



INVESTIR
COMELS

LE KIT DE L'INVESTISSEUSE



LE EBOOK



SOMMAIRE

Introduction

Les 7 étapes pour débuter dans l'investissement locatif

Etape 1 : La stratégie

Etape 2 : La visite

Etape 3 : Le financement

Etape 4 : Les travaux

Etape 5 : La décoration

Etape 6 : La location

Etape 7 : L'encaissement

Bonus 1 : 22 investissements possibles

Bonus 2 : Check-list des points à vérifier en visite

Bonus 3 : Liste de nos 20 bouquins préférés
pour démarrer dans le business !



INTRODUCTION

Bienvenue à toi dans la communauté **INVESTIR COMELS** et merci d'avoir téléchargé cet eBook !

Investir Comels, kesako ?

C'est la plus grande communauté de France (eh oui... on a des ailes! haha) à destination des FEMMES qui souhaitent construire leur indépendance financière grâce à l'immobilier et bien d'autres leviers !!

Qui sommes-nous ?

Corinne, Lyonnaise d'adoption, Investisseuse, Entrepreneur & Coach en Organisation et Structuration

Mélanie, Lyonnaise, Investisseuse Passionnée, Entrepreneur & Coach Business

Toutes deux **passionnées par l'immobilier**, nous avons à coeur de te partager les aventures de nombreuses femmes investisseuses.

Dans cet ebook, tu vas retrouver les étapes clefs à travailler afin d'établir ta stratégie d'investissement et passer à l'action !

Tu trouveras également **3 BONUS** que tu peux conserver précieusement ! Cela va t'aider à progresser !

Bonne lecture,

Corinne et Mélanie

LES 7 ETAPES POUR DEBUTER DANS L'INVESTISSEMENT LOCATIF

N°01

STRATEGIE

Définis ta stratégie
&
ta capacité d'emprunt

N°02

VISITES

Enchaîne les visites et
trouve une bonne
affaire

N°03

FINANCEMENT

Monte ton dossier
bancaire et obtiens
ton financement

N°04

TRAVAUX

Consulte et choisis
l'entreprise pour faire
tes travaux

N°05

DECORATION

Soigne la déco, le
mobilier et fais de
belles photos

N°06

LOCATION

Crée ton annonce, fais les
visites et trouve ton
locataire idéal

N°07

ENCAISSEMENT

Encaisse tes premiers
loyers et n'oublie pas de
les déclarer !

*Conseil :
Reste focus !*

ETAPE 1 : LA STRATEGIE

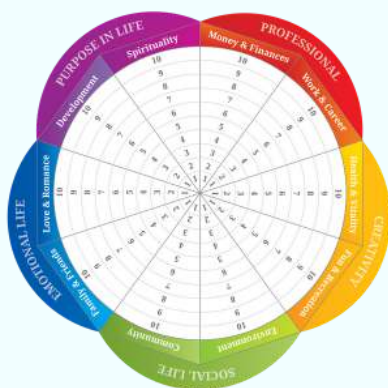
Définis ton pourquoi

Avant de démarrer tête baissée dans tes recherches de biens rentables et de te perdre sur LeBonCoin, nous te proposons de réfléchir à ta stratégie !

Pour cela, nous t'invitons à définir tes **objectifs** et ta **vision** !

Voici quelques **outils** qui peuvent t'aider à mieux définir tes objectifs :

- Réalise ta **roue de la vie**
- Utilise la méthode des **objectifs SMART** :
 - Spécifique
 - Mesurable
 - Atteignable
 - Réaliste
 - Temporellement défini



Exemple de "Roue de la Vie"



ETAPE 1 : LA STRATEGIE (SUITE)

Définis ton pourquoi (suite)

- Fais-toi un **Vision Board** : un tableau rempli d'images inspirantes représentant tes envies et tes objectifs. Il s'agit de faire travailler ton cerveau en le bourrant de visuels.



