. C'est dans leur émission que j'ai fait ma première publicité commerciale pour vanter les mérites de *Père Riche, Père Pauvre*. Ce sont des amis de longue date.

La première fois que j'ai rencontré Donald Trump, il a demandé à ses amis: « Est-ce que Robert Kiyosaki est quelqu'un de bien? » C'est tout ce qui l'importe et il ne cherche pas plus loin. Il existe beaucoup de gens mal intentionnés en ce bas monde. Ils seraient prêts à voler leur propre mère.

Mais passons. Nous recevons aujourd'hui Robert Helms et Russell Gray. Ils animent l'émission de radio *Real Estate Guys* et nous allons parler de la face cachée de l'immobilier mais également des bons côtés de l'immobilier car nous aimons ce que nous faisons.

Robert Helms: Oh que oui!

Robert Kiyosaki: Bienvenue, M. Helms.

Robert Helms: Merci.

Robert Kiyosaki: Vous venez de recevoir une récompense de prestige avec Hilton, n'est-ce pas?

Robert Helms: Effectivement, nous réalisons beaucoup de belles choses. J'adore le thème de cette émission car tout le monde veut s'enrichir grâce à l'immobilier, mais le défi est d'y parvenir rapidement. Il faut des années pour construire une marque, une réputation. Pourquoi serait-ce différent lorsqu'il s'agit de générer des revenus importants ou de se constituer un capital conséquent ? Cela prend du temps.

Kim: Exactement. Depuis combien de temps faites-vous ça, Robert ?

Robert Helms: Cela fait 22 ans que j'anime l'émission radio.

Robert Kiyosaki: Qui furent vos premiers invités ?

Robert Helms: Vous, à l'époque où notre émission n'était diffusée que sur une seule station. C'est marrant. Nous nous attendions à ce que vous appeliez mais l'agent d'accueil nous a appelé pour nous dire que vous attendiez dans le hall d'entrée.

C'est génial. Nous venions de finir la lecture de votre livre et nous n'en croyions pas nos yeux. De là est née notre relation, durable et solide. Nous vous avons toujours apprécié, nous avons toujours apprécié votre message et votre intégrité.

Kim: De notre côté, nous vous apprécions car vous êtes ancrés dans le réel.

Robert Kiyosaki: Vous faites ce que vous dites.

Kim: Vous ne vous contentez pas de parler d'immobilier. Vous investissez dans l'immobilier. Vous êtes des promoteurs immobiliers. C'est vital pour nous car nous voulons de véritables pédagogues qui mettent leurs préceptes en application et non pas des beaux parleurs qui ne font pas ce qu'ils prêchent.

Robert Kiyosaki: Notre invité est Robert Helms. Depuis combien de temps travaillez-vous dans l'immobilier ? Depuis toujours, n'est-ce pas ?

Robert Helms: On peut dire ça. J'ai acheté mon premier bien immobilier quand j'avais 23 ans.

Robert Kiyosaki: Je me souviens de votre présence à la conférence que nous avons organisée, avec Ken McIlroy, Kim et mon père. Nous avons tous en commun le fait d'avoir commencé avec une petite maison avec deux chambres. Lorsque l'on se lance, il ne faut pas avoir la folie des grandeurs. Il faut commencer petit. On est tous passés par là.

Robert Helms: Exactement. De nos jours, les gens prennent des risques inconsidérés dans l'espoir de gagner beaucoup d'argent.

Kim: Vous avez entièrement raison. L'une des erreurs que les gens commettent est d'avoir la folie des grandeurs alors qu'ils n'ont aucune expérience, aucune connaissance. Ils se demandent pourquoi ils perdent de l'argent.

Robert Helms: Vous allez forcément vous planter. Il vaut donc mieux se planter sur une petite transaction.

Kim: Mieux vaut mettre peu d'argent.

Robert Kiyosaki: Ils sont tellement vaniteux. C'est incroyable. Russell Gray, professionnel de l'immobilier, est également notre invité. Bienvenue dans l'émission, Russell.

Russell Gray: Merci de me recevoir. Mon histoire est légèrement différente de celle de Robert Helms car je n'ai pas grandi dans une famille de l'immobilier. J'ai acheté mon premier bien immobilier quand j'avais 19 ans. J'étais plus jeune que vous. J'ai acheté mon premier bien locatif quand j'avais 24 ans, mais je suis surtout connu pour être le roi des erreurs.

Kim: Impossible. Je suis la reine des erreurs.

Russell: Je ne sais pas. J'ai commis beaucoup d'erreurs.

... La plus grosse erreur que j'ai faite fut de vendre des biens immobiliers sans réaliser que j'aurais dû en accumuler. Tout ce qui m'importait était le capital et je voulais investir mon capital dans mon activité. Je ne savais pas comment séparer les choses et j'ai justement fait preuve de vanité: j'étais persuadé d'être assez intelligent pour faire la part des choses. Désormais, je fréquente de nombreuses personnes qui ont réussi et elles ont toutes quelque chose en commun: l'humilité.

Elles n'hésitent pas à demander de l'aide. Elles n'hésitent pas à poser des questions. Elles écoutent avec attention. Puis, elles réfléchissent sur ce qui a été dit. Elles ont confiance en elles. Je ne faisais rien de tout cela. Et à cause de ça, j'ai commis beaucoup d'erreurs. Mais j'ai appris. Je pense avoir appris de mes erreurs. Je m'en sors mieux maintenant.

