

# Guide pratique pour des opérations de marchand de biens

## Et optimiser votre marge

Mise à jour  
2025

Patrick Flacher



**Marchand  
de Biens**



## Petit préambule

Marchand de biens...

Comme moi, qui êtes ou qui rêvez d'être marchand de biens, vous avez tous à un moment ou un autre craqué pour petit immeuble. L'opération idéale pour un marchand de biens !

Il est là, vous êtes en pleine visite, vous ressentez que tous les éléments sont réunis pour la revente.

C'est l'opération de votre vie.

Vite, vous calculez dans votre tête, les T2 se revendent 90.000 €, les T3 125.000 € et le T4 155.000 €, une marge correcte, et hop vous avez votre montant d'acquisition.

Il faut rapidement faire une offre pour être sûr que personne d'autre ne vous souffle l'affaire.

Le vendeur vous a annoncé son prix. Il est plus élevé que celui de votre calcul.

Mais votre petit lutin intérieur vous dit que vous ne pouvez pas passer à côté d'une telle opération : l'immeuble est bien placé, il y a du stationnement, l'ensoleillement est bon, pas d'appartement loué

Le coup de cœur je vous dis !

C'est parti, vous vous lancez dans la négociation et annoncez avec un prix légèrement inférieur.

La tractation est dure, le vendeur ne veut rien lâcher. Il vous dit qu'il a d'autres visites, qu'il n'est pas pressé.

Alors vous craquez et faites une offre au prix. Le vendeur l'accepte.

Mais voilà, le lendemain, vous reprenez vos notes et commencez à voir que vous avez oublié de prendre en compte de nombreux points. Le diagnostic n'était pas à jour. Vous ne saviez pas comment était raccordé l'assainissement. Il va valoir remettre des compteurs électriques individuels. Vous n'aviez pas demandé comment ont été réalisés les travaux de l'agrandissement de la baie vitrée fait l'année dernière...

Il va falloir reprendre tous les points et voir les coûts.

Après quelques jours, vous arrivez à la conclusion qu'il est nécessaire de sortir quelques dizaines de milliers d'euros pour revendre les appartements.

Et la marge a quasiment disparu !

Ce type de situation, tous les marchands de biens qui ont un peu d'ancienneté l'ont vécu un jour ou l'autre.

Ne tombez pas dans ce piège. Que vous soyez débutant, ou avec déjà de l'expérience, prenez le temps de lire ce petit guide jusqu'au bout. Vous aurez ainsi de nombreuses informations qui vous permettront d'éviter beaucoup d'erreurs.



## Introduction

Le métier de marchand de biens couvre de multiples domaines de compétence, ce qu'aucune école n'enseigne.

Seulement si vous n'avez pas de nombreuses années d'expérience ou une sérieuse formation, forcément vous allez commettre des erreurs ou oublier des points importants.

Prises une à une, ces erreurs ne sont pas obligatoirement dramatiques, mais si elles s'accumulent, vous pouvez vite perdre des milliers d'euros, voir tout votre bénéfice.

**Alors je vous ai préparé ce petit guide qui va lister une dizaine de points importants qu'il faudra analyser pour chaque opération, et surtout les valoriser pour qu'ils n'affectent pas votre marge.**

Que vous soyez débutant ou confirmé, vous trouverez de nombreuses astuces permettant de réduire les risques pour chacune de vos opérations.

Vous avez aussi téléchargé un tableur qui vous permettra de connaître la rentabilité de votre opération. Je vous donnerai en fin du guide quelques conseils d'utilisation.

***Précision :*** Ce guide est réalisé pour répondre à la majorité des cas rencontrés par un marchand de biens en France métropolitaine. Il existe de très nombreux cas particuliers qui ne peuvent être abordés dans un guide généraliste.





# Table des matières

<b>Petit préambule</b>	<b>1</b>
<b>Introduction</b>	<b>2</b>
<b>Table des matières</b>	<b>3</b>
<b>Comment ai-je identifié tous ces points ?</b>	<b>5</b>
<b>Qu'est-ce qui fera de vous un bon marchand de biens ?</b>	<b>6</b>
<b>Une opération rentable n'est pas une opération coup de cœur.</b>	<b>8</b>
<b>Évaluer l'environnement</b>	<b>10</b>
Étudions d'abord la problématique de l'environnement physique et ses conséquences.	10
La problématique de l'environnement social et ses conséquences.	12
<b>La conformité d'urbanisme</b>	<b>14</b>
Bien revendu en l'état	14
Détachement d'un terrain à bâtir	16
Travaux ayant été réalisés avant votre acquisition	18
Revente avec travaux	20
<b>Les diagnostics</b>	<b>23</b>
Le Diagnostic de Performance Energétique (DPE)	24
L'audit énergétique	24
Les diagnostics électrique et gaz	25
Le plomb (saturnisme)	25
L'amiante	25
Les risques naturels, miniers, technologiques, etc.	26
L'assainissement	27
Termites	28
Mérules	28
Sondage de sol	29
Le Diagnostic structure	30
Dossier de mise en copropriété	30
<b>Les travaux</b>	<b>32</b>
Travaux simples	33
Travaux de rénovation simple	34
Travaux touchant la structure	35
<b>Locaux occupés</b>	<b>37</b>
Des squatteurs dans l'immeuble	37
Des locaux occupés par le vendeur :	37
Les locaux sont occupés légalement, mais sans bail rédigé	37
Les locaux sont occupés avec des baux réguliers	38



<b>Frais liés à la revente</b>	<b>40</b>
Frais d'acquisition	40
Frais pour division des lots	41
Frais pour diagnostics	41
Frais de communication pour mise en vente	42
Frais d'agence	42
Frais financiers	44
Divers frais annexes	45
Et la TVA ?	45
<b>Le prix de revente</b>	<b>47</b>
<b>La rentabilité de l'opération</b>	<b>49</b>
<b>L'acquisition du bien</b>	<b>50</b>
L'offre d'achat	50
Le compromis ou la promesse de vente	51
L'acte authentique	51
<b>La revente</b>	<b>52</b>
<b>Conclusion</b>	<b>55</b>
<b>ANNEXE - Tableur Analyse de rentabilité</b>	<b>57</b>
Comment le remplir	57



## Comment ai-je identifié tous ces points ?

En 2010, je suis agent immobilier. Je rencontre un marchand de biens et lui fais acquérir un immeuble de 8 appartements, qu'il me donnera en mandat pour la revente à la découpe.

Un rapide calcul fait vite ressortir une belle marge.

L'année suivante, je lui fais acquérir de nouveau un immeuble de 17 studios, qu'il me donnera ensuite en mandat pour la revente à la découpe.

Encore une fois, le calcul de la marge dégagée par ces opérations me laisse rêveur, alors je lui soumetts l'idée d'arrêter mon activité d'agent immobilier pour lui proposer directement mes services.

Au cours de notre collaboration, nous avons réalisé plus d'une trentaine d'opérations générant des dizaines de millions de chiffres d'affaires.

En 2017, ensemble nous lançons un réseau d'affiliés de marchand de biens. Fin 2020, il compte plusieurs dizaines d'adhérents sur toute la France.

Dans le but de former ces affiliés, j'ai créé une formation complète au métier, avec un total de 15 journées en présentiel. Une fois formés, ils étaient suivis et accompagnés dans la réalisation de leurs opérations.

Au cours de ces années, cela m'a permis d'étudier plusieurs centaines de dossiers. J'ai également suivi la réalisation de plusieurs dizaines d'opérations aussi variées les unes que les autres.

Elles allaient de la simple opération d'achat revente d'une villa sans travaux, jusqu'aux opérations de plus de 4.000 m<sup>2</sup> habitables avec plusieurs millions de travaux de rénovation, sans oublier la réalisation de lotissement.

Début 2021, par suite d'un désaccord, je suis sorti de cette société.

Depuis, j'ai décidé de rendre disponibles mes compétences pour tous ceux qui pratiquent, ou tous ceux qui souhaitent exercer le métier de marchand de biens.

Je rédige des articles complets sur mon blog pour apporter des informations concrètes pour la pratique de l'activité de marchand de biens. D'ailleurs, je vous remercie chaleureusement de vous êtes inscrit à ma newsletter.

En 2023, j'ai lancé mes coachings pour accompagner les marchands de biens pour le montage de leurs opérations et éviter de nombreuses erreurs. C'est en effets souvent la problématique des marchands de biens qui se retrouvent seuls pour prendre une décision, surtout sur des opérations d'un nouveau type.

En 2024, j'ai conçu un coaching spécifique pour la VIR (Vente d'Immeuble à rénover). J'ai mis en place de très nombreux outils d'accompagnement et de fiches pratiques dédiés à cette activité, y compris l'abord de la revente en défiscalisation avec les Lois Denormandie et Malraux.

Pour 2025, plusieurs formations en ligne seront proposées, pas pour se former au métier de marchand de biens, mais sur de sujets spécifiques que rencontrent les marchands de biens. La première a été mise en ligne en mars et concerne les connaissances nécessaires pour la vente en VIR.



## Qu'est-ce qui fera de vous un bon marchand de biens ?



Pourquoi, me direz-vous, il existe des mauvais marchands de biens ?

OUI.

Beaucoup trop de personnes idéalisent cette profession avec des marges fabuleuses, souvent mises en avant par des « marchands » de rêves sur internet.

Mais, comme tout métier, cela ne s'improvise pas. L'activité touche à de très nombreux domaines, qui vont de l'urbanisme à la fiscalité en passant par le commerce, sans oublier les connaissances de la législation.

Alors oui, beaucoup de marchands de biens ne sont pas de vrais professionnels et font n'importe quoi. Au mieux, ils ne gagneront pas d'argent. Au pire, ils vendront des biens à des particuliers avec des promesses non tenues, des malfaçons, ou autres vices cachés.

Qui n'a pas dans son entourage ou vu dans les journaux des acquéreurs qui se sont fait « arnaquer » par un marchand de biens ?

**Le métier de marchand de biens est pourtant un « vrai et beau métier ».**

Il est reconnu par les pouvoirs publics pour sa participation à l'amélioration de l'habitat. En l'exerçant, vous créez de nouveaux logements et rénoverez l'habitat ancien.

La loi du 22 août 2021 portant sur la lutte contre le dérèglement climatique renforce encore le rôle du marchand de biens. L'interdiction de location des passoires thermiques avec des contraintes croissantes (interdiction de louer un logement avec un DPE en G depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2024) offre de belles opportunités pour les marchands de biens pour les années à venir.

Avec la Loi ZAN publiée le 20 juillet 2023 qui vise à renforcer la lutte contre l'artificialisation des sols, l'activité trouve pleinement sa noblesse avec la réhabilitation de l'habitat ancien.

Le métier de marchand de biens est essentiel pour le parc immobilier français.

Si vous l'exercez avec professionnalisme, vous serez reconnu, et l'on vous fera confiance pour des opérations plus nombreuses et plus conséquentes.



Avez-vous déjà vu un électricien créer son entreprise sans avoir une expérience ou suivi une formation ?

Non. Alors il en est de même pour le marchand de biens.

N'hésitez pas à vous former, c'est la base de tout métier.

Pour cela, il n'existe pas vraiment d'école ou de diplôme. Le thème est abordé dans des filières généralistes de l'immobilier. Quelques BTS en parlent, mais n'approfondissent pas le sujet.

Depuis quelques années des formations sont apparues sur internet, plus ou moins complètes. Il est aussi possible de suivre des formations en présentiel, mais les options se comptent sur les doigts des mains, voire d'une seule main. Certaines sont de très bonne qualité et d'autres sont plus superficielles. Je ne le dis pas par hasard, je le dis après en avoir suivi.

Que ce soit l'une ou l'autre, assurez-vous qu'elles soient bien dispensées par un professionnel qui pratique l'activité, et non par un vendeur de « formations » qui vous attirera par du marketing (métier aussi très lucratif).

C'est votre compétence et votre rigueur qui fera de vous un vrai professionnel réalisant d'excellentes opérations rentables.

Pour cela, dans ce guide, je vais aborder les points généraux essentiels pour la réussite.





## Une opération rentable n'est pas une opération coup de cœur.

Faites-vous plaisir en vous offrant une belle montre, le dernier smartphone, ou pourquoi pas une belle voiture. Mais pas en achetant un bien immobilier dans le but de le revendre.

N'oubliez pas que si vous êtes marchand de biens, vous êtes un commerçant, et vous êtes là pour faire des affaires !

Ce sont les chiffres qui doivent parler.

Certes, il faut se rappeler que vous devez revendre des biens que vous achetez. Mais ce n'est pas vous qui allez acheter le bien en finalité. Il faudra donc que votre produit plaise à votre clientèle, pas forcément à vous !

Je me souviens d'une opération simple, une grande maison avec un grand terrain. L'opération idéale pour un marchand de biens avec la revente de la maison et le détachement d'un terrain constructible.

**La maison est vraiment ravissante, bien structurée, dans un hameau calme et avec un jardin bien arboré.**

**Un vrai coup de cœur.**

Le prix de vente s'avère correct par rapport aux cessions d'autres maisons dans le voisinage. Une petite négociation et l'affaire est conclue.

Et hop, division de la parcelle, mise en vente de la maison et du terrain à construire.

Bien entendu, dans ce type d'opération, la maison se revend à un prix légèrement inférieur au prix d'acquisition, et l'essentiel de la marge doit se faire sur le terrain.

Quelques visiteurs pour la maison, et une offre d'achat est acceptée quasiment au prix.

Pour le terrain, c'est plus compliqué. Les demandes ne manquent pas et les visites s'enchaînent. Mais aucune offre d'achat.

Cela pour 3 raisons :

- Pour accéder à ce terrain, il fallait emprunter une servitude chez un voisin « turbulent ». Toujours présent sur place, il se manifestait systématiquement lors des visites. Son comportement ne rassurait pas vraiment les acquéreurs.
- Le terrain n'était pas viabilisé, et les travaux de VRD nécessitaient la réalisation d'une longue tranchée pour les divers raccordements (électricité, télécom, eau potable, eaux usées). Les acquéreurs potentiels étant des particuliers, ils n'arrivaient pas à valoriser de tels coûts sur leur projet. Ils préféraient voir d'autres terrains impliquant moins d'aléas.
- Une ligne de très haute tension passait à proximité du bout de la parcelle. Pour la revente de la maison, cette ligne ne se voyait quasiment pas. Mais pour le terrain, quel que soit le positionnement de la future maison, cette ligne se trouvait obligatoirement en visuel. Donc un frein considérable.

**Au final, il aura fallu presque un an pour trouver un acquéreur à un prix quasiment divisé par deux par rapport aux prétentions initiales.**

Ce ne fut pas une bonne opération :



- Chiffre d'affaires bien plus bas que prévu, à cause de la ligne haute tension qui dévalorisait le terrain
- Une marge rognée par la mise en enrobé de la servitude du voisin afin de le « cadrer » et favoriser les relations pour la revente du terrain
- Un bien resté en stock plus d'un an, ce qui a mobilisé des fonds et a restreint d'autres opérations

Si au lieu de nous précipiter sur l'acquisition, nous aurions pris le temps pour étudier l'environnement et chiffrer les contraintes pour le terrain à bâtir, l'acquisition ne serait pas faite au prix négocié. voire que l'opération ne se serait même pas faite du tout.