Exemple de "Vision Board"

- Crée-toi une **MindMap** : une représentation visuelle des idées et objectifs sous forme de carte mentale.



Exemple de "MindMap"



ETAPE 1 : LA STRATEGIE

(SUITE)

Définis ton pourquoi (suite)

Nous te conseillons également de **décomposer tes grands objectifs en petits objectifs**.

C'est très important d'utiliser cette méthode, mais sais-tu pourquoi ?

Prenons l'exemple de la plongée sous-marine, si ton objectif est d'aller visiter une épave au fin fond de l'océan le 1er juillet 2030 : en voilà un bel objectif ! (C'est ton GRAND OBJECTIF).

Les petits objectifs doivent en découler : prendre des cours de plongée sous-marine, passer le niveau 1, puis le niveau 2 ... puis, faire mes premières sorties en lac puis en mer ... etc etc !

Nous t'invitons à **dater tous tes sous-objectifs**, car sans date, pas de projet.

Nous organisons ce **type d'atelier lors de nos masterclass**.



ETAPE 1 : LA STRATEGIE

(SUITE)

Définis ta stratégie

Il existe des centaines de stratégies immobilières à appliquer en fonction de tes objectifs ! Si ton objectif est la transmission à tes enfants, tu n'iras pas vers la même typologie d'investissement qu'une personne dont l'objectif est de quitter son job ! Disons qu'il y a 2 grands types de stratégies :

- les **stratégies de CASH FLOW** : ton objectif est donc d'investir dans des biens rentables ayant des revenus locatifs qui couvrent largement tes mensualités de crédit. Cela te permettra de générer une somme d'argent supplémentaire que tu peux épargner puis replacer dans un prochain investissement ! Ou dans des projets d'achat-revente qui te permettront de dégager une plus-value rapidement.
- les **stratégies dites PATRIMONIALES** qui ne te génèrent pas nécessairement un cashflow positif. Néanmoins le bien est souvent placé dans des villes qui prennent de la valeur avec le temps ! Ton bien pourra être largement valorisé à la revente ! Ou conservé dans un objectif de transmission.

Nous t'invitons à **réfléchir à ces 2 catégories de stratégies**, voir celle qui te convient le mieux en fonction de **tes objectifs**. Note qu'il est également très important de choisir ta **stratégie fiscale**.

Tu pourras ensuite **adapter le choix de ton investissement** et décliner la stratégie que tu as choisi en l'appliquant à tout type de projet immobilier, en **choisissant ta fiscalité** et ton **type d'exploitation** : location nue / meublée, achat-revente, colocation, sous-location, location courte et moyenner durée, locaux commerciaux, ...

Nous t'avons préparé en **BONUS 1** dans cet eBook la liste de **22 investissements possibles**.



ETAPE 2 : LA VISITE

Ton objectif sur cette étape : **réussir à te projeter** et obtenir un **maximum d'informations sur le bien**.

- Fais un **max de photos** (en demandant l'autorisation bien sûr)
- Pose pleins de **questions*** et prends des **notes**
- Viens avec un mètre laser (ou un mètre ruban) et si tu te sens, n'hésite pas à faire un **croquis des surfaces**. Si tu fais plusieurs visites, ça t'aidera à te souvenir.
- Vérifie notamment les **fenêtres** (simple ou double vitrage), la localisation des **évacuations** (si tu veux rajouter des WC ou salle de bain), l'état de la **façade**, de la **toiture**, quel est le **système de chauffage**, s'il y a des **fissures**, d'éventuels **gros travaux** à prévoir,...
- Demander **pourquoi la personne vend** (tu peux apprendre plein de choses intéressantes avec cette question)
- Vérifie que le **règlement de copro** autorise le type d'exploitation que tu envisages
- Demande les **3 derniers PV d'AG** (Procès Verbal d'Assemblée Générale)

Voici quelques **exemples de questions** que tu peux adresser au vendeur de **manière subtile** (sans l'agresser !)