Robert Kiyosaki: Kim et moi n'avons jamais perdu d'argent dans l'immobilier mais nous avons fait beaucoup d'erreurs. Ces erreurs n'étaient pas nécessairement de notre fait. Nous avons commis ces erreurs car nous avons fait confiance aux mauvaises personnes. Je pense que le fait de se faire avoir rend humble. Tout le monde se fait arnaquer un jour ou l'autre. Et on se demande toujours comment les personnes à qui l'on faisait confiance ont pu nous faire ça. Vous avez connu ça, Robert?

Robert Helms: Oh que oui! L'émission n'est pas assez longue pour que je m'étende sur le sujet. Mais oui, cela m'est arrivé et pas uniquement lors de transactions immobilières. Je me suis également fait avoir par des pseudo gourous qui prétendaient pouvoir m'apprendre tout ce qu'il fallait savoir. Ce sont des gens, parfois sans aucune expérience, qui vous orientent dans une direction. Ils récupèrent les chèques à l'entrée de la salle de formation. C'est comme ça qu'on les repère.

Si vous changez d'avis et que vous voulez récupérer votre argent, ils vous envoient un chèque émis au nom de l'entreprise. C'est difficile à obtenir mais c'est un bon point. La confiance est quelque chose qui se forge avec le temps. C'est l'un des principaux défis.

Kim: Parfois, nous faisons confiance à des gens, sans vérifier s'ils méritent notre confiance. Lorsque je ne fais plus attention aux affaires et aux chiffres et que j'accorde une trop grande confiance et une trop grande responsabilité à un tiers, cela me revient à la figure. C'est une leçon que j'ai apprise avec le temps. Je continuerai à faire confiance mais, désormais, je vérifierai les antécédents des gens avec qui je travaille.

Robert Helms: C'est vital.

Robert Kiyosaki: Russell, je vous admire car vous êtes l'une des personnes les plus intelligentes que je connaisse. Votre cerveau est un véritable ordinateur. Et pourtant, vous n'avez pas fini votre cursus universitaire, n'est-ce pas?

Russell: Non, j'étais trop impatient. J'ai été élevé par un homme qui n'a pas achevé son cursus universitaire. Un homme intelligent. Il avait obtenu une bourse pour Stanford. Un homme très intelligent. Mais je suis né et j'ai sabordé ses plans. Mon père et ma mère ont arrêté l'université. Mon père a commencé à travailler. Vers la fin de la trentaine, il a monté une boîte de technologies de pointe à la Silicon Valley et l'a introduite en Bourse.

Robert Kiyosaki: Il a bien fait.

Russell: Tout à fait. Je suivais sa carrière avec intérêt et je me suis dit qu'il fallait que j'essaie d'aller à l'université. J'ai joué au football américain pendant un trimestre. Puis, j'ai voulu me marier. J'ai monté mon entreprise, acheté une maison et me suis marié. J'avais 19 ans. Puis, j'ai vendu mon entreprise, j'ai vendu ma maison et j'ai découvert ce que c'était d'avoir du capital, des fonds propres.

J'ai découvert que j'avais gagné plus d'argent en vendant mon entreprise et mon bien immobilier que ce que ma femme et moi avons gagné en travaillant à temps plein pendant une période de temps similaire. C'est là que j'ai eu le déclic. N'ayant pas terminé mes études, j'étais persuadé d'être désavantagé. Et c'est précisément ce qui a joué en ma faveur. Je me suis mis à étudier de manière frénétique.

Robert Kiyosaki: Vous êtes formidable.

Russell: Je lis tout le temps. J'étudie. J'aime écouter les gens intelligents. Au début, j'avais peur de prendre part aux conversations. Puis, avec le temps... J'ai une anecdote qui s'est déroulée à l'une de vos conférences, Robert. Je me suis retrouvé assis à côté de Richard Duncan, Docteur en économie.

J'ai raconté cette histoire à plusieurs reprises. J'ai fait faillite en 2008. Parce que je ne savais pas ce qui se passait sur le marché obligataire. Je ne comprenais pas le fonctionnement du marché obligataire. Vous avez organisé une conférence sur l'or et le dollar.

Robert Helms: Je m'en souviens.

Russell: Une conférence sur l'or et le dollar à Scottsdale. Je me suis retrouvé assis à côté de Richard. Il m'a dit qu'il pensait que le prix du baril de pétrole allait chuter à 5 dollars et que le cours de l'once d'or allait s'envoler à 50 000 dollars. Je lui ai répondu: « Ça dépasse clairement mes compétences. Je peux imaginer qu'une de ces deux choses se produise mais j'ai du mal à comprendre comment elles pourraient survenir simultanément. » Il m'a regardé et m'a dit: « C'est une remarque très pertinente. » J'étais estomaqué. J'avais fait une remarque pertinente en réponse à son hypothèse.

Cela m'a donné le courage de prendre part aux conversations. À partir de ce moment, j'ai appris beaucoup plus vite car je n'avais plus peur de discuter avec des gens intelligents.

Robert Kiyosaki: Kim, qu'en est-il de ton côté? Quel chemin as-tu emprunté pour arriver là où tu en es aujourd'hui? Lorsque Kim et moi rencontrons des gens qui nous disent qu'ils veulent se lancer dans l'immobilier, je veux simplement les en empêcher. Je leur dis d'arrêter de rêver.

Kim: Exactement. Comme l'a dit Robert, nous avons commencé avec une petite maison avec deux chambres et une salle de bains. Puis, nous avons acquis une maison familiale, puis une autre. C'était un processus. Il est impossible de faire fortune rapidement. C'est impossible. Si quelqu'un vous dit que vous pouvez vous enrichir rapidement dans l'immobilier, fuyez. C'est tout un processus. La formule est la même, qu'il s'agisse d'une maison avec deux chambres et une salle de bains ou d'un immeuble de 200 appartements. La formule est la même. Mais cela prend du temps. Vous ferez inévitablement

des erreurs. Nous avons fait les mêmes erreurs que vous. Le locataire part. J'augmente le loyer. Je l'augmente trop. Personne ne veut le louer.