C'est pour cela que ce petit guide est fait, pour vous présenter un certain nombre de points essentiels à contrôler et chiffrer, pour dresser un véritable bilan avant de prendre votre décision.

**Alors commençons !**

**Mais avant, laissez-moi encore vous dire un point primordial.**

**Une bonne opération se fait à l'achat, pas à la revente .**

**Pour cette raison, j'insisterai sur tous les points à prendre en compte avant de vous lancer.**



### Feu Vert – Feu Rouge

Tout au long de ce guide, pour chaque sujet abordé, je ferai référence à nos feux routiers tricolores.

- Feu Rouge : C'est un point bloquant. Se lancer dans une opération avec un rouge, c'est prendre beaucoup de risques. Forcément, je vous déconseillerai de vous engager.
- Feu Orange : C'est une alerte ! Sur la route, vous pouvez passer si vous êtes déjà engagé. Pour le marchand de biens, s'il n'y a qu'un ou deux, ça peut aussi passer, il faudra être très attentif à ces points. Mais si vous les multipliez dans l'analyse de votre opération, vous prenez beaucoup de risques, et je vous déconseillerai de vous engager.
- Feu Vert : Tout va bien, votre projet se porte bien, mais restez attentif.



## Évaluer l'environnement

Qu'est-ce l'environnement ?

C'est tout ce qu'il y a autour du bien à acquérir, aussi bien physiquement que socialement.

Il faut aborder différemment ces deux points.

Le premier, c'est un constat visuel. Vous devez simplement regarder tout autour de votre immeuble.

Le deuxième est plus suggestif. Il faudra vous immerger dans l'environnement.

Mais les deux sont indispensables pour la réussite de l'opération.

### Études d'abord la problématique de l'environnement physique et ses conséquences.

Vous devez laisser votre personnalité de côté et penser « acquéreur ».

Pour cela, vous devez définir le profil de vos futurs acquéreurs en rapport au bien que vous allez proposer.

Posez-vous les questions :

- Primo-accédants ? - Investisseurs ?
- Employé ? - Cadre moyen ? - Cadre sup ?
- Célibataire ? - Famille ?
- Actif ? – Retraité ?
- Rural ? – Urbain ?

Chaque bien correspond à une ou plusieurs typologies d'acquéreurs qui n'ont pas forcément les mêmes attentes.

Si l'on rentre un peu dans le marketing, il s'agit du persona. C'est-à-dire le profil type de votre acquéreur potentiel. Sans être un expert, vous pouvez vous aider de l'intelligence artificielle pour déterminer votre persona, elle est très bonne dans ce domaine.

Préparez un prompt structuré pour présenter le type de bien que vous voulez vendre, et l'environnement dans lequel il se situe, avec l'adresse du bien. Vous aurez ainsi le profil type de vos acquéreurs potentiels.

Pour les plus paresseux, j'ai créé un GPT's sur Chat GPT : « Buyer Persona appartement à vendre ». Vous obtiendrez ainsi 3 profils types d'acquéreurs potentiels après avoir décrit l'appartement que vous souhaitez revendre, avec son adresse.

Une fois le persona identifié, vous devez vérifier l'adéquation de ses besoins avec votre projet.

Un couple d'employés ou d'ouvriers primo-accédants sera moins regardant sur l'environnement qu'un célibataire cadre sup déménageant. Le premier recherchera en priorité « un prix » pour sa première acquisition. Le deuxième recherchera le confort et son environnement.

Un investisseur sera encore moins regardant qu'un couple primo-accédant. Il privilégiera la rentabilité de son investissement avant tout.



Un rural n'aura pas les mêmes attentes qu'un urbain. Le premier regardera sa tranquillité et le second les services de proximité : transports, commerces, écoles, etc.

Une fois que vous avez établi le profil de votre acquéreur, vous devez estimer votre prix de revente. Celui-ci dépendra bien sûr du marché. Nous aborderons ce point dans un chapitre suivant.

Une fois la typologie de votre potentiel d'acquéreurs définie, vous devez faire preuve d'empathie. Vous devez pouvoir regarder tout l'environnement et vous poser la question : si j'étais acquéreur, est-ce que j'achèterais à ce prix avec « cet environnement » ?

Si la réponse est « Non », moi j'aime bien dire que j'allume un « feu rouge ». Donc je ne passe pas. Soit je remets en question mon prix de vente, soit j'abandonne le projet.

Si la réponse est « Oui », pas de problème, j'ai un « feu vert », et tout va bien. Je continue.

Maintenant si ce n'est ni oui ni non, je dis que vous avez allumé un « feu orange ».

Nous le verrons par la suite, s'il n'y a qu'un ou peu de « feux oranges », il faudra regarder chaque point un par un pour prendre une décision. Si les « feux orange » sont trop nombreux, il faut soit revoir tout le dossier, soit abandonner le projet.

Quelques exemples de points négatifs pour l'environnement :

- *Ligne de chemin de fer - métro - tramway*
- *Voie à forte circulation : autoroute, voie rapide, etc.*
- *Aéroport*
- *Ligne haute tension – ligne électrique*
- *Activités artisanales ou industrielles bruyantes ou polluantes*
- *Activités olfactives : station d'épuration, industrie, blanchisserie, etc.*
- *Activités nocturnes : bar, discothèque, etc.*
- *Visuel : vue bouchée – exposition Nord*





## La problématique de l'environnement social et ses conséquences.

L'environnement social se caractérise essentiellement par la population présente dans le voisinage.

Elle va du simple voisin qui pourra être bruyant jusqu'à la typologie de la totalité du quartier. Vous devrez tenir compte de cet environnement d'une part, pour estimer votre prix de vente, mais aussi pour savoir si c'est « facilement » vendable.

*Précisons que l'activité du marchand de biens est avant tout commerçante. C'est-à-dire qu'il rentre en stock une marchandise (un immeuble) et la ressort en un ou plusieurs lots à la vente.*

*Et comme pour tout commerçant, le stock est son plus gros ennemi financier. Plus le stock est faible, plus vous aurez de la trésorerie pour d'autres opérations.*

*A l'inverse, plus le stock reste longtemps, moins vous avez de la trésorerie. Donc d'opérations possibles.*

*Rappelez-vous, vous êtes un commerçant, vous devez avoir une activité répétitive.*

*Et en plus, vous aurez sûrement des intérêts bancaires à payer sur l'acquisition de ce stock.*

L'estimation du prix de vente est un point important qui doit prendre en compte l'environnement. Je développerai ce chapitre plus loin.

Vendre facilement, ce n'est pas non plus qu'un prix. Pensez aussi que vous allez avoir des clients qui vont venir sur place faire les visites. S'ils arrivent dans un environnement social perturbé, ils ne seront pas enclins à acheter. La vente sera donc difficile.

Pour mieux connaître votre environnement social, vous devez revenir plusieurs fois sur les lieux, et à toute heure du jour et de la nuit (surtout le soir).

### Quelques exemples d'environnements défavorables :

- *Quartier de logements sociaux*
- *Fréquentation de la rue : drogue, SDF, etc.*
- *Voisins bruyants, dégageant des odeurs nauséabondes*
- *Propreté des environs et de l'immeuble*
- *Voisins curieux, toujours à surveiller ce qui se passe*
- *Jeunes dans le hall d'entrée de l'immeuble*

De la même manière que pour l'environnement physique, posez-vous la question : si j'étais acquéreur, est-ce que j'achèterais à ce prix avec « cet environnement social » ?

Avant de répondre à cette question, pensez aussi à une chose : vos acquéreurs potentiels vont revenir seuls, sans que vous soyez présent pour les canaliser !

Regarder quel « feu » vous allumez.

Vert ? Tout est bon. Continuez.

Orange ? Il faut une réflexion globale pour le dossier.

Rouge ? Il faut abandonner !

Rappelez-vous le coup de cœur que je vous ai narré précédemment.

Deux feux orange auraient dû s'allumer :

- L'environnement physique avec la ligne haute tension dévalorisant le terrain. Comme tout se vend, le prix de revente du terrain aurait dû être bien plus bas que la moyenne du secteur dans l'estimation initiale.
- L'environnement social était compliqué avec le voisin turbulent qui apostrophait les futurs acquéreurs revenants visiter seuls le terrain.

Un rapprochement postérieur a permis de comprendre qu'il fallait lui faire un « cadeau ». Avec la mise en enrobé du chemin qui desservait son garage (et la parcelle à la revente). C'était l'élément déclencheur. Fini les hostilités avec ses futurs voisins.  
Coût à prendre en compte dans l'étude !

En négligeant votre environnement, ne commettez pas ces erreurs.

Mettez les feux au « vert » !





## La conformité d'urbanisme

L'urbanisme ! Quel vaste domaine ! Il couvre de très nombreux points qui pris un par un peuvent mettre fin à votre projet. A défaut, vous engendrez des frais considérables avec une perte de temps monumentale.

Même si vous achetez et revendez un bien, un seul lot, sans travaux, cela vous concerne.

Il conviendra donc d'allumer des « feux verts » comme je vous l'ai expliqué au chapitre précédent pour vous assurer de la réussite et de la rentabilité de l'opération.

Dans ce point, nous allons regarder quatre cas, qui couvrent la majorité des opérations de marchands de biens :

- Pas de travaux, bien revendu en l'état : vous achetez un bien que vous revendez en un ou plusieurs lots, sans travaux extérieurs.
- Détachement d'un terrain à bâtir : vous achetez une maison avec un grand terrain que vous détachez pour revendre en un ou plusieurs terrains à bâtir.
- Travaux ayant été réalisés avant votre acquisition : le vendeur vous dit qu'il a réalisé des travaux.
- Revente avec travaux : vous voulez effectuer des travaux avant de revendre.

### Bien revendu en l'état

L'opération idéale pour le marchand de biens, la plus simple et la plus rapide à réaliser.

Que vous revendiez en un seul lot ou que vous deviez diviser en plusieurs lots avec une éventuelle mise en copropriété, voire faire une découpe parcellaire sans dégager de terrain à bâtir, il faudra être attentif à l'urbanisme.

En effet, le législateur a prévu un droit de préemption !

C'est-à-dire qu'un organisme public peut vous griller la priorité pour acheter le bien que vous convoitez, même après avoir signé un compromis ou une promesse de vente.

Parmi ces droits, dans ce guide, je ne parlerai pas de la préemption de la SAFER (Sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural). Elle a un droit sur les ventes en milieu naturel (Zone N) et agricole (A), car elle ne concerne que très peu les marchands de biens, qui opèrent plutôt en milieu urbain (U).

J'exclus aussi le droit de préemption des zones d'aménagement différé (Zad), secteur qui n'est pas non plus dans les activités courantes du marchand de biens.

Je vais vous parler du droit de préemption urbain.

Il s'applique à toutes les communes, même celles qui ne sont pas encore sous PLU ou PLUi (Plan Local d'Urbanisme / intercommunal).

Pour faire simple et ne pas entrer dans le détail, les zones urbanisées fond l'objet d'un règlement d'urbanisme, qu'il soit local ou intercommunal, et à défaut doivent respecter le règlement national d'urbanisme. Le conseil municipal de chaque commune peut donc décider de définir un secteur



dans une zone urbanisée avec un droit de préemption. Il s'appliquera pour mettre en place des projets préalablement votés en conseil municipal.

Exemple : réalisation d'un parking, agrandissement d'une voirie, logements sociaux, etc.

C'est le notaire qui a l'obligation de vérifier que la commune n'a pas de vue sur le bien que vous souhaitez acheter. Après la signature du compromis ou de la promesse de vente, il envoie à la commune une interrogation (DIA) pour connaître sa position.

### Astuce intéressante

Ce formulaire (DIA – Cerfa 10072\*04) n'est pas obligatoirement renseigné par le notaire. Vous avez aussi la libre possibilité de le faire avec votre vendeur. Cela peut être très intéressant si vous avez un doute sur une potentielle préemption d'une mairie. Avant même de signer un avant-contrat d'acquisition, la transmission de ce document vous permettra de connaître plus rapidement la position de la commune.

Attention, vous devez indiquer le prix de cession et le mode de paiement. Si l'un ou l'autre venait à être modifié avant une réitération, une nouvelle demande serait à faire.

Cependant, si vous êtes acquéreur, indiquez vos coordonnées (cadre G). Cela vous ouvrira un droit de rachat préférentiel, voire d'une action en dommages-intérêts si la commune préempte, mais ne donne pas suite.

A contrario, quand vous êtes vendeur, demandez à votre notaire de ne pas indiquer le nom de l'acquéreur. Si un de vos clients est défaillant (refus de prêt par exemple), vous ne seriez pas obligé de repurger ce droit pour un autre acquéreur si les conditions de la vente restent inchangées.

Le délai légal pour répondre est de deux mois, et l'absence de réponse vaut purge tacite.

Si la commune (ou communauté de communes) décide de préempter, votre opération tombe à l'eau !

A contrario, si elle ne répond pas ou répond par la négative, tout va bien. A vous la belle opération.

Attention, quel que soit votre projet d'acquisition, ce droit s'applique. C'est aussi bien valable pour un terrain, un immeuble, que pour un simple appartement. En effet, la commune peut le racheter pour faire un logement social !

La solution ?

Avant d'engager toute action, avant même la signature d'un compromis ou d'une promesse de vente, déplacez-vous en mairie. Allez au service de l'urbanisme et posez la question pour savoir si un droit de préemption peut s'appliquer à votre acquisition.

Si la réponse est négative : feu vert.

Pour la petite anecdote, un affilié que je suivais avait signé un compromis pour l'acquisition d'un bâtiment comportant 7 lots, sans travaux à réaliser. Il commence à préparer les reventes avec l'agence immobilière qui le lui a vendu. Et deux mois plus tard, le notaire l'appelle pour lui dire que la mairie préempte pour agrandir la voirie !



Bilan : quelques milliers d'euros de frais perdus, mais surtout beaucoup de temps et d'énergie gaspillés. Un simple passage au service de l'urbanisme l'aurait informé du projet d'agrandissement de la voirie.

S'il avait suivi les conseils de ma formation, sans cette perte de temps, il aurait sûrement réalisé une autre affaire rentable.



### Détachement d'un terrain à bâtir

Bien évidemment, avant d'aller plus loin, vous avez eu un feu vert sur le droit de préemption vu ci-dessus.

Maintenant, vous souhaitez détacher un ou plusieurs terrains dans l'objectif de les revendre comme terrain à bâtir.

Précisons que vous souhaitez vendre un ou des terrains sans travaux et sans équipement commun. Sinon, vous serez dans la situation d'un lotissement avec une demande de Permis d'Aménager.

De même, si vous êtes dans un périmètre de patrimoine remarquable, aux abords d'un monument historique, d'un site classé ou en instance d'être classé, vous serez dans le cas d'un Permis d'Aménager.