- Pourquoi vendez-vous ce bien ? Etes-vous pressé de vendre ?
- Depuis combien de temps ce bien est-il à la vente ? Avez-vous eu d'autres visites ?
- Etes-vous propriétaire du bien ? (L'objectif est de savoir s'il y a une fratrie, une indivision, une succession, ou s'il est le seul décisionnaire dans cette affaire)



ETAPE 2 : LA VISITE (SUITE)

Nous t'avons préparé en **BONUS 2** dans cet eBook une **Check-List** des points à vérifier en visite ! Imprime-toi le document pour chacune de tes visites pour ne rien oublier.

Lors des visites, tu dois aussi comprendre quelle **typologie de vendeur** tu as en face de toi pour orienter ton discours de manière intelligente.

Voici 4 catégories de vendeurs :

- **Vendeur Expert ou technico-commercial** : centré sur la technicité des produits / services et la réponse aux besoins.
- **Vendeur Conseil ou consultant** : centré sur la valeur ajoutée apportée par les solutions proposées.
- **Vendeur Relationnel ou Éleveur** : centré sur la qualité et la durée de la relation commerciale.
- **Vendeur Chasseur (prospecteur)** : centré sur la réussite de la vente et l'atteinte des objectifs fixés.



ETAPE 2 : LA VISITE (SUITE)

Poser les chiffres : le fameux Go / NoGo

Une étape cruciale dans la vie de tout investisseur immobilier : poser les chiffres, c'est-à-dire laisser de côté tout affect et faire parler les tableurs excel et autres simulateurs de rentabilité.

Si tu as suffisamment d'éléments disponibles, il est judicieux de **faire tes calculs avant de visiter**. Cela te donnera une **première idée de la rentabilité potentielle** et d'orienter ta discussion lors de la visite sur la **marge de négociation possible**, et aussi de **poser les questions** relatives aux éléments qu'il te manque pour **affiner tes calculs**. Cela te permettra au final de prendre ta décision de **GO (=j'y vais)** ou de **NOGO (=je n'y vais pas)**.

En **zone très tendue**, cela devient même indispensable, car il te faudra être **très réactif** et certainement faire une offre au prix directement lors de ta visite.

Et la fiscalité ?

Il est important de ne pas oublier de **tenir compte de la fiscalité** que tu envisages pour le projet. Cela peut avoir un **impact sérieux sur ta rentabilité** et tes calculs.

Pour cela nous t'encourageons vivement à t'entourer d'un **bon comptable** mais aussi de te **former un minimum sur le sujet** pour avoir un regard critique sur ce que va te dire ton comptable.

"La confiance n'empêche pas le contrôle" : cette petite phrase prend tout son sens.



ETAPE 3 : LE FINANCEMENT

Quel est l'intérêt de faire financer son projet ?

En France nous avons la chance de pouvoir **faire des crédits pour financer un bien immobilier**. Mais quel est l'intérêt ?

- Bénéficier de **l'effet de levier** : acheter un bien que tu ne pourrais pas acheter cash.
Par exemple : avec 10 000€, tu peux demander un crédit de 100 000 €.
- Acheter en mettant **peu ou pas d'apport**
- Faire **supporter l'achat par la banque**
- Faire **travailler l'argent** pour soi
- Le **crédit est remboursé par le loyer** payé par le locataire
- Avec un investissement rentable, tu arrives même à te **dégager du cashflow** (= complément de revenu).
- Pouvoir passer les **intérêts d'emprunt en charges** (en fonction de la fiscalité choisie)



ETAPE 3 : LE FINANCEMENT

(SUITE)

Comment dois-je préparer mon dossier bancaire ?

Il est important d'aller voir ton banquier avec un vrai dossier, complet et bien ficelé, et de présenter ton projet comme une professionnelle. Cinq thématiques essentielles sont à aborder :

- Situation personnelle
- Dossier bancaire
- Projet
- Business Plan
- Patrimoine immobilier

Comment dois-je préparer mon RDV bancaire ?