Robert Kiyosaki: Sans parler du locataire qui s'en va en embarquant tout l'électroménager.

Kim: Exactement.

Robert Kiyosaki: Et la tuyauterie.

Kim: Il y a même eu un gérant immobilier qui a lancé son activité en utilisant notre carte de crédit alors qu'il occupait l'un de nos appartements. Il s'est mis à acheter des fours micro-ondes, des fours et des outils pour les revendre. Nous en avons vu de toutes les couleurs. Nous avons eu des locataires qui se sont fait la malle en pleine nuit. Tout cela est un processus. C'est la raison pour laquelle nous pouvons continuer à investir dans l'immobilier et à acheter des biens immobiliers. Nous avons tous fait ces erreurs. Nous avons plus d'un tour dans notre sac et nous pouvons puiser dedans si nécessaire.

Robert Kiyosaki: À chaque fois que je tombe sur des énergumènes qui investissent tout ce qu'ils ont dans l'immobilier, je sais qu'ils vont tout perdre.

Je le répète car nous allons voir comment faire lorsqu'une bulle est sur le point d'éclater. La fin est proche. Nous le savons car nous sommes assez âgés pour avoir connu les booms et les crises. Je pense que nous nous dirigeons vers l'une des plus grosses crises de l'histoire du monde. Nous recevons Robert Helms et Russell Gray, co-animateurs du *Real Estate Guys Radio Show*, qui ont participé au séminaire sur l'immobilier Summit at Sea que je recommande vivement à quiconque souhaite vraiment apprendre les rouages de l'immobilier.

Savez-vous que la plupart des agents immobiliers qui vous donnent des conseils d'investissement ne possèdent pas le moindre bien? C'est la raison pour laquelle je suis content que ces Grands Entretiens existent.

Kim: C'est intéressant. Je suis ravie d'accueillir Robert et Russell car ils sont ancrés dans le réel, ce sont de véritables investisseurs immobiliers. Ils mettent en pratique ce qu'ils prêchent. Ils ont commencé à investir à 19 et 23 ans respectivement. Ils savent ce qu'ils font. Parfois, en lisant certains articles, je me demande qui sont les auteurs pour se permettre de donner des conseils. Ils vous disent quoi faire en cas de récession ou d'effondrement du marché de l'immobilier.

Voici leur conseil: si vous possédez des actifs immobiliers, vendez-en une partie pour avoir de l'argent comptant. Est-ce difficile de trouver un bien immobilier qui se vend facilement, Robert? Est-ce difficile?

Robert Helms: Mon dieu...

Kim: C'est très difficile.

Robert Helms: C'est très difficile. C'est de plus en plus difficile, n'est-ce pas?

Kim: Oui.

Robert Helms: C'est l'une des clés. C'est un sujet important car si vous pensez que vous êtes presque au top, il y a certaines choses que vous pouvez faire pour y parvenir, mais vous n'y arriverez certainement pas en écoutant les conseils d'un journaliste qui gagne 3 200 dollars par semaine.

Robert Kiyosaki: Qui diable voudrait vendre un bien immobilier quand les taux d'intérêt sont quasi nuls ?

Russell: Le vrai sujet est la façon dont les gens appréhendent le problème et c'est précisément sur ce point que vous êtes des visionnaires chez *Père Riche, Père Pauvre* car la plupart des gens confondent investir et spéculer en Bourse, qui consiste à acheter au plus bas et à vendre au plus haut.

Kim: Exactement.

Russell: Ils ont été conditionnés à acheter bas et à vendre haut. Cela engendre des commissions pour les courtiers. Cela produit des plus-values en capital pour l'administration fiscale et cela crée de l'argent qui nourrit les banquiers. Ces préceptes sont ineptes pour l'immobilier. Ils sont de circonstance pour Wall Street mais les gens appréhendent l'immobilier de la même manière. Il faut adopter une approche totalement différente, une approche plus fondamentale qui repose sur la notion de revenus.

Si vous vous concentrez sur les revenus, vous êtes en mesure de durer. Vous pouvez faire face aux baisses du marché. Le prix n'a pas d'importance. Ce qui compte, ce sont les revenus. Or, tant que vos revenus sont supérieurs à vos dépenses, vous êtes dans le coup. À long terme, le simple remboursement de votre prêt et l'inflation, même modeste, vous permettront de vous constituer un capital solide. Mais les gens n'en sont pas convaincus.

Robert Kiyosaki: C'est de la finance structurée que nous contrôlons. C'est pour ça que j'aime ça.

Kim: Même lorsque le marché s'est effondré en 2008, nous avons réussi à tirer notre épingle du jeu. Nous avons vu nos revenus légèrement baisser car certaines personnes ne pouvaient plus payer leur loyer. Mais nous avons réussi à tirer notre épingle du jeu. Nous avons continué à percevoir des revenus.

Robert Kiyosaki: Passons à la partie la plus marrante, la plus triviale. Je pense que nous sommes dans une bulle spéculative énorme à l'heure actuelle. L'immobilier commercial financé par le capital-investissement va provoquer la prochaine crise majeure. J'ai entendu dire qu'il y avait 12 millions de grues en activité en ce moment.

Robert Helms: C'est fou.

Robert Kiyosaki: J'ai traversé l'Arizona de long en large. Il y a des grues partout.

Kim: Regardez Phoenix. La moindre parcelle de terre accueille un projet de construction.