Ce dernier ne constitue pas l'activité de base du métier de marchand de biens, mais plutôt de l'activité de lotisseur. Je n'en parlerai donc pas.

Mais pour vendre un terrain à bâtir, faut-il qu'il soit constructible. C'est la base !

Pour cela, il vous faut consulter les règles locales d'urbanisme. Un site du gouvernement regroupe l'ensemble des Plans Locaux d'urbanisme vectorisés : <https://www.geoportail-urbanisme.gouv.fr/>

En entrant soit l'adresse du bien, soit un numéro de parcelle, vous trouverez toutes les prescriptions qui s'appliquent, et vous pourrez télécharger l'intégralité des documents d'urbanisme. Attention, sur les grandes métropoles, cela représente des centaines de documents et des milliers de pages !

Sinon, il faut les demander en mairie, au service de l'urbanisme.

Je vous conseille très fortement de vous déplacer en mairie. Vous pourrez aussi vérifier d'autres points qui ne sont pas forcément disponibles sur internet : le droit de préemption abordé ci-dessus et les zones à risque, que nous verrons après.

Le relationnel que vous pouvez ainsi créer est important dans le métier de marchand de biens. Il pourra vous servir ultérieurement pour les différentes démarches que vous serez amené à effectuer.



En premier, vous devez vérifier si vous avez le droit de construire sur votre terrain. Puis vous regarderez ce que vous avez le droit de construire pour le valoriser.

Les règlements ont très fortement évolué avec les différentes Lois récentes (Allur, NOTRe, ELAN, Climat et résilience, ZAN, etc.).

La lecture des règlements d'urbanisme est de plus en plus complexe (rédigés par des technocrates bien sûr !). Elle laisse souvent place à l'interprétation. Encore là, seul le contact humain avec le service de l'urbanisme ou un élu vous aidera à y voir clair.

Il est impossible de rentrer dans les détails dans ce guide. Voici néanmoins une liste non exhaustive des points essentiels à vérifier :

- La zone et les types de construction autorisés ou non
- Les contraintes des zones classées (Patrimoine, parc naturel, etc.)
- Les règles de recul par rapport au voisinage, aux voies de circulations
- Les hauteurs de construction autorisées
- Les règles d'alignements
- Les coefficients d'espace vert, d'espace perméable
- Les places de stationnements obligatoires

Une fois ces éléments étudiés, vous devrez aussi vous soucier des Plans des risques.

Toutes les communes de France ont obligation d'établir avec la préfecture le recensement des zones à risque : inondation, mouvement de terrain, cavités, industrie et bien d'autres, spécifiques à chaque environnement.

Hormis la cartographie qu'il est possible de trouver sur internet, c'est au service de l'urbanisme que vous aurez le plus d'information, notamment pour les contraintes applicables dans chaque zone.

Votre terrain est placé dans une zone à risque ?

Ce n'est pas forcément un « feu rouge ». Demandez les contraintes de la zone et intégrez-les dans l'estimation de votre terrain.

Exemple : vous pouvez être en zone inondable, avec simplement une obligation de surélever l'implantation de la maison.

Il faudra aussi vous renseigner sur les réseaux desservant votre parcelle : eau potable, eaux usées, électricité, télécom, gaz.

Encore une fois, les services de l'urbanisme peuvent vous renseigner sur ces points.

Un terrain ayant tous les réseaux en limite de propriété sera mieux valorisé. L'absence de réseau des eaux usées obligera à réaliser un assainissement individuel, donc plus coûteux et dévalorisant votre terrain.

Mieux, vous pouvez demander un « certificat d'urbanisme ».

Ce document vous permettra de connaître de nombreux points parmi lesquels :

- La constructibilité de la zone
- Le classement à risque
- Les réseaux



- Les taxes

Ce document pourra aussi vous servir pour la revente et rassurera vos futurs acquéreurs sur le potentiel du terrain.

Attention à deux pièges assez fréquents pour le détachement de terrain, qui ne sont pas visibles dans les documents, mais qui peuvent mettre un feu rouge final à votre projet.

- Réseau sous-dimensionné. Que ce soit pour l'alimentation électrique, ou encore pour l'évacuation des eaux usées, la commune pourra vous opposer un refus d'autorisation d'urbanisme en argumentant que le dimensionnement des réseaux ne permet pas de supporter une construction supplémentaire. La seule solution reste la prise en charge du redimensionnement des réseaux, mais c'est vite des dizaines de milliers d'euros.
- Accès à la voie publique dangereux. Certains PLU régissent la création d'accès à la voie publique, mais ce n'est pas un feu vert. En effet, si les services estiment que la création d'un nouvel accès sur la voie publique peut créer un danger pour la circulation, elle pourra refuser votre demande d'autorisation d'urbanisme. C'est difficilement contournable.

Ces deux points peuvent bien entendu être anticipés avec un échange direct avec le service de l'urbanisme. Le certificat d'urbanisme opérationnel (type B) pourra confirmer ces deux points.

## Travaux ayant été réalisés avant votre acquisition

Comme précédemment, vous avez eu un feu vert sur le droit de préemption vu ci-dessus.

Lors de la visite du bien, vous avez constaté que des travaux ont été réalisés par le vendeur et ont modifié l'aspect extérieur.

Tout de suite, vous allumez un « feu rouge », qu'il va falloir lever en vérifiant plusieurs points.

***Dans cette section je ne traiterai pas la réglementation sur les travaux que nous aborderons un peu plus loin, mais uniquement de l'urbanisme.***

Si ces travaux ont été réalisés depuis plus de 6 ans et n'affectent pas l'aspect extérieur, le feu passe au vert. Mais vous devrez préciser la situation dans vos actes de revente.

On continue. Ces travaux, ont-ils fait l'objet d'une autorisation d'urbanisme ?

Pourquoi poser cette question alors que les travaux ont été faits avant votre projet d'acquisition ?

Pour deux raisons :

- Vous êtes un professionnel de l'immobilier, et vous avez obligation de délivrer un bien conforme à votre acquéreur
- La prescription en matière d'urbanisme est de 10 ans pour l'action de conformité et 6 ans pour l'infraction pénale

Commençons par ce dernier point. Admettons que vous faites l'opération.

Vous avez vendu et votre acquéreur se fâche avec son voisin. Celui-ci le dénonce en disant que les travaux n'ont pas été déclarés en mairie. Après une enquête d'urbanisme, la mairie écrit un gentil courrier pour demander à votre acquéreur de modifier les travaux et/ou de se mettre en conformité.

Forcément, lui n'ayant rien fait, il se retournera contre vous, professionnel de l'immobilier. Vous serez responsable devant la Loi. Bien entendu, vous passerez pour un sale c\*\* de marchand de biens.



C'est ce qui fait toute la différence entre un « bon » marchand de biens et un « mauvais ».

Ce dernier se retrouvera un jour ou l'autre devant un juge pour répondre de ces carences.

Pour mettre le feu au vert, c'est simple. Il faut, dans un premier temps, vérifier que les travaux réalisés sont bien conformes aux règles d'urbanisme local en vigueur.

Dans un deuxième temps, vous déposerez une demande de régularisation d'urbanisme auprès de la mairie pour mettre le bien en conformité.

Si vos travaux ont été réalisés il y a plus de 10 ans, les services de l'urbanisme ont toujours la possibilité de refuser la régularisation. Mais ils ne pourront pas vous demander de mettre en conformité ou de démolir. S'ils ont moins de 6 ans, vous, ou plutôt le vendeur pourra aussi faire l'objet de poursuite pénale pour infraction au code de l'urbanisme.

Si votre autorisation d'urbanisme est accordée, c'est un feu vert !

A contrario, c'est un feu orange. Pour le mettre au vert, vous devrez prévoir de déposer une nouvelle demande d'autorisation d'urbanisme incluant des travaux de mise en conformité, et d'avoir une décision favorable. Attention aux coûts que cela engendre !

Si les travaux ont moins de 10 ans, pas de prescription, vous devrez impérativement obtenir une autorisation d'urbanisme pour mettre un feu vert, sinon c'est un feu rouge.

Vous devez donc prévoir cette procédure dans votre projet et la mettre en condition suspensive dans votre compromis ou promesse de vente. Mais attention à tous les coûts engagés, avec un risque réel d'échec du projet.

Si les travaux réalisés ne sont pas conformes, il vous faudra prévoir de refaire des travaux pour vous mettre en conformité. Coût à intégrer dans votre dossier.

Vous pouvez aussi demander à votre vendeur de se mettre lui-même en conformité (voir ci-dessous), et c'est lui qui en assumera les frais.

Pour l'autre point, c'est surtout un problème administratif. Il concerne la revente d'un bien, ayant fait l'objet de travaux après autorisation d'urbanisme (PC ou DP).

Mais votre vendeur a oublié de faire la demande de conformité (DAACT) obligatoire après la réalisation des travaux (c'est un classique). Et vous, en qualité de bon professionnel, vous devez fournir cette attestation à votre acquéreur.

Deux solutions se profilent.

La première et la plus judicieuse est de demander à votre vendeur de régulariser sa situation en déposant lui-même la demande de conformité. Dans ce cas, vous pouvez signer avec lui un compromis ou une promesse de vente avec une condition suspensive d'obtention de la conformité (après avoir vérifié que les travaux réalisés soient bien conformes !)

Et le feu est vert !

Sinon, vous souhaitez faire vous-même les démarches pour l'obtention de la conformité pour aller plus vite, mais c'est un feu orange.



Bien entendu, vous aurez vérifié au préalable que les travaux exécutés sont conformes au dossier d'urbanisme déposé.

Rien ne vous empêche de signer avec votre vendeur un compromis ou une promesse de vente avec une condition suspensive d'obtention de la conformité. Seulement, vous prenez un risque d'effectuer le travail et de ne pas obtenir l'attestation de conformité si les travaux n'ont pas été réalisés suivant la demande d'urbanisme.

Dans les tous les cas, si le vendeur refuse la clause de condition suspensive : Feu rouge.

Vous attendrez qu'il ait fait le nécessaire pour que tout soit conforme.

**Pour que le feu soit vert, il faut donc que les travaux réalisés modifiant l'aspect extérieur aient été réalisés avec une demande d'autorisation d'urbanisme et validé par une attestation de conformité.**

## Revente avec travaux

Comme précédemment, vous avez eu un « feu vert » sur le droit de préemption vu ci-dessus.

Dans ce chapitre de l'urbanisme, nous n'aborderons pas les coûts des travaux et des frais annexes.

De même ne sont pas concernés les travaux intérieurs qui ne modifient pas l'aspect extérieur de l'immeuble.

Ce point pourra néanmoins concerner des travaux intérieurs dans les secteurs classés, essentiellement situé dans les grands centres-ville historiques, nécessitant une autorisation d'urbanisme. Il faudra prévoir des adaptations.

Nous allons simplement aborder les autorisations d'urbanisme nécessaires pour la réalisation de travaux modifiant l'aspect extérieur de l'immeuble.

Première chose à faire : direction les services de l'urbanisme de la mairie. Comme pour détacher un terrain constructible, vous allez procéder aux mêmes vérifications. N'hésitez pas à relire le chapitre.

Commençons par les règles d'urbanisme. Hormis un agrandissement qui demande aussi les mêmes points que pour un terrain à bâtir, vous devrez regarder plus particulièrement :

- Les aspects extérieurs : façade, toiture
- La taille, le nombre et l'aspect des ouvertures : fenêtre de toit, baie vitrée, fenêtre...
- Les matériaux et couleurs autorisés : bois, PVC, aspect minéral...
- Isolation réglementaire et énergie renouvelable

Une fois les règles d'urbanismes validées, vous passez à l'étude des zones à risque.

Vous attacherez une aussi grande importance à ce point que pour un terrain à bâtir.

En effet, si vous déposez un Permis de Construire, vous serez dans l'obligation de mettre tout votre immeuble en conformité avec les règlements en vigueur. Aussi bien sur les risques que sur l'urbanisme.



Vous pouvez également être concerné avec une Déclaration Préalable à travaux. Pour exemple, certains plans de risque avec les crues torrentielles interdisent la création d'ouverture en façade exposée.

Quel document d'urbanisme déposer : Déclaration Préalable à travaux (DP) ou Permis de Construire (PC) ?

Sachez déjà que dans votre projet, si vous déposez un permis de construire, vous serez dans l'obligation en votre qualité de professionnel de passer par un architecte. Alors que pour une déclaration préalable, vous pouvez la faire vous-même.

Le coût d'un PC est relativement important et doit faire l'objet d'une étude bien précise, comprenant tous les coûts annexes : relevés de géomètre, bureaux d'études, etc.

Le coût d'une DP est relativement faible. Les services instructeurs sont beaucoup moins exigeants. Ils ne demandent parfois qu'une simple photo avec un descriptif en annexe du Cerfa.

*Quelques exemples de cas nécessitant une Déclaration Préalable à travaux. Tous ces points sont cumulables :*

- *Création d'une ouverture en façade (création d'une baie, agrandissement d'une fenêtre)*
- *Création d'une fenêtre de toit*
- *Création d'un balcon*
- *Remplacement des fenêtres et/ou portes*
- *Rénovation de la façade avec ou sans isolation extérieure*
- *Rénovation toiture*
- *Agrandissement < 20 m<sup>2</sup> de plancher (porté à 40 m<sup>2</sup> dans certaines communes)*

Vous pouvez aussi faire une DP pour changement de destination. C'est-à-dire, transformer l'usage d'un local. Exemple : un commerce en logement.

Dans tous les autres cas, vous serez dans l'obligation de déposer un permis de construire (agrandissement > 20 m<sup>2</sup>, modification des volumes, etc.).

Vous serez aussi dans l'obligation de déposer un PC, si vous réalisez des travaux soumis à DP et vous effectuez un changement de destination.

Pour résumer, en cas de travaux, vous devez d'abord vérifier que le règlement d'urbanisme vous permette de les faire, ce qui vous allumera un feu vert.

Si une incertitude persiste, c'est un feu orange, voire un feu rouge.

Pour finir, vous devez chiffrer les coûts, hors travaux, que vous allez engager pour déposer votre document d'urbanisme, afin de les intégrer dans votre marge.





## Les diagnostics

Sujet en constante évolution avec une législation sans cesse mise à jour. Les points évoqués ci-dessous sont valables début 2025.

Pour ses reventes, le marchand de biens devra prêter une attention particulière aux diagnostics.

A cause de points négatifs, j'ai vu de nombreux projets imputés d'une grande partie de la marge.

Cela sera de plus en plus vrai parce que les acquéreurs sont de plus en plus sensibilisés, et en particulier avec le nouveau DPE (Diagnostic de Performance Énergétique).

Regardez le marché : le prix de l'ancien avec des DPE en « G » subit une sérieuse baisse, alors que le prix du marché global de l'immobilier progresse.

C'est peut-être une opportunité pour le marchand de biens : réhabiliter les passoires thermiques.

Les biens avec une étiquette en « C » ou supérieure se revendent plus vite et plus cher. Une récente étude montrait une plus-value de 5 à 10 % du prix moyen de vente suivant les régions.