Est-ce que tu vas à un entretien d'embauche sans le préparer ? Nous espérons que non. Pour le RDV avec ton banquier c'est pareil, il est indispensable de bien le préparer.

- Liste tes questions
- Imprime le dossier complet, facilite au maximum le travail du banquier (+ version informatique si souhaitée)
- Liste les conditions souhaitées
- Prends un maximum des notes



ETAPE 4 : LES TRAVAUX

Comment faire chiffrer ses travaux ?

Si tu dois réaliser des **travaux de rénovation** dans ton investissement immobilier, il est important de bien les **estimer**, afin de **maîtriser ton budget global** et de pouvoir aussi les **intégrer dans ta demande de financement** si besoin.

- Aie des idées de **ratios de prix** en tête : dans un premier temps, cela permet d'estimer rapidement un budget global, si tu as besoin de te positionner rapidement avant d'avoir les devis des entreprises.
- Fais **chiffrer les travaux par des entreprises** : c'est impératif pour fiabiliser ton budget. Par ailleurs, ces devis te seront demandés par les banques.
- **Compare les prix** : demande toujours au moins deux devis, afin de pouvoir comparer les prix et les prestations proposées. Cela te permettra également de négocier si besoin.
- Demande les **attestations d'assurances des entreprises** : ça c'est une petite astuce qui vaut de l'or. Cela fera fuir toutes les entreprises non sérieuses ou pas à jour.
- Demande les **délais d'intervention** : un devis compétitif mais sans engagement de délai ne vaut rien. Demande systématiquement que l'entreprise indique son délai de réalisation dans son devis, ou encore mieux, te transmette un petit planning avec une date de livraison du chantier.



ETAPE 4 : LES TRAVAUX

(SUITE)

Quelques points clés à retenir ?

- **Fais tes travaux ou délègue-les à une entreprise** : Si tu fais tes travaux, tu feras des économies financières mais ça te prendra beaucoup sur ton temps. La durée de chantier est souvent plus longue. Si tu délègues tes travaux, ça te coûtera plus cher, mais tu gagneras du temps. Et si tu finis tes travaux plus vite, tu louches plus vite, et donc tu rentres du cashflow plus vite !!
Pèse bien le pour et le contre avant de faire ton choix.
- N'hésite pas à **demande des explications ou confirmations aux entreprises**, ils peuvent avoir oublié un aspect technique et cela évitera les discussions ultérieures en cours de chantier et les éventuels TS (Travaux Supplémentaires).
- **Signe ton devis travaux** : Cela te permet de contractualiser avec l'entreprise, c'est-à-dire de formaliser les choses. Vérifie bien le contenu de ce que tu signes !
- **Paye tes factures à l'avancement du chantier** : Il est impératif de t'assurer que ce que tu paies correspond bien à ce qui a été réalisé, et surtout pas plus. On évite de tout payer alors que le chantier en est à la moitié. Et on garde une petite réserve en fin de chantier (une retenue de garantie) qu'on paiera lorsque toutes les réserves auront été levées.
- **Suis régulièrement le chantier** pour éviter les mauvaises surprises de fin de chantier ou retard. Montre ta présence et ton intérêt régulièrement.



ETAPE 5 : LA DECORATION

Comment gérer la partie décoration / mobilier ?

Ah, la décoration ! Si tu adores la décoration d'intérieur, c'est superbe, cela va t'aider à valoriser ton bien et générer le **coup de cœur** pour la location !

Si tu n'aimes pas la décoration, pas de panique, tu as la possibilité de te faire accompagner par une **décoratrice d'intérieur** si besoin.

Il existe par exemple des prestations "tout inclus": concept d'agencement + achat + livraison + montage. Pense bien à vérifier les limites de prestation pour qu'il y ait une bonne coordination entre l'entreprise de travaux et celle de décoration / mobilier.

Comment mettre en valeur ton bien ?