Robert Kiyosaki: Il s'agit d'immobilier commercial. Il ne s'agit pas de logements familiaux, de logements locatifs individuels. Ce sont de gros projets financés à bas taux. Or, comme en 2007, nous savons que le marché va s'effondrer car tout le monde spéculé sur l'immobilier. Quel est votre pire souvenir avant le krach de 2008 ?

Robert Helms: Russell s'en souvient. On participait à un événement et un des intervenants utilisait à tout bout de champ l'expression « je vous garantis ». C'est le terme qu'il utilisait. « Je vous garantis que la valeur de ce bien immobilier va augmenter. » Russell et moi nous sommes regardés et nous nous sommes dit que c'était problématique. Je me souviens les mots de Russell : « Lorsque la caissière de l'épicerie du coin te donne un conseil en immobilier, c'est trop tard. »

C'est un signal.

Kim: Comme quand les gens ne peuvent pas payer un loyer mensuel de 600 dollars mais qu'ils achètent une maison à 300 000 dollars sans le moindre apport et sans présenter les garanties nécessaires.

Robert Helms: C'est fou.

Robert Kiyosaki: Nous en sommes là. Russell, quels sont vos pires souvenirs et vos meilleurs souvenirs, si je puis m'exprimer ainsi ?

Russell: Je me souviens de ces promoteurs immobiliers qui vendaient des appartements à Las Vegas. Il fallait faire la queue pour avoir le droit d'acheter un bien dont la valeur était surestimée. Si votre dossier était retenu, il vous fallait faire un dépôt. Le but du jeu était de posséder autant d'appartements que possible dans l'espoir de pouvoir les revendre avec une plus-value plus tard.

Tout cela s'articulait autour d'une demande irrationnelle qui ne reposait sur aucun fondamental ni sur le bon sens. C'était une frénésie boulimique. Plus personne ne réfléchissait. Les gens étaient comme des animaux qui faisaient la queue pour recevoir leur repas. On voit également ce genre de comportements du côté des prêteurs, lesquels veulent désespérément prêter de l'argent. Ils assouplissent les conditions de prêt. Ils abaissent le montant de l'apport et augmentent le ratio d'endettement. Il devient de plus en plus facile d'obtenir un prêt sans fournir les documents nécessaires. Lorsque vous commencez à voir ce genre de choses sur le marché, vous savez que c'est le calme avant la tempête.

Robert Kiyosaki: C'est pareil sur tous les marchés. Nous devrions assister au même phénomène sur les marchés actions d'ici deux ans. Cela va être très intéressant. Tout le monde va vouloir acheter sur repli.

Est-ce que vous observez ce genre de comportements à l'heure actuelle ?

Russell: Tout à fait. Cela peut être bénéfique en ce que vous pouvez profiter des conditions de financement avantageuses pour augmenter votre capital. Vous n'avez pas besoin de vendre un bien immobilier pour obtenir de l'argent comptant et ainsi pouvoir investir dans le prochain bon coup. Mais si vous le faites, vous devez faire attention aux revenus et c'est justement sur ce point que vous faites preuve d'une grande clairvoyance.

Robert Kiyosaki: Kim, quel est le pire argumentaire que l'on a entendu ?

Robert Helms: Nous n'avons pas assez de temps pour en parler.

Kim: Oui, nous n'avons pas le temps. Mais je me souviens de ces brochures de projet immobilier grosses comme un bottin. On vous promettait monts et merveilles. On vous promettait, on vous garantissait un retour sur investissement de 8 %. Je me demande bien comment on peut garantir un retour sur investissement de 8 %...

Robert Kiyosaki: On dit souvent que plus la brochure est grosse, plus la transaction est douteuse.

Robert Helms: C'est ça.

Robert Kiyosaki: Lorsqu'on vous présente une jolie brochure, fuyez.

Kim: Leur objectif était de convaincre le plus grand nombre de personnes d'acheter pour pouvoir financer la rémunération de 8 % promise. C'est une sorte de pyramide de Ponzi.

Robert Kiyosaki: Le plus marrant dans tout ça est que vous en savez plus en matière d'immobilier que ces types-là. Kim connaît mieux l'immobilier que moi, mais je suis calé en matière de transport. Je vais vous raconter une anecdote. Je discutais avec Donald Trump. C'était juste avant le krach. Des types avaient acheté un vieux paquebot de condos.

Robert Helms: Vous vous en souvenez ?

Robert Kiyosaki: J'attrape la jolie brochure qu'ils me tendent. Je leur dis : « Parlez-moi du projet. » On m'explique que c'est un paquebot de condos qui voguera aux quatre coins du monde et qu'il sera possible de monter et de descendre quand on veut. Je leur demande : « Quel âge a le paquebot ? » Ils étaient incapables de me répondre. Je suis diplômé en architecture navale. Ces gros paquebots sont censés avoir une durée de vie de 15 ans. Celui-ci avait dépassé sa durée de vie utile. La dernière chose à faire était de le convertir en condos. Il aurait dû être envoyé à Taïwan pour être détruit en morceaux qui auraient servi à construire un nouveau navire.

Mais ils me vendaient leurs condos et les gens faisaient la queue pour acheter des condos flottants. Je me suis dit : « Bon sang ! » Le monde regorge d'imbéciles. Ce qui me met en rogne, c'est la vanité de ces gens.

Kim: Le truc, c'est que les gens ne savent pas quelles questions poser. Ils n'en ont pas la moindre idée. On les pousse à signer en leur promettant que cela leur fera gagner de l'argent. Il faut simplement les instruire.