Mais il n'y a pas que le DPE, tous les diagnostics ont leur importance, même ceux qui ne sont pas obligatoires, comme nous allons le voir ci-dessous.

Des points négatifs sur les diagnostics auront deux conséquences pour le marchand de biens.

Soit, vous établirez des prix de revente en prenant en considération tous les points négatifs. Cela veut aussi dire moins de chiffre d'affaires, donc moins de marge dégagée.

Soit, vous réaliserez des travaux pour résoudre les points négatifs. Cela veut dire plus de chiffre d'affaires, donc plus de marge dégagée. Mais cela veut aussi dire plus d'investissements avec la gestion des travaux.

Ou dernière solution, vous passez à un autre projet !

***Ce petit guide n'a pas pour but de rentrer dans le détail de l'ensemble des diagnostics, mais simplement vous orienter sur quelques points influençant fortement les opérations. Et donc le bénéfice !***





## Le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE)

Toujours sous les feux de nombreuses critiques actuellement avec les règles de calcul et les diagnostics de complaisance, c'est une arme redoutable pour les transactions immobilières.

En effet, depuis le 1er juillet 2021, ce diagnostic est devenu opposable au même titre que l'amiante ou le plomb. De facto, les diagnostiqueurs ont redoublé de prudence pour les établir.

Avec l'apparition de l'audit énergétique obligatoire pour les logements classés en E, F ou G, la fiabilité de ces diagnostics s'est encore améliorée.

Et c'est encore plus vrai pour les immeubles comportant plusieurs logements, car il faut une habilitation spéciale pour le réaliser, avec des compétences plus exigeantes.

Il ne faut pas oublier que depuis le 1<sup>er</sup> janvier, les logements classés en G ne peuvent plus être loués, que le 1<sup>er</sup> janvier 2028, ce sera aussi les logements en F, et en 2034 pour les logements en E.

Même s'il existe des exceptions, comme les bâtiments classés (et autres spécificités qui devraient être légiférées au printemps 2025), la majorité des biens commercialisés par les marchands de biens est concernée.

C'est une très bonne nouvelle pour les marchands de biens qui ne craignent pas de réaliser des travaux de réhabilitation pour améliorer les performances énergétiques. En achetant des bâtiments mal classés à plus bas coût, les travaux permettront de dégager une forte plus-value.

A contrario, si vous ne souhaitez pas vous engager dans des travaux, la revente de logement présentant de mauvaises performances sera de plus en plus compliquée.

Dans ce cas, bannissez les biens affichant une performance en F ou G.

Astuce : Si le logement est dépourvu d'un système de chauffage, le DPE est dit vierge. Vous pouvez donc proposer des « plateaux » à rénover. Ce sera à l'acquéreur de faire ses propres travaux pour améliorer les performances énergétiques.

Attention : les DPE réalisés avant le 01 juillet 2021 ne sont plus valables. Les DPE réalisés depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2021 sont valables 10 ans.

Pour résumer, prêtez une attention particulière sur ce document en fonction de sa date de réalisation et l'objectif de votre projet.

## L'audit énergétique

Obligatoire pour les biens présentant un DPE en E, F ou G depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2025.

Pour les appartements ou maisons ne comprenant qu'un seul logement, c'est en général le diagnostiqueur agréé pour le DPE qui l'est aussi pour l'audit énergétique.

Par contre, pour les immeubles comportant plusieurs logements, il faut être titulaire d'un agrément spécifique, que peu de diagnostiqueurs traditionnels possèdent.

C'est d'ailleurs souvent une problématique pour les marchands de biens qui veulent acquérir un immeuble, car un tel audit coûte relativement cher, et les propriétaires ne veulent souvent pas engager de frais tant qu'ils n'ont pas un acquéreur !



C'est pourtant dommage, car cet audit permet d'avoir un aperçu beaucoup plus précis que le DPE sur la performance de l'immeuble et des améliorations potentielles à apporter.

Un chiffrage plus précis des travaux d'amélioration potentielle offre un très bon support pour le marchand de biens qui souhaite engager de travaux.

Mon conseil, exigez-le avant de vous engager dans une offre d'achat. De toute façon, les vendeurs seront obligés de la faire à un moment ou un autre !

## Les diagnostics électrique et gaz

Commençons par les plus simples.

L'acquéreur se servira bien entendu des points négatifs de ces deux diagnostics pour négocier son prix d'achat.

Hormis l'installation de gaz condamnée par le diagnostiqueur qu'il vous faudra remettre en état, sur les centaines de diagnostics qui sont passés dans mes mains, seule une poignée était conforme.

Donc pas d'affolement, les autres biens du marché sont souvent dans les mêmes conditions que le vôtre. Ce document est surtout informatif.

Sauf à avoir des installations dangereuses, ce n'est pas un point qui grèvera votre marge.

## Le plomb (saturnisme)

Le diagnostic est obligatoire pour les bâtiments construits avant 1949.

Il peut présenter un danger pour le marchand de biens avec l'obligation pour le diagnostiqueur de le déclarer en préfecture le bâtiment avec un taux élevé de plomb dans les peintures.

Le préfet peut imposer des travaux, voire classer le bâtiment insalubre.

Dans ce dernier cas, l'opération sera compliquée à réaliser, car vous ne pourrez pas diviser le bâtiment pour réaliser une copropriété sans avoir effectué des travaux traitant le plomb. Donc feu orange, voire rouge.

Fréquemment, les diagnostics plomb se limitent à la présence de plomb en faible quantité.

Quasiment tous les bâtiments anciens contiennent du plomb, essentiellement dans les peintures des boiseries : portes, fenêtres, volets, plinthes, etc.

Vous devrez simplement en tenir compte pour l'établissement de votre prix de revente, en intégrant ou pas des travaux.

## L'amiante

Le diagnostic est obligatoire pour les bâtiments construits avant le 1<sup>er</sup> juillet 1997.

Comme pour les autres diagnostics, il s'agit d'informer l'acquéreur de l'état du bien.



Seulement, la culture française a créé chez les consommateurs une hantise sur la présence d'amiante dans leur logement.

C'est donc un point très important dans l'estimation du prix de revente, surtout si le diagnostic fait apparaître la présence de support dégradé. Vous avez un gros « Feu orange » qui s'allume.

Mais n'oubliez pas, tout se vend. Il faut juste que le bien soit au bon prix.

Maintenant, vous pouvez toujours faire retirer l'amiante présent par des entreprises agréées, ou l'encapsuler, mais le budget est conséquent.

Posez-vous systématiquement la question sur la plus-value que vous apporteront les travaux réalisés.

### Petite précision

Il existe plusieurs diagnostics amiante.

Le plus courant est le diagnostic avant-vente pour un bien immobilier. (Voir ci-dessus)

Mais attention, si vous envisagez de réaliser des travaux, dans un bâtiment construit avant le 1<sup>er</sup> juillet 1997, vous avez **obligation de réaliser un diagnostic amiante avant travaux** (DAAT pour les plus érudits).

En effet, pour la protection des travailleurs, le code de la santé publique impose de contrôler tous les supports qui seront objet de travaux. Alors que le diagnostic avant-vente se contente des supports visibles et accessibles (liste A et B du code de la santé).

*Exemple classique : vous avez un sol souple que vous devez retirer pour créer une nouvelle cloison. Le diagnostic avant-vente ne révèle pas d'amiante après analyse d'un échantillon du sol. Le DAAT ira plus loin, avec l'analyse de la colle du sol souple, et même du support béton si vous avez des percements. Et attentions aux mauvaises surprises, les colles de sol souple, de faïence ou de carrelage sont souvent amiantées !*

Si vous envisagez des travaux, n'oubliez pas ce diagnostic, et surtout anticipez une potentielle présence d'amiante, même si celui avant-vente est vierge !

### Les risques naturels, miniers, technologiques, etc.

Obligatoire pour toute revente, c'est souvent un pavé de plusieurs dizaines de pages que plus grand monde ne lit. Mais il fait partie du devoir d'information.

Comme pour les diagnostics vus ci-dessus, si pas de point négatif, c'est un « feu vert ».

En revanche, chaque point négatif fera perdre de la valeur au bien que vous revendez, voire allumera un « feu orange » dans votre projet.

Exemple :

Vous souhaitez revendre une maison dans une zone inondable, mais simplement avec une contrainte d'altimétrie de l'implantation de la maison à respecter, ce qui est votre cas.



Si le marché local offre un large choix de maisons individuelles hors zone inondable, vous aurez beaucoup de mal à la revente, si ce n'est de fortement décoter votre prix de revente. Adieu la marge !

Il ne faut donc pas négliger la lecture de ce document pour rechercher les points qui seraient négatifs à la revente. Mettez-vous toujours dans la peau de votre acquéreur et posez-vous la question : est-ce que j'achèterais avec « le point négatif » au prix demandé ?

## L'assainissement

Obligatoire pour les installations non collectives, le marchand de biens doit y attacher une grande importance, même dans le cas de raccordement collectif (Réseau des eaux usées).

En effet, comme je le répète, le marchand de biens est un professionnel de l'immobilier. Il doit donc revendre un bien « conforme ».

Le raccordement sanitaire du bien que vous envisagerez de revendre doit donc être conforme à la législation.

S'il s'agit d'une installation non collective, vous devez être sûr que le système est conforme aux besoins, que ce soit en termes de capacité comme de traitement. Le vendeur a de toute façon obligation de vous fournir une attestation de conformité.

En cas de non-conformité vous devez prévoir d'effectuer des travaux, donc un budget. Ne pas le faire sans en informer votre futur acquéreur vous expose à des poursuites de sa part.

Pour les installations raccordées au réseau collectif de collecte des eaux usées, vous avez obligation aussi de livrer à vos futurs acquéreurs une installation conforme. Cela sera d'autant plus vrai si vous déposez une demande d'autorisation d'urbanisme.

Si vous n'avez pas cette attestation de conformité, c'est un feu orange.

Pour vous protéger dans votre acquisition, vous pouvez prévoir une condition suspensive dans votre compromis ou promesse de vente pour la fourniture d'une attestation de conformité. Attention à ce que cette condition suspensive ne vous soit pas défavorable comme je l'ai vu dans de nombreuses promesses de vente rédigées par le notaire du vendeur.

*Mieux encore, ce n'est pas une condition suspensive que vous devez prévoir, mais une condition essentielle. C'est-à-dire que votre vendeur a obligation de la réaliser pour pouvoir acter la vente.*

Avec cette attestation, vous serez à même de savoir si tout va bien, ou s'il faudra réaliser des travaux pour mettre l'installation en conformité.

Ces travaux peuvent vite se chiffrer en plusieurs milliers d'euros, voire des dizaines de milliers d'euros.

Évidemment, l'impact sur la marge est conséquent si cela n'a pas été anticipé pour mettre un « feu vert ».



## Termites

Toute la France n'est pas concernée.

Ce diagnostic est obligatoire uniquement pour des zones infectées fixées par arrêté préfectoral.

Vous devez vérifier si votre bien est situé dans une de ces zones, soit sur le site de la préfecture, soit à la mairie.

Si vous êtes hors zone, « feu vert ».

A contrario, il ne faudra prendre aucune décision tant que vous n'avez pas un diagnostic récent (validité de 6 mois).

Diagnostic négatif, sans trace de présence antérieure : « Feu vert ».

Diagnostic négatif avec trace de présence antérieure : « Feu orange ».

En effet, les termites ont peut-être été traités avant le passage du diagnostiqueur, mais ces petites bêtes ont tendance à revenir un jour ou l'autre...

Diagnostic positif ou négatif avec trace de présence antérieure : « Feu rouge ».

Vous achèteriez un immeuble avec un risque de présence de termites ?

Non. Alors il en sera de même pour vos futurs acquéreurs. Abandon du projet.

## Mérules

De même que pour les termites, les préfets ont classé certaines zones en collaboration avec les communes.

Dans ces zones il est seulement obligatoire de le déclarer.

Cependant en votre qualité de marchand de biens, qui, je vous le rappelle, doit garantir l'absence de vices cachés à ses futurs acquéreurs, ce diagnostic est indispensable.

Hors zone ou diagnostic négatif : « feu vert ».

Diagnostic positif : « feu rouge ».

En effet, ce champignon lignivore proliférant essentiellement en milieu humide et peu aéré crée de gros dégâts jusqu'au cœur des matériaux. Il est principalement présent dans les boiseries, mais peut se retrouver aussi dans les plâtres, briques et autres.

Abandon du dossier en cas de présence.

Un conseil, même si vous n'êtes pas dans un secteur déclaré par la préfecture, faites une inspection de l'immeuble par vous-même, surtout dans les zones sombres et humides.



## Sondage de sol

Il est obligatoire depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2020 pour vendre un terrain constructible, dans les zones exposées au phénomène de mouvement de terrain différentiel consécutif à la sécheresse et à la réhydratation des sols argileux.

Pour le marchand de biens, il est primordial de faire ce sondage de sol, même hors de ces zones.

Rappelez-vous que vous êtes un professionnel de l'immobilier et avez une obligation sur la délivrance du produit que vous vendez.

Imaginons que vous avez vendu un joli petit terrain détaché d'une maison existante. Le sondage de sol n'est pas obligatoire. Les acquéreurs ne le réclament pas. Pas de condition suspensive de permis. Vous signez l'acte de vente.

Pour bâtir la maison, le constructeur demandera l'étude de sol. C'est obligatoire pour lui afin d'apporter sa garantie décennale.

Pour précision, ce sondage doit être réalisé à l'endroit précis d'implantation de la maison, et pas à 50 mètres.

Et là, catastrophe, le terrain est humide et nécessite des fondations spéciales coûtant une fortune.

Bien entendu, ce sera ce co\*\*\*\*d de marchand de biens qui est responsable, il aurait dû le savoir.

Ne prenez pas de risque, faites ce sondage.

Vous intégrerez son coût dans votre prix de vente et dormirez tranquille.

Vous pourrez aussi le compléter avec un sondage de pollution pour parfaire votre professionnalisme.

Ensuite, vous devrez tenir compte des résultats pour fixer votre prix de vente.

Un bon terrain impliquera des fondations traditionnelle sans surcoût pour la construction. Il se revendra beaucoup mieux !

Si le sondage fait ressortir des travaux « spéciaux » pour les fondations : « Feu rouge »

Ne galérez pas avec un terrain compliqué, vous mettrez longtemps à le revendre, même à un petit prix.

Depuis la crise de 2023, les ventes de maison individuelle ont chuté de plus de 60 % par rapport aux 15 années précédentes. Il en est donc de même pour les terrains. L'offre est donc abondante, mais seuls les biens de qualité et abordables trouvent preneurs !



## Le Diagnostic structure

Totalement hors des obligations de vente d'immeuble, ce diagnostic sera indispensable dans deux cas :

- A partir du moment où vous allez réaliser des travaux qui vont toucher la structure du bâtiment.  
Exemple : ouverture en façade, création de balcons, création d'escaliers, ouverture dans un mur porteur.
- Quand vous avez un doute sur la solidité de l'ouvrage, notamment avec la présence de fissures en façade ou encore d'affaissement de plancher.