Il est primordial de valoriser ton bien pour le louer rapidement, et montrer la qualité des aménagements que tu as réalisés :

- Définis un **concept d'aménagement**, que tu déclineras dans l'ensemble des pièces.
- Choisis du **mobilier solide** et de **qualité** (lits, canapés, ...).
- Fais un **shooting photo par un professionnel** quand le bien est totalement terminé (travaux, décoration et mobilier).
- N'hésite pas à faire une **petite présentation sympa** de ton bien. Une bonne mise en valeur te permettra de te **démarrer par rapport aux autres annonces**.
- Fais aussi une **visite virtuelle** (vidéo de tout l'appartement) que tu pourras envoyer aux candidats.



ETAPE 6 : LA LOCATION (SUITE)

La location, voici une des étapes primordiales du projet ! Sans locataire, pas de revenus !

Comment trouver des locataires ?

Pour ceci, nous t'encourageons à **soigner ton annonce** pour qu'elle se démarque des autres sur le marché ! Tu peux mettre en avant des photos réalisées par un photographe professionnel si nécessaire.

Il te faudra utiliser des **sites internet de vaste diffusion** pour te faire connaître au démarrage. Exemple : LeBonCoin, LaCarteDesColocs, Airbnb, Booking etc

Dans le cas de la location courte durée, certains investisseurs arrivent après plusieurs années à se faire **recommander par d'autres clients**, il n'utilisent donc plus ce type de plateforme qui peut (parfois) prendre une commission importante sur la location.

Notre conseil : Si tu es sur un marché tendu, tu peux **mettre ton annonce avant la fin des travaux** ! Si si ! Nous avons toutes les deux déjà loué un bien alors qu'il était encore en travaux.



ETAPE 6 : LA LOCATION

(SUITE)

Comment choisir son locataire ?

Encore un vaste sujet ! Nous te conseillons :

- d'abord d'avoir un **premier échange téléphonique** avec le futur locataire.
- Profites-en pour lui **poser un maximum de questions** pour mieux le connaître avant la visite et surtout pour avoir un premier ressenti. Parfois, tu sais que cela ne va pas coller dès les premières minutes de conversation.
- Ensuite demande lui **l'ensemble de son dossier et de ses garants** pour éviter les mauvaises surprises !
- Enfin, tu peux organiser une **visite physique** si besoin.

L'éthique du bon loueur

Nous avons toutes les deux fait le choix de réaliser des **projets immobiliers de qualité**. Soit tu achètes un bien déjà rénové, mais de manière qualitative, soit tu achètes un bien à rénover et dans ce cas, tu fais une **rénovation complète du bien**, avec un **aménagement et une décoration haut de gamme**.

Pourquoi ? dans un esprit **gagnant - gagnant** : tu pourras proposer des **loyers plus élevés**, et tes locataires disposeront d'un **lieu de vie plus qualitatif**. Ça fera aussi le tri naturellement dans les candidats.

A l'opposé complet des fameux **marchands de sommeil** !



ETAPE 6 : LA LOCATION

(SUITE)

Quelques conseils :

- Il faut toujours **s'adapter en fonction du marché et de la période** ! Mieux vaut être patient et avoir un locataire ayant un bon profil ... plutôt que de louer rapidement et se rendre compte trop tard que le locataire ne convient pas !
- "**Quand il y a un doute, il n'y a pas de doute**" : Mieux vaut laisser passer un locataire que tu ne sens pas, tant pis s'il manque un loyer, et choisir le bon profil.
- Sois **cohérent avec les prix du marché**. Et en période creuse, évite de paniquer et de baisser les loyers pour remplir à tout prix. si tu souhaites ensuite remonter tes prix, sache que la hausse des loyers est quelquechose de réglementé



ETAPE 7 : L'ENCAISSEMENT

L'étape préférée des investisseurs : **l'encaissement** ! Lorsque tu perçois tes loyers sur ton compte bancaire, c'est l'accomplissement du projet !