Robert Kiyosaki: J'ai un ami, Richard Tom. Un type très marrant. C'est le seul type plus âgé que vous qui fait partie des amis de ma société. Il était tellement enthousiaste d'avoir pu nous écouter parler d'immobilier qu'il m'a dit : « J'ai investi dans l'immobilier. » Il nous a montré le bien qu'il avait acheté, à Kim, Kenny McIlroy et moi.

Kim: Il nous explique que le bien se situe au Nouveau-Mexique. Il nous dit que c'est un bon investissement. On arrive sur place et on lui dit : « Richard, ce n'est pas le Nouveau-Mexique. Ici, on est au Mexique. »

Robert Helms: Fin de l'histoire.

Robert Kiyosaki: Heureusement, il a pu se rétracter mais c'est l'exemple parfait de la vanité. Les gens pensent qu'ils peuvent s'enrichir rapidement.

Kim: C'est impossible.

Robert Kiyosaki: Parlons de notre charlatan préféré. On ne peut pas dire son nom car il pourrait nous poursuivre en justice mais nous parlons d'un petit type vietnamien. C'était il y a environ 20 ans...

Kim: Il y a longtemps.

Russell Gray: Il y a 30 ans au moins, dans les années 1980.

Robert Helms: Nous l'avons rencontré il y a 15 ans, dans son petit bureau de Las Vegas. Il y est resté 15 minutes.

Kim: Il passait son temps sur son yacht entouré de belles femmes.

À boire du champagne.

Robert Helms: Il répétait à l'envi : « Vous pouvez y arriver. »

Kim: Il dansait.

Robert Kiyosaki: Il était entouré de femmes deux fois plus grandes que lui, en bikinis. Il parlait d'immobilier sur son yacht. Je me suis toujours demandé qui se rendait à ce séminaire. Vous voyez ce que je veux dire ?

Robert Helms: Tout à fait.

Russell: Vous avez mis le doigt sur ce qui permet de reconnaître une transaction foireuse. Lorsque quelqu'un a besoin d'en faire des caisses pour vous convaincre que vous pouvez devenir riche, quand quelqu'un se contente d'étaler sa richesse et de mettre en avant sa renommée, pendant ce temps, il ne parle pas des fondamentaux de la transaction, des fondamentaux du marché et de la conjoncture économique. Ces sujets sont ennuyeux. Je le conçois. Mais si leur argumentaire de vente se résume à ces aspects superficiels, leur objectif est de jouer sur vos émotions et de vous inciter à ne plus réfléchir. S'ils y parviennent, vous signerez le contrat la tête remplie d'espairs irréalistes. Vous occulterez le réel, alors que c'est précisément ce qui mérite toute votre attention.

Kim: C'est pour cela qu'il faut une éducation financière. Il faut commencer petit, y aller progressivement. Tout cela est un processus. Cela prendra des années mais vous pouvez acquérir votre liberté financière. Mais cela ne se fera pas en un claquement de doigts.

Robert Helms: C'est valable pour tout. Il est impossible de perdre 10 kg en deux semaines.

Kim: Exactement. C'est la même chose.

Robert Helms: Si vous voulez perdre du poids, cela prend du temps. Il faut du temps pour adopter un mode de vie plus sain. Si vous voulez devenir riche, vous le pouvez. Clairement. Il vous faudra simplement faire preuve de patience et de ténacité.

Robert Kiyosaki: Quel genre de programmes contient votre émission ?

Robert Helms: Pendant plusieurs années, nous avons organisé des séminaires mais nous ne sommes pas des gourous. Nous nous considérons davantage comme des journalistes.

Robert Kiyosaki: Vous possédez des fondamentaux très solides.

Robert Helms: Exactement.

Dans la plupart de nos séminaires, nous offrons la parole à un avocat. Car c'est important d'aborder les aspects qui donnent matière à réfléchir. Oui, vous pouvez gagner beaucoup d'argent, mais pour cela, il va falloir travailler dur. La première chose que nous enseignons est la syndication immobilière, c'est-à-dire, comment accroître sa force de frappe pour réaliser des transactions plus importantes.

Plutôt que d'acheter un bien pour votre compte propre, si vous réalisez une syndication, vous joignez vos forces à d'autres personnes. Certaines personnes apportent leur contribution en temps et en compétences.

Robert Kiyosaki: D'autres apportent du capital.

Robert Helms: C'est ça. Un investisseur passif peut injecter 50 000 dollars dans une transaction. Le syndicateur, le sponsor ou le promoteur est celui qui dégote la transaction et qui met en place l'équipe. Je le répète: il faut être aussi prudent que lorsque l'on investit pour son compte propre, peut-être plus, mais vous êtes entouré de juristes pour vous aider. Il s'agit généralement d'investisseurs professionnels.

Kim: Il faut également éclairer les investisseurs, les gens qui vous prêtent de l'argent. Vous devez les éclairer sur la transaction.

Robert Helms: Et pas qu'un peu!

Kim: Les avantages, les inconvénients. Tout! Car la dernière chose que vous voulez est de devoir de l'argent à des gens qui ne comprennent rien à rien.

Robert Helms: En effet, cela pourrait vous coûter très cher s'ils ne comprennent pas les tenants et les aboutissants de la transaction. Vous devez vous assurer qu'ils comprennent. Vous devez vous assurer que vos intérêts convergent vers leurs objectifs et avec leurs capacités de financement. Ce n'est pas sorcier mais il faut un certain temps pour comprendre. Il y a plein d'aspects juridiques liés aux lois sur les sûretés et les garanties, mais rien qui pourrait effrayer les investisseurs.