Bien entendu, ce n'est pas un diagnostic que vous fournira le vendeur.

Avec l'accord du vendeur, c'est vous qui ordonnerez ce diagnostic auprès d'un bureau d'étude structure ou technique.

Dans le premier cas, il sera réalisé en fonction des travaux que vous projetez, et vous permettra de valider la faisabilité avec des techniques courantes.

Dans le deuxième cas, il aura deux objectifs. D'une part, il vous informera de la gravité du désordre et éventuellement des remèdes à apporter. D'autre part, vous pourrez joindre ce diagnostic à vos ventes pour rassurer vos acquéreurs, mais aussi pour vous protéger contre les vices cachés que l'on pourrait vous reprocher.

Bien sûr, si ce diagnostic révélait une fragilité de la structure, c'est un feu rouge.

De même, s'il révélait une fragilité engendrant une impossibilité de réaliser votre projet, ou engendrant des surcoûts importants, ce sera aussi un feu rouge.

Mais ça, vous ne serez qu'à l'issue de l'intervention du spécialiste.

Aucun feu ne peut s'allumer tant que le diagnostic n'est pas réalisé.

Pour mettre le feu au vert pour la suite du projet, vous vous protégerez avec une condition suspensive.

Le vendeur la refuse : « feu orange » voire « rouge » suivant le projet !

## Dossier de mise en copropriété

Ce diagnostic est obligatoire si vous réalisez une mise en copropriété d'un immeuble de moins de 10 ans. Soit un bâtiment avec des parties communes, que vous divisez pour le revendre en plusieurs lots.

Portant sur l'état visuel, il couvre un très large champ d'actions, qui va de la simple fissure en façade jusqu'à l'état de la toiture, en passant par les extérieurs et les dessertes intérieures.

Suivant l'âge du bâtiment, il doit aussi intégrer le diagnostic plomb et amiante des parties communes, mais également le Diagnostic de Performance Energétique de l'immeuble.

Évidemment, vous n'aurez pas ce diagnostic lorsque vous ferez l'acquisition. En vous cédant un immeuble en monopropriété, le vendeur n'a pas d'obligation.

Néanmoins quand vous visiterez les lieux, il faudra prêter une attention particulière sur l'état de tout le bâtiment.

Photo à l'appui, le diagnostiqueur identifiera tous les défauts des parties communes. Un plan d'action intégré dans le diagnostic comprendra un chiffrage des travaux à réaliser. Il sera aussi accompagné d'un échéancier comportant les travaux urgents, à faire, et à 10 ans.

Pour leur acquisition, vos acquéreurs auront une information complète sur l'état du bâtiment.

Sachez qu'un mauvais diagnostic, avec des travaux que vous ne réaliserez pas, repoussera plus d'un acquéreur. Donc c'est « un feu orange » qui s'allumera.

Pire, le diagnostic pourra révéler des travaux importants et là, si vous ne les réalisez pas avant la revente, c'est « un feu rouge ».

C'est pourquoi, si vous effectuez une mise en copropriété, il est impératif de procéder à une visite minutieuse et complète de l'état de l'immeuble. Vérifiez qu'il n'y ait pas de points repoussants pour vos futurs acquéreurs afin d'allumer un « feu vert ».

Sinon, pensez à budgétiser les travaux pour une remise en état.

Gardez toujours à l'esprit que le prix de revente devra tenir compte des points négatifs du diagnostic.

*Encore une fois, tous ces points sont importants pour être un vrai professionnel, et vivre confortablement et durablement de ce métier.*

*Le marchand de biens est un professionnel de l'immobilier et ne doit rien cacher à ses clients, quitte à le faire préciser par le notaire sur l'acte de cession.*

*Sinon, à l'issue de la vente, la découverte d'un défaut par les clients sera de l'ordre du vice caché.*

*C'est ce qui fera que vous ne passerez pas pour un « sal\*p » de marchand de biens qui a dissimulé des choses à l'acquéreur...*

*... et qui finira devant les tribunaux !*

*Soyez professionnel et anticipez, en tenant compte des diagnostics pour établir vos prix de vente, ou en réalisant des travaux de réhabilitation pour supprimer les défauts.*





## Les travaux

Le sujet est très vaste et sans aucune limite pour qui a de l'imagination.

**La meilleure opération du marchand de biens ?**

**Tous les professionnels vous le diront : achetez et revendez en un seul ou plusieurs lots, mais sans travaux !**

**Pas d'artisans à rechercher, pas de suivi de travaux, pas de délais qui se rallongent, beaucoup moins d'administratif, et surtout, surtout, pas d'imprévue !**

Pas de travaux : « feu vert ».

Sinon, il faudra passer de nombreuses étapes pour mettre le feu au vert.

*Bien entendu, je ne dis pas qu'il ne faut jamais faire de travaux, mais qu'il faut se poser la question : quelle plus-value m'apportent ces travaux ?*

*Pour cela, vous devez évidemment chiffrer les travaux et tous les coûts annexes qui sont autour. Ensuite, vous ne devez penser à prendre une marge pour les imprévus.*

Je m'explique, vous avez chiffré 50.000 € de travaux avec des devis d'artisans et un maître d'œuvre pour suivre votre chantier.

Seulement, vous exercez dans des bâtiments « anciens ». Et je n'ai jamais vu un chantier où il n'y avait pas de travaux complémentaires pour un oubli ou une surprise à la mise en œuvre des rénovations.

Alors systématiquement je vous conseille de prendre un pourcentage pour les imprévus de 5 à 10 % minimum.

Et croyez-moi, c'est très souvent cette marge qui m'a permis de voir des opérations rentables, surtout pour de fortes valeurs de travaux.

Pour compléter, n'oubliez pas que les travaux font partie de votre coût de production. Pour résumer, vous devez additionner le coût de ces travaux à votre coût d'achat pour calculer votre marge.

C'est-à-dire que vous devez prendre une marge sur les travaux.

Voyons avec mon exemple :

- Budget travaux : 50.000 €
- Budget imprévu sur travaux : 5.000 € (10 %)
- Marge souhaitée : 25 %
- Influence sur le prix de revente :  $(50.000 + 5.000) \times 1,25 = 68.750$  €

Pour récapituler, si la réalisation de vos travaux ne vous permet pas de dégager facilement un chiffre d'affaires supplémentaire de 68.750 € par rapport à la revente du même bien sans travaux : « Feu rouge ».

Mais avant d'en arriver là, il vous faut réaliser le chiffrage des travaux.



Il y a la technique du professionnel aguerri qui connaît tous les coûts du marché. Ne tombez pas là-dedans, même si vous avez de l'expérience.

En effet, actuellement le marché du BTP évolue tellement vite, que d'un mois à l'autre le coût des matériaux change, avec parfois des augmentations pharaoniques. Il ne faut pas non plus oublier que les règles de construction évoluent aussi et peuvent engendrer des surcoûts.

Impossible d'aller dans le détail sans vous faire un guide de 500 pages. Alors je vais vous donner une approche en classant les travaux en trois catégories :

- Les travaux de rafraîchissement : comme les peintures, les sols souples, les espaces verts.
- Les travaux de rénovation simple : comme le remplacement d'huissieries, la modification de cloisons intérieures, la pose de compteur électrique, de compteur d'eau, le petit VRD.
- Les travaux touchant les structures : comme la création d'ouverture en mur porteur, la toiture, l'isolation extérieure, un agrandissement.

Attention, je reste dans le cadre de l'activité standard d'un marchand de biens, et je n'aborderai pas les travaux qui s'assimileraient à de la remise à l'état neuf.

C'est à dire des travaux qui touchent soit la majorité des fondations, soit la majorité des murs structurants, soit la majorité des façades (hors ravalement), soit l'ensemble des éléments du second œuvre pour les deux tiers dans chaque critère (plancher non structurant, huisserie extérieure, cloison intérieure, installation sanitaire et plomberie, installation électrique et système de chauffage)

Ne sous-estimez pas ce sujet, il est lourd de conséquences. Si pour x raisons, un inspecteur des impôts met le nez dans un de vos dossiers (directement ou indirectement) et qu'il trouve des éléments qui lui font dire que vos travaux ont conduit à la remise à l'état neuf, vous êtes bon pour un redressement fiscal de 20 % de TVA sur votre prix de vente, plus 40 % de pénalité et les intérêts qui courent depuis votre vente !

Et croyez-moi, pour l'avoir vécu et vu dans plusieurs dossiers, il est très important de prendre des précautions pour confirmer que vos travaux n'entrent pas dans la catégorie de la remise à l'état neuf : Constat d'huissier, avocat-fiscaliste, rescrit, etc.

A titre d'exemple, je prends la création d'une mezzanine. C'est classique ! Si votre projet ne comportait pas de plancher non structurant avant les travaux, vous êtes à 100 % de réalisé sur le premier point du second œuvre. Donc c'est considéré comme une remise à l'état neuf !

Mais revenons à des choses plus simples pour commencer.

## Travaux simples

Quel marchand de biens n'envisage pas de prendre un pinceau pour passer un coup peinture, ne serait-ce que pour du home-staging ?

Pas moi !

Je ne suis pas peintre, même si j'ai fait toutes les peintures intérieures de ma maison.

Vous êtes marchand de biens, commerçant. Pas artisan. Vous n'êtes d'ailleurs pas assuré pour ces prestations.



Cela pour vous dire qu'il ne faut pas confondre votre métier avec celui d'artisan.

Certes, vous pourrez toujours effectuer des travaux basics ne touchant pas la structure et n'appelant pas à garantie, comme la peinture ou les espaces verts.

Exemple : vous ne pourrez pas refaire un carrelage, car en cas de défaut de pose jusqu'à 10 ans après la réalisation, le logement pourrait être reconnu comme impropre à son usage. Et vous n'aurez pas de garantie décennale à appeler. Votre responsabilité sera totalement engagée.

Dès que vous souhaitez effectuer des travaux appelant à la garantie, il vous faudra faire appel à un artisan, qui lui vous fournira une assurance responsabilité civile décennale couvrant son activité.

Pour allumer le feu au vert : il vous faudra soit un chiffrage de vos propres travaux, soit des devis d'artisans.

## Travaux de rénovation simple

Qu'est-ce qui va faire la différence entre travaux simples et travaux touchant la structure ?

Tout simplement, pour les premiers, vous ne serez pas obligé de passer par un bureau d'étude pour garantir d'une part vos travaux, et d'autre part, pour vous couvrir par une assurance dommages ouvrage.

Vous souhaitez rénover un intérieur en déplaçant des cloisons, changeant l'installation électrique et refaire tous les sanitaires et la plomberie ?

Pas de problème, vous allez pouvoir faire appel à des artisans sans pour autant faire intervenir un bureau d'étude.

Mais il faudra coordonner le chantier avec les divers intervenants. Sauf à ce que vous soyez un pro du bâtiment, il vous faudra faire appel à un maitre d'œuvre. Il aura aussi pour rôle de contrôler l'exécution des travaux.

Sa mission est très importante et il peut commencer à intervenir en amont du projet pour vous aider à décrire les travaux, et éventuellement les chiffrer s'il en a la compétence (économiste de la construction).

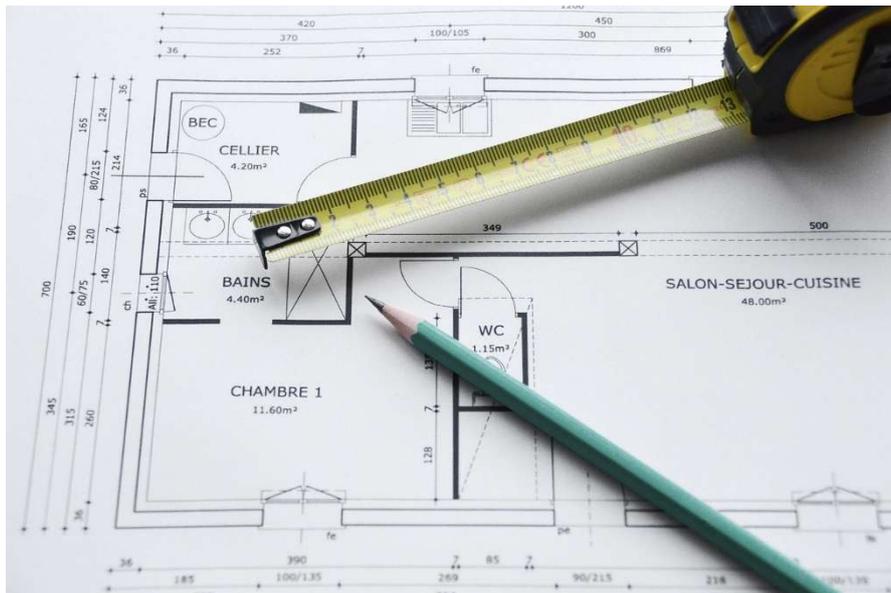
Précision : Si une seule entreprise intervient pour l'ensemble des corps d'état, le maitre d'œuvre n'est pas nécessaire.

Quand les montants des travaux sont importants et que vous les financez avec un prêt, votre organisme de financement vous demandera aussi un bureau de contrôle technique.

Si plusieurs entreprises interviennent simultanément, vous devrez également faire appel à un coordinateur SPS pour la sécurité du chantier.

Pour résumer, pour avoir un feu vert, vous devez prévoir :

- Les devis des artisans ou le chiffrage des travaux par un maitre d'œuvre
- Un maitre d'œuvre
- Éventuellement un bureau de contrôle technique
- Éventuellement un contrôleur SPS



## Travaux touchant la structure

Là, on est dans du sérieux.

En effet, dès que vous ferez réaliser des travaux touchant la structure du bâtiment, vous serez dans l'obligation législative de mettre en place une assurance Dommages Ouvrage.

Exemples :

- Agrandissement de fenêtre
- Ouverture dans un mur porteur
- Création d'un escalier, d'un balcon
- Isolation extérieure
- Reprise de dalle
- Etanchéité

Pour leur conscience professionnelle, votre banquier pour vous financer, comme votre notaire pour les ventes vous demanderont obligatoirement cette assurance.

Vous devrez la souscrire auprès de quelques compagnies spécialisées pour couvrir durant 10 ans toutes les malfaçons ou sinistres pouvant apparaître à la suite de travaux que vous auriez fait réaliser.

C'est l'assurance dommages ouvrage qui sera activée avant les assurances responsabilités civiles décennales des entreprises ayant réalisé les travaux.

Les compagnies sont très exigeantes pour accorder leurs garanties, surtout si vos travaux sont conséquents. Vous serez obligé de faire appel à :

- Un ou plusieurs bureaux d'études spécialisés pour calculer les mises en œuvre
- Un bureau de contrôle qui garantira les procédés et les mises en œuvre conformes à la législation
- Un contrôleur SPS pour la sécurité du chantier
- Un maître d'œuvre pour la préparation et l'exécution du chantier

Pour obtenir un feu vert, vous devez intégrer dans vos coûts tous les points ci-dessus, en plus des coûts de travaux des entreprises.