Notre conseil pour bien **suivre l'évolution de ton investissement** :

- Liste l'ensemble de tes dépenses
- Liste l'ensemble de tes recettes
- (Re-)calcule ta rentabilité
- Calcule ton cashflow avant impôt et après impôt

Et surtout, **vérifie chaque mois** l'ensemble des **loyers perçus** ! Pour cela tu peux faire un **tableau de suivi** au format excel pour démarrer puis passer sur un **logiciel de gestion** dans un second temps, comme **Rentila** par exemple.

Impôts et fiscalité

Dans tout projet immobilier, la **fiscalité** est très importante. Anticipe bien ce point en demandant conseil auprès d'un expert (comptable, fiscaliste). Toujours bien s'entourer !

Il est nécessaire de **déclarer correctement tes revenus** et de calculer ton **imposition en fonction de ta fiscalité**, y compris sur le long terme. Par exemple, dans certains cas, les **amortissements** des premières années te permettront de **payer peu ou pas d'impôts**, mais lorsque ces amortissements s'arrêteront, tes impôts, mécaniquement, augmenteront. Il est bien de l'anticiper et d'avoir **une vision à long terme**.

BONUS 1 : 22 INVESTISSEMENTS POSSIBLES

1. Parking, Garage, Cave, Souplex
2. Location nue
3. Location meublée
4. Location courte durée
5. Division immobilière
6. Sous-location
7. Colocation (étudiants, jeunes actifs, seniors)
8. Immeuble de rapport
9. Achat / revente
10. Division foncière
11. Viager
12. Locaux commerciaux
13. Résidence de service (étudiant, tourisme, seniors, séjours d'affaires) / EHPAD
14. Coliving
15. Tiny House, MobilHome
16. Crowdfunding immobilier
17. Investissements à l'étranger (locatif,
18. SCPI
19. Bourse (PEA, CTO, ETF,...)
20. Assurance Vie
21. Investissements exotiques (montres de luxe, parc éolien, exploitations agricoles, viticoles, forestières,...)
22. Bien d'habitation entrant dans le cadre de dispositifs spécifiques (ex : Pinel, Denormandie)

BONUS 2 : CHECK-LIST DES POINTS À VÉRIFIER EN VISITE



Au niveau de l'appartement :

- ☐ Fenêtres (simple ou double vitrage)
- ☐ Etat du système de chauffage si individuel (gaz, électrique,...)
- ☐ Localisation des évacuations des eaux usées
- ☐ Localisation des murs porteurs (si démolition)
- ☐ Compteur électrique
- ☐ Compteur d'eau
- ☐ Fibre internet
- ☐ Fissures visibles sur les murs
- ☐ Eventuels désordres au niveau du sol (affaissement, problème de planéité)
- ☐ Etat des volets extérieurs
- ☐ VMC dans les pièces humides (cuisine, salle de bain et toilettes)
- ☐ Orientation par rapport au soleil (Ouest, Nord,...)

Au niveau de la copro :

- ☐ Etat de la toiture : récente ou à rénover ?
- ☐ Façade : récente ou ravalement à venir ?
- ☐ Isolation par l'extérieur envisagée ?
- ☐ Si chauffage collectif : installation aux normes ou vétuste ?
- ☐ Parties communes : en bon état ou à rafraîchir ?
- ☐ Comment est le voisinage ? (ex : voisins de paliers bruyants, kebab au RDC,...)
- ☐ Année de construction de la copro ?
- ☐ Nombre de lots dans la copropriété ?

A demander au vendeur ou agent immo :

- ☐ Surface carrez
- ☐ Diagnostics (amiante, plomb, DPE, conformité électrique...)
- ☐ Taxe foncière
- ☐ Charges annuelles
- ☐ 3 derniers PV d'AG (Assemblée Générale de la copropriété)
afin de connaître tous les travaux prévus
- ☐ Règlement de copropriété
- ☐ Dettes en cours (impayées de charges)
- ☐ Pourquoi l'appartement est-il en vente ?
- ☐ Depuis combien de temps est-il en vente ?
- ☐ Auriez-vous des plans ?