C'est une autre manière de réduire les échéanciers et de se constituer un patrimoine grâce à l'immobilier, de manière passive ou active.

Robert Kiyosaki: Un novice peut-il s'en sortir?

Robert Helms: C'est toujours possible, mais il lui faudra un certain temps avant de pouvoir tirer son épingle du jeu.

Robert Kiyosaki: Est-ce que quelqu'un dépourvu de toute connaissance peut y arriver? Je présume qu'il ne faut pas déjà être un cadavre pour suivre votre formation...

Robert Helms: Bien sûr que non.

Robert Kiyosaki: C'est là où je veux en venir. J'ai perdu mon calme.

Robert Helms: Vous?

Robert Kiyosaki: Étonnant, n'est-ce pas? Je demande à cause de l'une de mes amies. Elle nous accompagne depuis le début. Je lui ai demandé si elle était déjà allée à un séminaire sur l'immobilier. Elle m'a répondu « non ». Elle ne fait que se plaindre de la dette des étudiants. Je lui ai dit que ça ne lui coûtait rien d'assister à un séminaire. Qu'il lui suffisait de s'asseoir, d'écouter et d'apprendre. Certaines personnes refont les mêmes erreurs que celles qu'elles ont commises lorsqu'elles avaient 25 ans et s'étaient inscrites en master.

Je n'arrête pas de le répéter. À la longue, cela me fatigue. À quoi bon discuter avec une personne si elle s'accroche à ses vieilles croyances? Je sais, ça fait partie des affaires.

Robert Helms: Exactement.

Russell: Encore plus de nos jours avec toute l'information disponible. L'information est partout. Si vous voulez apprendre, vous le pouvez. Je suis plus ou moins autodidacte. Il y a plein de livres, plein de vidéos, plein de séminaires. Il faut payer pour avoir accès aux meilleurs contenus mais souvent le prix est abordable.

Kim: Lorsque nous avons rencontré Ken McIlroy, nous possédions déjà des biens immobiliers. Pas des tas, mais une centaine, peut-être. La plupart de nos biens comptaient 20 ou 30 unités. J'étais ravie de rencontrer quelqu'un qui savait ce qu'est la gestion immobilière. J'étais ravie de rencontrer quelqu'un qui comprenait notre philosophie et notre modèle d'affaires.

Je lui ai demandé s'il accepterait de gérer nos actifs immobiliers car je ne pouvais plus suivre le rythme. J'avais atteint ma limite. Il m'a répondu qu'il ne pouvait pas car il gérait uniquement des actifs comptant 100 unités ou plus par immeuble. C'est ce qui m'a donné l'envie de parfaire mes connaissances et de comprendre la différence entre l'achat d'un immeuble de 100 appartements et l'achat d'un immeuble de 20 appartements. Cela n'a rien à voir.

Robert Kiyosaki: Nous allons maintenant parler de vos prédictions.

Kim, tu commences.

Kim: Selon moi, la tendance du futur sera le logement des seniors. Car toutes ces personnes nées après la seconde guerre mondiale, que l'on appelle les « baby boomers », vieillissent et elles auront besoin d'aide à la personne. Nous travaillons actuellement sur un projet de ce type. C'est assez intéressant. Nous avons construit des salles de sport pour les baby boomers, ce qui a donné naissance à un véritable engouement pour les salles de sport. Désormais, nous allons construire des logements pour les seniors. Ils seront fréquentés par les mêmes clients, mais simplement un peu plus âgés.

Robert Kiyosaki: Robert Helms et moi assistions il y a peu au Gene Guarino Residential Assisted.

Robert Helms: C'est ça.

Robert Kiyosaki: C'est un séminaire pour ceux qui veulent en savoir plus sur la prochaine tendance majeure du marché de l'immobilier. Ils m'ont invité à prendre la parole. Je leur ai dit qu'ils auraient dû inviter Kim à ma place. La seule raison pour laquelle elle s'intéresse aux résidences médicalisées est qu'elle veut s'assurer que toutes les personnes âgées aient la possibilité de vivre chez elles. Quel est le site de Gene ?

Robert Helms: Je pense que la meilleure façon de la contacter est de lui envoyer un email.

Russell Gray: Exactement. Je crois que c'est ALF, pour « assisted living facilities » @realestateguysradio.com. Écrivez-nous et nous vous enverrons des informations sur Gene et un lien vers un webinar.

Robert Helms: Un webinar gratuit.

Russell Gray: Exactement.

Robert Kiyosaki: C'est l'une de vos spécialités. Vous rencontrez un véritable succès.

Robert Helms: Tout à fait. C'est intéressant car c'est le même public au Belize. Les résidences médicalisées intéressent surtout les personnes à l'aise financièrement. En effet, même en période de récession, les riches continuent à partir en vacances. Ils sont prêts à payer pour que leur mère ait

accès à toute une gamme de soins et de services. Nous l'avons constaté lors de la dernière baisse des marchés. Nous étions au Belize. Les Caraïbes avaient vu le tourisme chuter de 20 % en 2009, mais le Belize n'avait enregistré qu'une baisse de 1,8 %.

Le fait est que, dans une résidence médicalisée, ce n'est pas le résident qui est votre véritable client. Les clients sont les enfants des résidents.

Kim : C'est la famille.

Robert Helms : Exactement. Ce que Gene enseigne, c'est que plutôt que de choisir n'importe quelle résidence médicalisée, il vaut mieux répondre aux besoins d'une clientèle aisée, car ces personnes disposent d'un budget important. C'est la même chose pour nous dans les centres de villégiature. Les multiples sont bons. Il s'agit de trouver un marché qui ait du sens, avec la bonne clientèle et dotés de systèmes fiables. C'est la raison pour laquelle nous avons noué un partenariat avec une marque connue. Mais nous n'avons pas commencé par là. Nous avons commencé avec de petites résidences. Petit à petit, vous parfaites vos connaissances.