Sauf à ce que vous soyez un professionnel du bâtiment ou issu de la construction, c'est en général qu'après quelques premières expériences sur des chantiers simples que vous pourrez vous lancer dans ce genre d'opération.

Les dossiers sont relativement lourds et longs à monter.

Mais c'est aussi souvent générateur de forts montants de marge, le taux de marge ne changeant pas.

C'est typiquement le genre d'opération qui pourra se monter sous le régime de la VIR (Vente d'Immeuble en état futur de Rénovation).

J'ai personnellement suivi plusieurs opérations avec des travaux de 120 k€ à plus de 9M€ montées sous le régime de la VIR. Elles ont l'avantage de se financer assez facilement, sans immobilisation importante de trésorerie sur du long terme.





## Locaux occupés

Vous voulez un feu vert ?

Alors c'est simple, il ne faut pas de locataire dans l'immeuble que vous allez acheter.

Je vais même beaucoup plus loin : pas d'occupant !

Je vais développer.

### Des squatteurs dans l'immeuble

« Feu rouge »

Même avec les nouvelles dispositions législatives, il n'est pas facile de trouver une solution rapide et viable.

Si, à plus ou moins long terme, vous arrivez à les faire partir ou les expulser, n'oubliez pas que durant ce temps c'est un immeuble en stock avec de la trésorerie immobilisée !

### Des locaux occupés par le vendeur :

« Feu orange »

Si votre vendeur s'engage à quitter les lieux dès la signature du compromis ou de la promesse de vente, pas de soucis : « Feu vert ».

Cependant, si vous souhaitez réaliser des travaux, il vous faudra venir avec de nombreuses entreprises pour chiffrer ceux-ci, voire faire des relevés et diagnostics.

Si votre vendeur ne souhaite pas quitter les lieux avant la signature de l'acte authentique, pour avoir un feu vert, il faudra que le compromis ou la promesse de vente soit précis et prévoit votre autorisation d'accès à l'immeuble.

Pour finir, si votre vendeur souhaite rester dans les lieux et garder un appartement en dation, vous devrez prendre toutes les précautions avec votre notaire. Le feu reste à l'orange, et je vous le déconseille.

### Les locaux sont occupés légalement, mais sans bail rédigé

C'est typiquement le cas de la famille qui est logée à titre gratuit : enfants, parents, etc.

Le feu est au rouge.

Pour le faire évoluer, vous aurez plusieurs solutions :

- Pour un feu vert, il faut que l'occupant ait quitté les lieux avant la signature du compromis ou de la promesse de vente.



- Avant votre acquisition le vendeur fait son affaire du départ du locataire. Néanmoins, cela restera une condition suspensive de votre compromis ou promesse de vente qui ne pourra être levée qu'après le départ de l'occupant. Donc cela reste du feu orange.
- Avant votre acquisition le vendeur s'engage à faire régulariser un bail à l'occupant. Comme pour le départ de l'occupant, cela sera une condition suspensive, donc feu orange. Je vous conseille fortement d'attendre la régularisation du bail pour signer le compromis ou la promesse de vente.
- Le propriétaire ne veut pas procéder à la régularisation de la situation : le feu reste rouge. Même si l'occupant vous a promis de quitter les lieux ou de régulariser un bail quand vous serez propriétaire. Aucun investisseur ne voudra d'un bien avec un occupant sans bail.

Si le notaire prévoit une clause suspensive à ce sujet, et que le vendeur n'est pas arrivé à régler la situation, la condition n'est pas remplie et la vente échoue. Je déconseille donc d'engager des frais dans cette situation.

Il est préférable de prévoir une condition essentielle, dès l'offre d'achat, qui oblige le vendeur à régulariser la situation. Mais souvent, le notaire du vendeur le déconseille à son client, car il sera en défaut s'il ne remplit pas la condition et peut s'exposer à des pénalités si la vente échoue de son fait. Restez vigilant sur ce point.

### Les locaux sont occupés avec des baux réguliers

Sauf si le vendeur a donné congé pour vendre à ses locataires, ce qui revient à acheter un immeuble vide, vous serez dans la revente d'immeuble de rendement.

Dans la majorité des cas, oubliez l'objectif de faire sortir les locataires pour vendre des locaux vides. Cela prendra du temps, voire coûtera de l'argent, car vous serez obligé de leur maintenir leurs baux, voire les renouveler suivant le nombre de lot. Il faudra alors négocier une convention de départ, ce qui reste aléatoire.

Si tous les baux sont réguliers, vous devez encore vous assurer que les loyers sont à jour.

Si tel est la situation, vous avez un feu vert.

Dans le cas contraire, le feu restera à l'orange si les arriérés sont minimes.

Si des arriérés sont conséquents : feu rouge.

Quel investisseur achèterait un local avec un locataire qui ne paie pas ?

Si vous avancez dans le projet, n'oubliez pas que vous allez vendre du rendement locatif !

Particularité : Dès que vous procéderez à la division d'un immeuble de logement en plusieurs lots, à la première mise en copropriété, le locataire a un droit de préemption (différent du droit de préemption des locataires en cas de vente d'un immeuble de plus de cinq logements).

C'est un droit qu'il vous faudra anticiper. Cela peut être aussi une opportunité de revente rapide. En effet, le prix de revente de logement en rendement est souvent inférieur au prix de logement vide. Ce qui peut représenter un intérêt d'acquisition pour le locataire !

Précisions : Le domaine des baux est très complexe, même si la Loi Allur a simplifié grandement les choses. Si vous n'êtes pas un expert, je vous incite à vous rapprocher de votre notaire ou d'un avocat



spécialisé dans le droit du logement, avec la copie des baux. Il pourra vous éclairer sur des particularités (exemple : les baux sous la Loi du 1<sup>er</sup> septembre 1948).

Si votre projet consiste à la revente des lots libres de toute occupation, malgré une acquisition louée, cela est tout à fait réalisable, mais demandera de la maîtrise. C'est un feu orange.

Premièrement, gardez en mémoire que pour les achats-reventes des marchands, les droits de mutation sont réduits. Mais pour en bénéficier, il faut revendre dans les cinq ans après l'acquisition si le bien est vide de tout locataire, et seulement deux ans s'il y en a. Il faut donc aller vite.

Avec l'acquisition de l'immeuble, la législation vous impose de renouveler les baux. Et comme vous êtes une société, le renouvellement est de 6 ans. Donc impossibilité de donner congé pour vendre.

La solution reste la négociation avec le locataire pour trouver un départ volontaire. Cela se fait généralement avec ce que l'on appelle une indemnité d'éviction. Ne faites pas cela à la légère, car la législation est très stricte et protège prioritairement les locataires. Rapprochez-vous d'un avocat spécialisé dans le droit du logement pour rédiger un protocole et mettre en place une procédure rigoureuse.

Cela reste quand même une procédure aléatoire. Elle peut aussi être appliquée dans le cas d'occupation illégale, mais c'est encore un autre sujet.

## CONTRAT DE LOCATION

### LOGEMENT NON MEUBLÉ

(Loi n°89-462 du 6 juillet 1989)

**I. DÉSIGNATION DES PARTIES**

Le présent contrat est conclu entre les soussignés :

- Nom et prénom, ou dénomination du bailleur :
- Domicile ou siège social du bailleur :
- Qualité du bailleur :
  - Personne physique     Personne morale

Le cas échéant, préciser si la personne morale est une société civile constituée exclusivement entre parents et alliés jusqu'au quatrième degré inclus.

- Oui     Non

- Adresse email du bailleur (facultatif) :

désigné (s) ci-après le bailleur :

Le cas échéant, représenté par le mandataire :

- Nom ou raison sociale du mandataire :
- Adresse du mandataire :
- Activité exercée par le mandataire :
- Le cas échéant, numéro et lieu de délivrance de la carte professionnelle :
- Nom et adresse du garant :
- Nom et prénom du locataire :
- Si second locataire, nom et prénom du second locataire :
- Adresse email du locataire (facultatif) :
- Adresse email du second locataire (facultatif) :

désigné (s) ci-après le locataire

Il a été convenu ce qui suit :

**II. OBJET DU CONTRAT**

Le présent contrat a pour objet la location d'un logement ainsi déterminé :

A. Consistance du logement :

- Adresse du logement :
- Bâtiment / escalier / étage / porte :
- Identifiant fiscal du logement :

Immeuble collectif     Immeuble individuel     Mono-propriété     Copropriété



## Frais liés à la revente

Pour faire une bonne opération, il ne faut oublier aucuns frais sur le dossier.

De l'acquisition avec les frais de notaire, jusqu'à la régularisation de la dernière revente par acte authentique, vous devez anticiper tous les coûts.

### Frais d'acquisition

Pour pouvoir revendre, il faut d'abord acheter.

Étant commerçant, vous devriez avoir de la TVA sur vos achats.

C'est le cas quand vous achèterez un terrain constructible ou un immeuble de moins de 5 ans à un assujetti (un autre commerçant). Ce qui est relativement rare. Je laisserai ce cas en marge.

La majorité du temps, vous achèterez à des particuliers ou SCI non assujettis. Dans ce cas pas de TVA sur votre achat.

D'autre part, si vous achetez des immeubles de plus de 5 ans ou des terrains non constructibles, ils ne sont plus assujettis à la TVA (*code général des impôts, Art 261,5*).

Dans ces deux cas, il ne vous restera que les frais de mutation.

Pour l'exercice de son activité, le marchand de biens bénéficie d'un avantage considérable avec l'exonération de droit d'enregistrement.

Pour cela, il doit s'engager à revendre le bien qu'il a acquis dans un délai de 5 ans, ramené à 2 ans si des locaux sont loués. Le notaire devra porter une mention sur l'acte d'acquisition.

Il ne vous restera que la taxe de publicité foncière au taux réduit de 0,70 %, augmenté de 0,01498 % de frais d'assiette (*code général des impôts, Art 1115*).

A cela, vous devez bien entendu rajouter les frais notariés.

Prévoyez en moyenne un budget de frais d'acquisition avec un taux de 2,4 % à 2,7 % du montant de votre achat.

Si vous souhaitez être plus précis (surtout pour les faibles ou fortes valeurs), utilisez le site des notaires ([www.immobilier.notaires.fr](http://www.immobilier.notaires.fr)) pour calculer les frais propres au notaire, auxquels vous additionnez 0,715 % du prix d'achat pour les taxes.

Si pour une raison quelconque, vous avez des frais d'agence sur votre acquisition, vous devez aussi les intégrer dans votre budget.





## Frais pour division des lots

Vous achetez et revendez le même immeuble, sans modification ?

Alors pas de problème, budget à zéro.

En revanche, à partir du moment où vous modifiez la consistance de votre bien, vous devrez prévoir l'intervention d'un professionnel.

Pour une division parcellaire, vous serez dans l'obligation de faire appel à un Expert-géomètre qui procédera à l'enregistrement. Il effectuera aussi le bornage, obligatoire pour garantir la superficie et les limites avec le voisinage dans le cadre d'un terrain à bâtir.

Si vous détachez une parcelle constructible, il s'occupera même de déposer un dossier en mairie pour la déclaration opposable.

Pour une division en copropriété, le recours à un Expert-géomètre n'est pas obligatoire, mais je vous le conseille fortement. Cela fait partie de son métier.

Il pourra vous fournir des plans détaillés avec le métrage de chaque lot et l'état descriptif de division.

C'est, en général, ces documents qui vous serviront de support pour renseigner vos acquéreurs.

Pour l'une ou l'autre de ces prestations, il vous faut un budget.

Sollicitez des devis à plusieurs cabinets, car les prix sont très extensibles.

Mon conseil : Le prix ne fait pas tout. Il faut aussi regarder la réactivité du cabinet et sa capacité à s'engager sur des délais d'intervention !

En complément des documents de l'Expert-géomètre, vous aurez aussi besoin de rédiger un règlement de copropriété, de l'enregistrer et de le publier.

C'est le travail du notaire.

Contrairement aux actes de cession, cette prestation n'est pas encadrée par la législation, et votre notaire est libre d'appliquer les honoraires qu'il souhaite. Demandez-lui un devis.

Pour résumer :

- Division de terrain : Expert-géomètre
- Mise en copropriété : Expert-géomètre + notaire

Vous avez votre budget ?

Alors « Feu vert ».

## Frais pour diagnostics

Déjà abordé dans le chapitre dédié, je reviens rapidement sur le sujet pour la partie revente.

En effet, pour vos acquéreurs, vous devrez prévoir un dossier de diagnostic suivant le bien :

- Pour un terrain non constructible : Rien ! (Votre notaire vous fournira le RNMT)
- Pour un terrain constructible : Un sondage de sol. Vous devrez faire appel à un géotechnicien.



- Pour un immeuble de logement : Un dossier diagnostic complet, réalisé par un diagnostiqueur agréé.
- Immeuble autre que logement : Certains diagnostics sont obligatoires suivant le classement du local (garage, commerce, entrepôt, etc.). Le diagnostiqueur vous précisera ceux qui sont nécessaires.
- Lot dans une copropriété : Le dossier diagnostic que le syndic doit vous fournir.
- Pour un lot dans une copropriété que vous créez : Le dossier complet de mise en copropriété d'un immeuble de plus de 10 ans. A faire réaliser par un diagnostiqueur agréé.

Attention, les points sont cumulables. Par exemple, vous pouvez avoir une copropriété avec des logements et des commerces.

Budget à prévoir :

- Géotechnicien pour un terrain constructible
- Diagnostiqueur pour les immeubles bâtis

Dans les deux cas, il vous faudra solliciter un devis pour mettre le feu au vert.

Attention, le coût du diagnostic de mise en copropriété d'un immeuble de plus de 10 ans peut être relativement élevé. La consultation de plusieurs prestataires est indispensable.

## Frais de communication pour mise en vente

Même si tout le monde sait utiliser les sites de petites annonces gratuites pour les particuliers comme « Leboncoin.fr », en votre qualité de professionnel, vous devez prévoir un budget de communication.

Chaque projet nécessitera une approche différente.

Cela peut aller de la simple annonce sur internet, jusqu'à des campagnes de communication complètes, avec affichage, publicité dans la PQR, site internet dédié ou que sais-je encore.

Vous devez donc impérativement prévoir un budget pour mettre le feu au vert.

## Frais d'agence

Rien d'obligatoire.

Vous êtes à l'aise sur le côté commercial ?

Alors foncez ! Feu vert. Publiez vos petites annonces pour la revente.

Comme je l'ai toujours dit à l'ensemble de marchands de biens que j'ai suivis, c'est vous qui connaissez le mieux votre produit à la revente.

A chaque fois cela s'est vérifié avec deux points primordiaux pour une bonne opération :

- La rapidité de la revente. Un marchand de biens revend beaucoup plus vite qu'une agence immobilière, car c'est le « seul » bien qu'il dispose à la vente.  
A contrario, une agence immobilière a un catalogue de plusieurs dizaines de biens à la vente. Le vôtre n'est pas forcément une priorité. J'ai même souvent vu des agences qui se servaient des lots des marchands de biens comme faire-valoir pour placer d'autres biens.