NOTES :



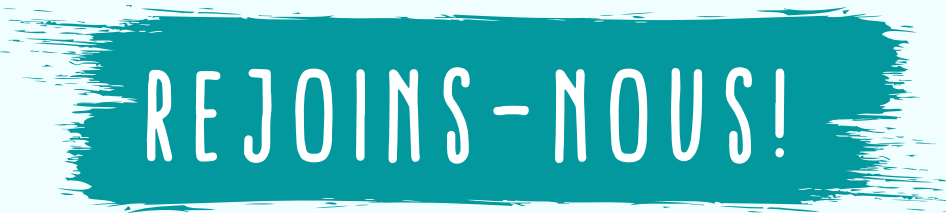
BONUS 3 : LISTE DE NOS 20 BOUQUINS PRÉFÉRÉS POUR DÉMARRER DANS LE BUSINESS !

1. "Avalez le crapaud" --- Brian Tracy
2. "Influence et manipulation" --- Robert Cialdini
3. "L'alchimiste" --- Paulo Coelho
4. "La magie de voir grand" --- David Schwartz
5. "L'autoroute du millionnaire" --- MJ Demarco
6. "La semaine de 4h" --- Tim Ferriss
7. "Les quatre accords Toltèques" --- Don Miguel Ruiz
8. "L'effet boule de neige" --- Warren Buffet
9. "L'effet cumulé" --- Darren Hardy
10. "L'essentialisme" --- Greg McKeown
11. "Miracle Morning" --- Hal Elrod
12. "Père riche Père pauvre" --- Robert Kiyosaki
13. "Quand ? Faites votre révolution chronobiologique et réalisez pleinement votre vie" --- Dr Michael Breus
14. "Réfléchissez et devenez riche" --- Napoleon Hill
15. "Riche de liberté" --- Anthony Poncet & Benjamin Bouchet
16. "Steve Jobs" --- Walter Isaacson
17. "Total recall" --- Arnold SCHWARZENEGGER
18. "Traction" --- Gabriel Weinberg
19. "Trop intelligent pour être heureux ? L'adulte surdoué" --- Jeanne Siaud-Facchin
20. "Tout le monde n'a pas eu la chance de rater ses études" --- Olivier Roland



INVESTIR
COMELS

LE CLUB INVESTIR COMELS



REJOINS-NOUS!





REJOINS LA COMMUNAUTÉ N°1 DES FEMMES INVESTISSEUSES, BIENVEILLANTES ET AMBITIEUSES !

**NOTRE MISSION : ACCOMPAGNER DES FEMMES VERS LA RÉUSSITE
PERSONNELLE ET FINANCIÈRE GRÂCE À L'IMMOBILIER !**

Que vas-tu retrouver au sein du CLUB INVESTIR COMELS ?

- L'appartenance à un Groupe Privé de nanas super motivées !
- 1 Masterclass par mois en live animé par un(e) expert une fois par mois
- 1 Coaching de Groupe en live animé par une Coach Immo une fois par mois
- Tous les Replays de chaque Masterclass (+ d'une centaine de Masterclass !)
- Des Fiches Outils récapitulatives
- Ta surprise que tu recevras chez toi !

LA COMMUNAUTE FEMININE N°1 SUR LA THEMATIQUE DE L'INDEPENDANCE FINANCIERE !

- Tu te sens seule ?
- Tu ne sais pas par où commencer ?
- Tu n'as pas d'investisseurs dans ton entourage ?

Le Club INVESTIR COMELS est fait pour toi !

Nous avons réuni les **meilleurs experts** qui te dévoileront leurs secrets lors des **Masterclass et Coaching de groupe tous les 15 jours**. Leur seul **objectif** : te faire **passer à l'action** et construire **pas à pas** ton indépendance financière !

Rejoins-nous

INVESTIR
COMELS

Comment nous suivre ?