De nos jours, compte tenu de la vitesse à laquelle évolue le marché, il faut faire encore plus attention à ce dans quoi vous investissez.

Kim : Exactement. Russell, quelles seront pour vous les tendances de demain ?

Robert Kiyosaki : Attendez une seconde. Pouvez-vous nous parler de votre résidence située au Belize ?

Robert Helms : Bien sûr. Nous n'en parlons pas dans notre propre émission, mais nous allons le faire pour vous.

Robert Kiyosaki : C'est une très belle résidence. À chaque fois que je vais au Belize, je me demande pourquoi vous vous êtes installés là-bas. C'était un projet fou, n'est-ce pas ?

Robert Helms : Oh que oui ! Il a fallu des années de travail, le soutien sans faille de nos investisseurs. La résidence s'appelle Mahogany Bay Village. Elle se situe à Ambergris Caye, au Belize. Le site Internet est mahoganybayvillage.com. Vous y trouverez toutes les informations que vous voulez.

Robert Kiyosaki : OK. J'ai cru comprendre qu'il n'y avait rien à cet endroit avant. C'est un marais de palétuviers, la mangrove. Désormais, il y a ce fabuleux complexe.

Robert Helms : Vous êtes venus quand il n'y avait rien à part quelques vieilles maisons.

Robert Kiyosaki : C'est ce qui fait toute la beauté de l'immobilier. Vous pouvez voir vos projets prendre forme. Alors que si vous investissez en Bourse, la seule chose que vous avez est une référence. Vous voyez ce que je veux dire ? L'immobilier est un exercice nettement plus difficile que la Bourse, mais les problèmes y afférents sont également beaucoup plus lourds, tout comme vos responsabilités.

Robert Helms : Exactement. C'est la raison pour laquelle il ne faut pas se lancer dans une grosse transaction immédiatement. Il faut acquérir de l'expérience.

Russell : Et s'entourer des bonnes personnes car il est impossible de tout savoir. Nous avons beaucoup appris au contact de Kenny et Craig. Nous nous sommes entourés des bonnes personnes. Robert et moi savions que nous avions besoin de personnes plus avisées que nous. C'est la raison pour laquelle nous avons fait appel à Beth. Pour revenir à la question sur mes prédictions...

Je pense que les taux d'intérêt vont continuer à baisser, même si c'est difficile à concevoir. Ils sont déjà assez bas. La probabilité est donc plus grande de les voir augmenter que baisser. Si nous continuons à faire tourner la planche à billets, le coût des composantes essentielles comme les matières premières et l'énergie pourrait augmenter.

Les choses resteront ce qu'elles sont: les pauvres et la classe moyenne vont continuer à souffrir. Si votre locataire appartient à la classe ouvrière, ce qui est le cas de beaucoup de personnes, vous devez vous assurer qu'il existe des marchés et des produits de niche réservés à des gens percevant un salaire plus élevé que vos locataires. En période de crise, ces personnes peuvent se tourner vers votre marché.

Il faut également une offre qui réponde aux besoins des plus riches, qui pourront faire face à un éventuel ralentissement de l'économie. Car, les périodes fastes ne nécessitent aucune préparation. Lorsque tout va bien, tous les prix augmentent.

En revanche, il faut se tenir prêt en cas de ralentissement de l'économie. Mieux vaut se tenir prêt pour affronter un ralentissement économique qui n'arrivera jamais, que de se retrouver démuné face un ralentissement économique qui survient.

Kim: C'est un très bon conseil. Nous n'investissons pas dans les logements de luxe car en cas de krach, les gens descendent en gamme pour économiser de l'argent.

Robert Helms: Exactement.

Kim: Nous visons toujours le milieu de gamme.

Robert Helms: C'est ce qu'il faut faire. C'est logique. Il faut se positionner juste en dessous du niveau médian, qui regroupe les gens capables de résister financièrement à une récession. C'est l'un des graphiques très intéressants que nous utilisons dans notre présentation. Vous en avez parlé plus tôt, Kim. Il y a eu une forte baisse des prix de l'immobilier en 2008/2009.

Mais les loyers n'ont pas bougé.

Les loyers n'ont quasiment pas bougé. C'est un signal.

Robert Kiyosaki: Vous avez eu le nez creux en nouant un partenariat de marques pour votre résidence Mahogany Bay. Quelle est votre marque partenaire ?

Robert Helms: Avec Hilton ou, plus exactement, Curio by Hilton. C'est l'une des 15 marques du groupe Hilton. Cela nous a permis d'accéder aux 72 millions de membres honorifiques du groupe Hilton, ainsi qu'aux systèmes, formations et techniques que nous ne connaissions pas. C'est un marché de niche. Nous sommes le premier complexe hôtelier de marque sur notre marché et nous avons noué ce partenariat avec Hilton car nous étions conscients que ces gens-là savaient ce qu'ils faisaient. Ils savent recevoir.

Nous avons beaucoup appris, mais nous ne possédons pas le quart de leurs connaissances. C'est une expérience formidable qui regroupe des investisseurs immobiliers et des acteurs moins conventionnels. Nous sommes des loups solitaires et le groupe Hilton est une grande entreprise. C'est une relation amour-haine. Ils prennent leur temps mais nous leur faisons confiance car ils ont beaucoup d'expérience dans le domaine. Cela nous a permis d'éviter pas mal de problèmes.

Robert Kiyosaki: Vous avez également des jardins...