Vous avez aussi une parfaite connaissance de vos produits pour les avoir créés. Vous pouvez rassurer l'acquéreur en apportant des réponses précises à chacune de ses questions.

L'agent immobilier ne peut pas connaître en profondeur tous les biens qu'il a en portefeuille. Il sera moins précis que vous et pourra mettre des doutes à l'acquéreur. Et un acquéreur qui doute n'achète pas !

- La fiabilité de la vente. Un autre point important : vous serez en contact direct avec l'acquéreur. Avec une méthode très précise, comme celle que j'ai apportée aux marchands de biens que j'ai formés, vous procéderez à une découverte client complète. Cela vous permettra de valider si votre futur acquéreur est fiable et s'il a le budget. Vous serez à même de prendre la bonne décision pour engager la vente.

Cela sécurisera votre revente avec un taux d'échec des compromis ou promesses de vente bien plus réduit que la moyenne nationale.

Vous ne vous sentez pas accueillir les clients pour une visite ?

Alors pas de soucis, vous pouvez faire appel à une agence immobilière pour vos reventes.

Mais avant de la choisir, faites votre enquête. Regardez la concurrence, et il y en a !

Privilégiez une agence locale avec vitrine, elle a pignon sur rue. Assurez-vous de sa notoriété, de son ancienneté, de ses parts de marché.

Regardez aussi le cœur de son positionnement. Une agence spécialisée dans la maison individuelle haut de gamme aura plus de mal à revendre des appartements basics.

Ne négociez pas les honoraires. C'est souvent un défaut des marchands de biens qui arrivent avec plusieurs lots et souhaitent un tarif de gros.

C'est une erreur. N'oubliez pas que l'agent immobilier est payé à la commission. Il privilégiera toujours un bien avec une meilleure commission, et se servira du votre comme de faire-valoir.

Mieux vaut donner 5 % à une agence qui vous vendra rapidement vos biens, que 3 % à une agence qui aura du mal à écouler vos lots.

Il existe de très bons agents immobiliers qui, en vrais professionnels, vous conseilleront. Ils connaissent très bien le marché immobilier local. Ils sauront aussi faire une découverte client avec des méthodes bien cadrées pour vous apporter des reventes sereines.

Vous pouvez aussi avoir recours à des mandataires.

Je l'avoue, je ne suis pas très favorable à ces réseaux. En effet, contrairement à l'agent immobilier qui ne peut pas exercer s'il n'a pas de carte T, les mandataires ont une simple formation à suivre. Alors que pour obtenir une carte T, il faut justifier d'un diplôme ou d'une solide expérience.

Mais maintenant, la vente ce n'est avant tout une question de personne, et vous pouvez avoir de très bons mandataires, bien formés, compétents, et qui développeront un excellent côté commerçant. Leur réseau étant en général bien structuré sur le plan marketing, même s'ils n'ont pas d'agences physiques avec une vitrine, ils sauront mettre en avant vos biens et les vendre rapidement.

C'est avant tout une question de compétence et de sens du commerce. A vous de faire un bon choix.

Prévoyez le budget pour un feu vert.



## Frais financiers

C'est souvent le nerf de la guerre du marchand de biens.

Mais je peux vous assurer d'une chose, c'est que je n'ai jamais vu une opération échouée par manque de financement. Il y a toujours une solution.

Pour cela, il faudra que le dossier de l'opération soit monté de manière professionnelle, en n'oubliant aucun point.

Votre dossier devra comporter un compte de résultat incluant toutes les dépenses, et un plan de trésorerie.

Dès l'étude de l'opération, vous devrez ébaucher ces documents afin de vérifier votre capacité à réaliser l'opération.

Le plan de trésorerie vous permettra d'estimer le montant des fonds propres nécessaires pour la réaliser.

Le financement premier se fera auprès d'établissements bancaires. Il sera aussi possible de faire appel à des investisseurs privés, comme à du crowdfunding.

Dans ces deux derniers cas, le montage du dossier sera plus compliqué. Il faudra aussi prévoir un coût de dossier plus élevé.

Dans un financement traditionnel, la banque vous accordera soit un prêt à court terme, soit une facilité de trésorerie.

Bien entendu, elle vous demandera des garanties, souvent avec prise d'hypothèque (donc frais à prévoir) et avec un engagement à titre personnel.

Les frais sont décomposés en deux parties.

Les frais fixes, qui peuvent être soit des frais de dossier, soit une commission d'engagement (surtout sur les gros montants). Chaque banque a sa pratique. Et certaines demandent même des assurances emprunteur !

Les frais de dossier et/ou une commission d'engagement qui se montent généralement autour de 1 % du montant total. Pour les frais de dossier, ils se payent en général à la mise à disposition des fonds, alors que la commission d'engagement se paye généralement en début de trimestre.

Restent les intérêts sur la somme prêtée qui se montent actuellement aux alentours de Euribor 3 mois + 2,5 % à 3 % de commission, généralement payés au trimestre échu.

Votre prévisionnel est prêt ?

Vous avez valorisé vos frais financiers ?

Alors feu vert !



## Divers frais annexes

Toutes les opérations de marchand de biens sont différentes les unes des autres.

A chaque fois vous devez analyser toutes les prestations nécessaires.

Telle opération nécessitera des frais de débarras, telle autre la mise à jour des espaces verts pour avoir un immeuble présentable.

Encore une autre nécessitera le paiement d'une commission à un apporteur d'affaires, ou une indemnité d'éviction d'un locataire.

Impossible de tout lister. Posez-vous simplement la question en étant sur site : que dois-je faire pour que mes acquéreurs soient rassurés et soient enclins à m'acheter mon bien plutôt qu'un autre ?

Identifiez bien chaque point : environnement, diagnostics, travaux, configuration des locaux, espace d'accueil et que sais-je encore, chaque cas étant différent.

Rajoutez l'interrogation de savoir si votre investissement financier complémentaire vous permet de dégager une plus-value.

Si la réponse est oui, alors chiffrez vos dépenses pour allumer un feu vert.

## Et la TVA ?

Et oui, n'oubliez pas que vous exercez une activité en France métropolitaine, et qu'il y a de la TVA sur les ventes des professionnelles.

Mais j'ai une bonne nouvelle.

**La majorité des reventes des marchands de biens est exonérée de la TVA.**

Oui, j'ai bien dit exonéré !

En effet, comme pour l'acquisition de votre bien, les immeubles de plus de cinq ans sont exonérés de la TVA ! (*Code général des impôts, Art 261,5*)

Mais attention, en contrepartie, sur l'opération, vous ne pourrez pas non plus récupérer de la TVA. Tout votre budget devra être calculé en TTC.

Cependant, si vous réalisez des travaux rendant à l'état neuf, ce qui n'est pas le plus fréquent, le bien que vous revendez sera soumis à la TVA sur le prix de vente total. Dans ce cas il est aussi possible de recourir à la TVA sur marge, mais cela implique certaines contraintes.

Reste le cas particulier des terrains à bâtir, ce qui est assez fréquent dans le métier.

Par principe, un terrain à bâtir est soumis à la TVA sur le prix total.

Mais par dérogation, vous pouvez être soumis à la TVA sur marge, sous la condition d'avoir acquis le même bien. C'est-à-dire que le notaire a ventilé votre prix d'acquisition. Ce régime



est actuellement une tolérance en France, mais non conforme avec le droit européen. Il est donc susceptible de disparaître...

Renseignez-vous bien auprès de votre notaire avant de faire une offre d'achat qui vous engage.

Pour la calculer, vous prenez votre prix de vente auquel vous soustrayez votre prix d'achat et les frais d'acquisition liés (frais de notaire et, éventuellement, frais d'agence). Vous avez votre montant TTC comprenant les 20 % de la TVA. Vous devez prendre en considération cette TVA pour votre calcul de la marge.

*Précision : la TVA sur marge des terrains à bâtir est souvent objet de discussions qu'il vous faudra aborder précisément avec votre vendeur et votre notaire. Sinon, vous risquez de vous retrouver avec de la TVA sur prix total.*

Pour toutes les opérations, il est aussi possible de choisir fiscalement l'option pour la TVA sur le prix total.

Cela n'offre aucun avantage, si ce n'est pour passer du déficit sur une opération (la dernière revente, par exemple). Dans ce cas, un rapprochement avec un expert-comptable est indispensable..





## Le prix de revente

Si vous en êtes arrivé là, c'est que vous avez répertorié toutes vos charges qui vont constituer votre prix de revient.

Maintenant, il va valoir estimer votre chiffre d'affaires !

C'est très souvent sur ce point que j'ai vu le plus d'erreurs chez les marchands de biens.

Nous avons tous tendance à surévaluer la valeur d'un bien. Surtout si nous avons eu un coup de cœur.

Restez sur terre !

Soyez rationnel pour faire l'estimation de vos prix de revente.

En 2008, quand j'étais agent immobilier, je n'avais aucune base internet pour estimer un bien. Je travaillais avec l'historique de mes ventes et les annonces des confrères.

Les estimations n'étaient pas évidentes et souvent des réajustements étaient nécessaires.

Aujourd'hui nous disposons de nombreuses bases sur internet.

En voici quelques-unes gratuites que vous pouvez utiliser :

- Patrim : <https://www.impots.gouv.fr/> la base du service de l'administration fiscale. Accessible à partir de son compte personnel.
- Etalab : <https://app.dvf.etalab.gouv.fr/>. La base du gouvernement qui recense toutes les ventes immobilières enregistrées par les impôts. (Accessible aussi via des sites commerciaux)
- Les sites des notaires : <https://immobilier.statistiques.notaires.fr/>. Vous trouverez un extrait du fichier des ventes des notaires, classé par typologie.

De nombreux sites commerciaux proposent aussi des estimations immobilières gratuites. Mais attention, ces sites majoritairement à destination du grand public, vous fournissent une estimation avec un algorithme que vous ne maîtrisez pas. Ces estimations, souvent surcotées, ne doivent être prises qu'uniquement comme une indication, et non pour argent comptant.

L'utilisation seule des bases de données et de ces estimations de ne suffit pas. Il vous faut aussi regarder le marché.

En effet, une base de données ne vous dit pas quelle finition avait le bien, dans quel état il était !

Depuis deux ou trois ans, avec l'ouverture des bases de données ainsi que le développement de l'intelligence artificielle, de nombreuses sociétés ont développé des solutions d'estimations professionnelles : PriceHubble, Immo Data, MyColibrim, Modelo Insight, Yanport, etc.

En se basant sur les données existantes, mais aussi sur les petites annonces et avec la fourniture de renseignements très précis, il devient aisé d'obtenir un avis de valeur de plus en plus fiable. Pour parfaire les données, ils vous fournissent des comparaisons avec des données et de sources différentes.

Mais rien ne remplacera votre perception individuelle.



Gardez toujours en mémoire que le meilleur des algorithmes ne pourra jamais remplacer votre ressenti et ne prendra jamais en compte l'odeur de friture du restaurant d'à côté, du bruit du bar d'en face, la nature des occupants de l'immeuble voisin, ou encore la configuration de l'appartement.

Regardez aussi les sites d'annonces sur internet.

Vous trouverez deux sources de renseignement.

1. D'une part, vous aurez des estimations de prix de vente au m<sup>2</sup>.

Attention, elles sont à prendre avec beaucoup de précautions, car ce ne sont que des moyennes calculées sur des bases qui sont très variables (moyenne des annonces, ventes du site uniquement, etc.).

2. D'autre part, regardez les annonces une à une, pour identifier la qualité du bien vendu par rapport à son prix et, éventuellement, le quartier si disponible.

N'oubliez pas non plus qu'il y a souvent négociation, et que le prix de cession réelle est parfois bien différent de celui affiché !

Avant de fixer votre prix de revente, effectuez un exercice tout simple.

Sur une feuille de papier, tracez deux colonnes : une pour le positif et une pour le négatif.

Remplissez les colonnes en étant objectif et vous mettant à la place de votre acquéreur (que vous aurez ciblé auparavant : primo-accédant, investisseur...)

Alors ne vous mentez pas à vous-même et notez ce qui est « juste ».

En bas de page, faites le bilan et fixez un prix de revente par rapport au marché.

Mon conseil : soyez toujours légèrement inférieur au prix du marché.

Rappelez-vous, vous êtes un commerçant. Votre stock doit tourner.

Si vous proposez un prix de marché, vous serez noyé dans la masse des biens disponibles. Donc pas de vente forcément rapide.

Si vous êtes en dessous, et que vous proposez un produit comparable aux autres biens du marché, alors vous déclencherez un intérêt chez vos potentiels acquéreurs. Ils ne voudront pas passer à côté d'une « affaire ».

Bien entendu, je terminerai sur une évidence.

Vos acquéreurs potentiels vont essayer de négocier.

En conséquence, n'affichez pas dans vos annonces le prix de votre estimation, mais prévoyez de quoi négocier.

Un acquéreur qui a obtenu une négociation est fier de lui !

Maintenant, si vous êtes sûr de vos produits et que vous êtes saturé de demandes, ne lâchez rien !

Ce sera toujours de la marge en plus.



## La rentabilité de l'opération

Avant de vous engager, vous devez être sûr de la rentabilité de l'opération.

Quelle est la bonne marge pour un marchand de biens ?

La marge doit se résonner en pourcentage et non en euros.

A plusieurs reprises, j'ai rencontré des marchands de biens qui me disaient « moi, il me faut 50.000 € de marge par opération ».

C'est acceptable pour des opérations ne dégagant pas plus 300.000 € de chiffre d'affaires, donc une marge de 20 %.

Mais sur une opération à 500.000 €, cela ramène la marge à 11 %, et cela peut être dangereux.

Imaginez une baisse de 5 % pour revendre les biens parce que le marché ne répond pas et que les travaux ont pris plus d'ampleur que prévu. La marge a disparu !

Sur un budget prévisionnel initial, je conseille une marge minimum de 22 %.

Vous pourrez la diminuer pour une opération basique, sans travaux par exemple, ou pour un simple aller-retour.

Mais sur une opération à risque, il ne faudra pas hésiter à augmenter ce pourcentage.

Peu importe le montant du chiffre d'affaires. La valeur des dérives qui peuvent survenir sera toujours proportionnelle.

Si vous prenez le temps de regarder sur internet les marges des grosses sociétés de l'activité, vous verrez que même en réalisant des chiffres d'affaires de plusieurs millions d'euros, elles sont à plus de 25 % !

Pour faire une bonne opération, la marge doit être supérieure à 22 % : Feu vert.

Moins de 18 % : Feu rouge.

Entre les deux, à vous de prendre la bonne décision avec un feu orange.

Mais une chose est sûre, si vous avez déjà quelques feux orange dans votre analyse, et que votre rentabilité est inférieure à 22 %, vous prenez des risques.

Ne cherchez pas à faire une affaire à tout prix, même si vous avez un coup de cœur.

Ne trichez pas avec vos prix de revente et comptabilisez bien toutes vos dépenses.

Si la marge n'est pas satisfaisante, votre seul levier, c'est votre prix d'achat !