Robert Helms: *Coastal View Magazine*. C'est notre publication partenaire. Nous sommes l'une des rares résidences de bord de mer. *Coastal View Magazine* existe depuis 20 ans. Il s'adresse à tous ceux qui désirent vivre en bord de mer. C'est un excellent magazine.

Robert Kiyosaki: Votre activité intéresse-t-elle toujours les investisseurs ?

Robert Helms: Oui. Nous avons écoulé pratiquement tous nos stocks de biens mais il reste une opportunité. C'est une opportunité formidable. Nous proposons une offre qui consacre un mode de vie sain et serein.

Russell Gray: Robert ne se contente pas de montrer uniquement notre projet aux prospects. Il leur montre toutes les offres sur le marché, tous les projets sur l'île car c'est quelque chose de très important pour les acheteurs, qu'il s'agisse de véritables résidents ou d'investisseurs.

Kim: C'est valable pour tous les investisseurs.

Robert Helms: Vous seriez surpris de connaître le nombre de gens qui achètent des biens au Belize.

Kim: Sans jamais y mettre les pieds.

Robert Helms: Exactement.

Kim: Ça n'a aucun sens. J'aimerais savoir si vous avez entendu parler de cette tendance. Tout le monde veut être livré à domicile. Nous avons entendu que les entrepôts de stockage seraient la prochaine grosse tendance car tout le monde veut être livré à domicile. Vous en avez entendu parler ?

Robert Helms: Je crois. C'est sympa, la distribution. Il y a une accumulation des ressources dans le secteur de la distribution. Certains projets industriels ou d'entrepôts ne fonctionneront pas et certains projets en cours n'iront pas jusqu'au bout car les projets se multiplient. C'est l'époque qui veut ça. Ce n'est pas seulement Amazon. Il existe des milliers d'entreprises de logistique et c'est un secteur qui est assez passionnant.

Kim: C'est précisément ce que nous sommes allés voir dans le port de Savannah. Nous avons constaté que nous avons loupé le coche pour ce port car de nombreux entrepôts ont déjà été construits.

Robert Kiyosaki: Savannah et Charleston. C'est un emplacement idéal, dans le canal de Panama. Les Chinois investissent massivement dans cette zone.

Robert Helms: Exactement.

Robert Kiyosaki: Il y a donc une opportunité. La chose la plus importante est de savoir s'entourer des bonnes personnes. Sont-elles honnêtes ? Ont-elles déjà traversé des difficultés ?

Kim: Ont-elles les connaissances nécessaires ? Possèdent-elles de l'expérience ? Quelles sont leurs réalisations ? Il faut s'assurer de tout cela.

Robert Kiyosaki: Nous allons terminer ce Grand Entretien là-dessus. Exceptionnellement, nous ne répondrons pas aux questions des lecteurs cette fois-ci car l'entretien était très dense. Mais n'hésitez pas à nous écrire à QuestionspourRobert@publications-agera.fr.

Nous recevions aujourd'hui Robert Helms et Russell Gray. Nous les remercions d'avoir accepté notre invitation.

Kim: Merci, Russell. Merci, Robert.

Russell: Merci à vous.

La Lettre du Père Riche, Père Pauvre

Directeur de la publication: Olivier Cros – Rédacteurs en chef: Robert Kiyosaki, Yann Boutaric – Assistante éditoriale: Marine Coculet – Maquette: Stephan Nave – Édité par les Publications Agora – www.publications-agera.fr – SARL au capital de 42 944 € – RCS Paris: 399671809 – APE: 5813Z – Nos bureaux sont situés: 116 bis, avenue des Champs-Élysées – CS 80056 – 75008 Paris – Tél.: 01 44 59 91 11 – Fax: 01 44 59 91 25 – N° de CPPAP: 1121 T 94127 – Prix annuel TTC: 97 € – Dépôt légal à parution – Hébergeur: Amazon Web Services, Inc – Siège social: P.O. Box 81226 Seattle, WA 98108-1226 – <http://aws.amazon.com> – © Copyright 2019, Publications Agora France – Reproduction même partielle uniquement avec l'accord écrit de la société editrice N.B.: Les appréciations formulées reflètent notre opinion à la date de la publication, et sont susceptibles d'être révisées ultérieurement. Nous effectuons des recherches méticuleuses pour tous nos articles et recommandations, mais nous ne sommes pas responsables des erreurs ou omissions qui pourraient y figurer. Rappelez-vous que les actions sont spéculatives par nature; n'investissez pas plus d'argent que vous ne pouvez vous permettre de perdre. Les performances passées ne reflètent pas forcément les performances à venir. Avant d'investir, nous recommandons à nos lecteurs de consulter un conseiller financier indépendant ou un courtier.

Les informations vous concernant font l'objet d'un traitement informatique destiné à l'envoi de votre abonnement par e-mail. Vos données sont conservées en conformité avec les directives de la CNIL. Conformément à la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978 modifiée et au Règlement européen n° 2016/679/UE du 27 avril 2016, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, de portabilité et d'effacement de vos données ou encore de limitation de traitement, en écrivant aux Publications Agora – 116 bis, avenue des Champs-Élysées – CS 80056 – 75008 Paris – service-clients@publications-agera.fr. [Politique de confidentialité](#).

Publications Agora France adhère à FIDEO, association d'autodiscipline ayant pour but de favoriser la transparence dans l'information financière. Retrouvez toutes les informations sur cette association sur le site www.fideo-france.org. Retrouvez également toutes les informations sur les conditions de production et de diffusion de nos recommandations d'investissement sur notre site http://publications-agera.fr/recommandations_financieres.