N'hésitez pas à négocier avec votre vendeur. Et s'il ne veut pas, laissez tomber, passez à l'opération suivante.



## L'acquisition du bien

Merveilleux, votre étude de l'opération est positive, les feux sont au vert, et le vendeur est d'accord.

Mais l'affaire n'est pas encore faite.

Il va falloir d'abord signer un compromis ou une promesse de vente, puis l'acte authentique.

Ce n'est qu'à l'issue de ce dernier que vous pourrez faire les reventes et enfin engranger le bénéfice.

Auparavant, il y a encore cette étape qu'il ne faut pas négliger.

### L'offre d'achat

Afin de sceller les accords avec votre vendeur, vous devez bloquer l'affaire en signant conjointement une offre d'achat.

Pensez qu'une fois que l'offre d'achat est signée, l'affaire est conclue !

Attention, l'offre doit être signée par tous les vendeurs, voir le conjoint en cas de résidence principale.

Art 1583 du Code Civil : *« Elle est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé ».*

Pour faire simple, dès que l'offre d'achat précisant l'objet et le prix est signée entre les parties, l'affaire est faite.

Le compromis ou la promesse de vente ne feront que confirmer votre accord, en incluant toute la partie juridique due à ce type de vente.

Et l'acte authentique ne fera qu'entériner la vente, après la levée des conditions suspensives.

Pour formuler une offre d'achat, pas de besoin de notaire. Vous pouvez la rédiger directement sur une page blanche ou un papier à en-tête.

Vous l'adressez directement au vendeur, en décrivant précisément le bien pour lequel vous faites l'offre, et le prix que vous proposez.

Vous indiquerez aussi les conditions de paiement avec éventuellement une clause suspensive de financement.

C'est le minimum à faire, mais ce n'est pas suffisant !

Vous devez vous protéger avec des conditions suspensives contre tous les points pour lesquels vous n'avez pas de certitude.

Le plus courant, c'est l'autorisation d'urbanisme (DP ou PC).

Mais vous pouvez aussi rajouter toutes les clauses que vous souhaitez tant qu'elles ne sont pas potestatives.

Si vous n'avez pas tous les diagnostics obligatoires pour l'acquisition, une clause vous protégera contre les mauvaises surprises que vous pourriez rencontrer après la réalisation de ceux-ci.



Si vous devez procéder à un sondage de sol pour un terrain à bâtir, de même.

Dernier point important, vous aurez besoin de temps pour réaliser vos conditions suspensives, comme le délai pour le prêt, ou les documents d'urbanisme. Il est donc impératif de noter ces délais dans votre offre d'achat.

Au cours de mon activité, j'ai rédigé plusieurs dizaines de clauses diverses et variées. Et à plusieurs reprises, celles-ci ont été grandement utiles pour arrêter une opération avec de mauvaises surprises.

Attention aussi aux clauses qui sont favorables au vendeur. Exemple : Le vendeur s'engage à ce qu'un occupant quitte son logement. Si ce n'est pas le cas, la vente tombe alors que vous aurez sûrement commencé à engager des frais.

**L'offre d'achat signée, c'est le feu vert final de votre projet : l'affaire est faite !**

## Le compromis ou la promesse de vente

C'est la transposition de l'offre d'achat en termes juridiques avec toutes les mentions obligatoires.

Bien qu'il ne soit pas nécessaire de passer par un notaire, c'est quasiment incontournable pour un marchand de biens.

En professionnel de la cession immobilière, il reprendra les clauses de votre offre d'achat.

Attention, le compromis ou la promesse de vente est rédigé par le notaire du vendeur. Il est donc impératif de vous faire assister par votre propre notaire, qui défendra vos intérêts. Le notaire du vendeur peut avoir tendance à minimiser les conditions de votre offre d'achat en faveur de son client.

Avant d'engager des frais pour préparer l'opération, je vous conseille d'attendre la signature du compromis ou de la promesse de vente.

Pour anecdote, sur une belle opération où rien ne s'opposait à sa réalisation, le notaire vérifie l'état hypothécaire avant la signature du compromis. Et surprise : le montant des inscriptions était supérieur au montant de la cession. Le vendeur n'ayant pas les moyens de compléter, inutile d'aller plus loin !

## L'acte authentique

C'est le passage à l'acte.

C'est-à-dire que vous avez levé toutes les conditions suspensives et que vous avez votre financement.

Rien de nouveau, puisque toutes les conditions d'acquisition ont été fixées dans l'offre d'achat et mises en forme dans le compromis ou la promesse de vente.

N'oubliez pas d'anticiper la préparation de cet acte avec votre notaire. Vous validerez avec lui que toutes les formalités ont été accomplies et sont à jour : Purge du droit de préemption, état hypothécaire de moins de six mois, diagnostics, etc.

## La revente

Vous êtes propriétaire. Félicitations !

Maintenant votre objectif de commerçant c'est de vendre votre stock au plus vite.

Bien entendu, vous avez préparé votre dossier et à ce stade, il ne reste qu'à passer à l'action.

Vous avez pu anticiper de nombreux points entre le compromis ou la promesse de vente et l'acte authentique : diagnostic de revente, sondages, division, copropriété, autorisation d'urbanisme, études, et même revente.

En effet, il est tout à fait possible de commencer les reventes même si vous n'êtes pas propriétaire.

C'est une méthode que j'aie pratiqué sur la majorité des opérations à ma charge. Il n'a pas été rare d'avoir des dossiers avec une acquisition le jour J et de revendre le lendemain.

Cela demande simplement une bonne organisation et un peu de savoir-faire. Et il est même possible de se passer de financement, mais c'est un autre sujet !

Pour cela, il existe plusieurs techniques de montage de dossier qui peuvent s'apprendre, avec ou sans travaux. Je vous proposerai cela ultérieurement.



Revenons aux reventes.

Tout le monde sait passer des petites annonces. Un seul conseil : Appliquez-vous, soyez pro dans votre rédaction et vos photos. Pour la rédaction, n'hésitez pas à faire appel à l'IA. Elle excelle dans cet exercice, à condition de lui fournir les bonnes informations (persona à toucher, descriptif du bien, environnement, etc.).

Communiquez un numéro de téléphone auquel vous répondez. Rien de plus désagréable qu'un premier contact avec un répondeur.

Pour les visites, toujours le même conseil. Soyez professionnel.



Tenez un planning de rendez-vous. Si possible regroupez-les.

Le fait que les visiteurs se croisent crée de l'émulation et les incite à la décision.

Sur le site, ayez tous les documents avec vous, soit en papier, soit prêts à être envoyés par mail.

Dans vos discours, ne brodez pas avec vos acquéreurs. Donnez-leur la stricte vérité que vous étayez par vos documents.

Ne cherchez pas à dire oui pour les satisfaire. Quand ils ne trouveront pas confirmation de vos arguments, ils perdront confiance. Et la vente sera perdue.

Ne cachez rien lors de la visite. Les visiteurs doivent avoir accès à tous les espaces. Bien entendu, les lieux doivent être sécurisés.

Un local ou une pièce qui ne pourra pas être visité, et c'est le doute pour le visiteur. Et qui dit doute, dit pas de vente. Pensez que pour des primo-accédants, c'est l'achat de leur vie !

Un autre petit conseil, pensez que dans un couple hétérosexuel, c'est madame qui achète. Même si elle ne parle pas, c'est elle que vous devez séduire (en tout bien tout honneur) pour vendre votre bien.

De votre côté, vous devez aussi faire une découverte acquéreur.

C'est primordial pour l'aboutissement de votre vente.

Une des sources de complications d'un dossier, c'est l'arrêt d'un compromis ou d'une promesse de vente à la suite d'un financement non obtenu.

Certes, ce n'est pas quelque chose d'insurmontable, mais vous allez perdre du temps, au moins trois à quatre mois pour trouver un autre acquéreur avec son financement.

Et pendant ce temps, vous allez perdre de l'argent.

Je ne vous parle pas des intérêts qui courent, vous pourrez toujours les absorber.

Non, je vous parle de l'opération suivante qui ne se fait pas, parce que vous n'avez pas la trésorerie. Et là, ce sont des dizaines de milliers d'euros qui n'entreront pas dans vos caisses. Du moins, pas tout de suite.

En conséquence, lors de la visite, soyez perspicace et posez les bonnes questions pour connaître les finances de vos acquéreurs potentiels. N'abordez pas votre client comme le ferait un banquier avec son questionnaire où toutes les cases sont à cocher. Ce n'est pas votre métier et vous allez l'effrayer.

Posez progressivement des questions tout au long de la visite : vous avez déjà regardé votre budget potentiel avec votre banquier ? Vous êtes dans quelle branche d'activité ? Cela fait longtemps ? ...

Vous devez instaurer un climat de confiance pour que votre client potentiel se confie afin que vous puissiez juger de sa capacité financière.

Pour confirmer votre ressenti, je vous conseille d'avoir un contact avec un courtier. Vous encouragerez, voire imposerez judicieusement vos acquéreurs potentiels à prendre rendez-vous avec lui, en leur précisant que c'est sans engagement.

Ainsi, le courtier vous fera un retour sur la solvabilité de vos clients et vous pourrez prendre une décision en connaissance du sujet.



Une fois l'accord trouvé avec votre acquéreur, il faut au plus vite régulariser un compromis ou une promesse de vente. Pourquoi ?

Tant que votre acquéreur n'est pas engagé, il peut toujours renoncer. Et même s'il signe un compromis ou une promesse de vente, avec la Loi SRU, il bénéficie d'un droit de rétractation pendant dix jours.

Durant ce temps, pensez qu'un acquéreur potentiel peut à tout moment changer d'avis. Ne serait-ce que parce qu'il continue à regarder les petites annonces, et qu'il a peut-être trouvé un autre bien qui lui plaît mieux !

Pendant ce temps, votre bien est réservé et vous ne pouvez plus le proposer à la revente. Si l'affaire ne se fait pas, il faudra le remettre à la vente, et c'est du temps perdu.

D'où l'importance d'avoir un bon notaire réactif pour signer rapidement un compromis de revente.

Les acquéreurs ont obtenu leur prêt ?

Il ne reste plus qu'à régulariser l'acte authentique, et à vous les euros !





## Conclusion

Comme vous avez pu voir tout au long de ce guide, de très nombreux points demandent de la vigilance.

Le métier de marchand de biens couvre de larges domaines, dont aucun ne doit être mis à l'écart.

Je vous ai présenté un ensemble de sujets qui mérite à chaque fois une attention. En négliger un ou plusieurs mettra votre opération de marchand de biens en danger.

**C'est pourquoi, à chaque affaire, la première chose que vous devez penser pour votre opération de marchand de biens : Que faire pour ne pas risquer de perdre de l'argent ?**

**Et vos affaires seront rentables !**

Suivez tous mes points et allumez des feux verts.

Attention, la liste de ce guide n'est pas exhaustive et il vous appartient de vous interroger sur les sujets qui ne sont pas détaillés et qui pourraient apparaître sur votre opération.

Chaque fois qu'un doute s'instaure, qu'un feu orange doit s'allumer. Il faut redoubler d'attention, chercher des solutions pour sécuriser l'opération.

Pris un à un, ce ne sont pas forcément des catastrophes et vous ne perdrez qu'un peu de marge.

Évidemment, si ces points se cumulent, la marge peut disparaître petit à petit, et peut se même se transformer en déficit.

Mais si vous rencontrez un feu rouge, il faut savoir s'arrêter. Il y a tellement d'autres opérations de marchand de biens à faire, surtout quand on débute !

C'est un métier passionnant qui demande de vastes connaissances. Les opérations sont toutes différentes les unes des autres.

A chaque fois, il faut se remettre en question, sans jamais succomber au coup de cœur.

Pour cela, vous devez aussi vous entourer de professionnels compétents, ouverts et disponibles.

Que ce soit un diagnostiqueur qui va intervenir rapidement, un géomètre qui sera à votre écoute et vous guidera dans vos découpes, ou encore le notaire qui sera accessible et vous conseillera.

Je fais une petite parenthèse sur ce dernier. C'est un acteur incontournable de vos opérations immobilières. Mais tous les notaires ne sont pas aguerris à la pratique de l'activité de marchands de biens. Certains même, par excès de précautions ou manque de pratique, seront des freins à votre développement. Alors, n'hésitez pas à en consulter plusieurs, pour trouver celui qui saura vous conseiller pertinemment et sera facilement disponible.

Attention également à la concurrence, fortement active dès qu'un bien semble présenter un bon potentiel. Il faut savoir agir vite, mais de manière réfléchie.

Les anciens du métier connaissent leur marché et ont acquis des réflexes pour se positionner rapidement.

Formez-vous, faites des visites, analysez votre marché, et rien ne vous empêchera de faire de bonnes affaires.

Avec plus de quinze ans de métier, j'ai vu de très nombreux cas. Quasiment à chaque fois, il a fallu s'adapter.

Cela a été très enrichissant, dans tous les sens du terme. C'est une véritable passion.

**Alors lancez-vous !**

Mais prenez le temps d'analyser les biens que vous découvrez, surtout pour vos premières opérations.

Allez visiter de nombreux immeubles, cela vous permettra de vous imprégner du marché et enrichira votre expérience.

Et comme je dis aux marchands de biens que j'ai formés, il y a urgence à ne pas se presser.

Il ne faut pas faire une affaire à tout prix, mais faire la bonne affaire en ayant allumé le maximum de feu vert !

Et rassurez-vous, même après de nombreuses années de métier, les meilleurs marchands de biens commettent encore des erreurs. Mais rien de méchant si vous gardez une bonne marge, une petite bourde se rattrape toujours !

Comme dit le proverbe : il n'y a que celui qui ne fait rien qui ne se trompe jamais.

Retrouver des articles complets et détaillés sur mon blog : <https://abc-mdb.fr/blog/>

Régulièrement, je propose de nouveaux sujets spécifiques pour les marchands de biens.



The screenshot shows the homepage of the 'ABC Marchand de Biens' blog. At the top, there is a navigation bar with links for 'Blog', 'Coaching', 'Coaching VR', 'Formations', and 'Contact'. The main heading reads 'Bienvenue sur le Blog d'ABC Marchand de Biens'. Below this, a welcome message states: 'Bienvenue sur mon blog ! Vous trouverez des articles dédiés à l'activité des Marchands de biens. Je l'enrichie régulièrement de nouveaux articles. Inscrivez vous à ma liste de diffusion pour être informé des publications.' The 'Dernier Articles' section features three article previews:

- Stratégie:** 'Promesse de vente ou compromis : Quelle stratégie adopter en tant que marchand de biens ?' by Patrick Flacher, avril 2024. The text mentions that transactions should be secured by a signature.
- Travaux:** 'Travaux avec maîtrise d'œuvre : Tout savoir sur la phase de conception pour un projet réussi !' The text is addressed to real estate investors who want to manage projects with contractors.
- Fiscalité Travaux:** 'Le marchand de biens, les services fiscaux et la revente avec promesse de travaux : ça peut faire très mal !' The text discusses the risks of promising renovation work to buyers.

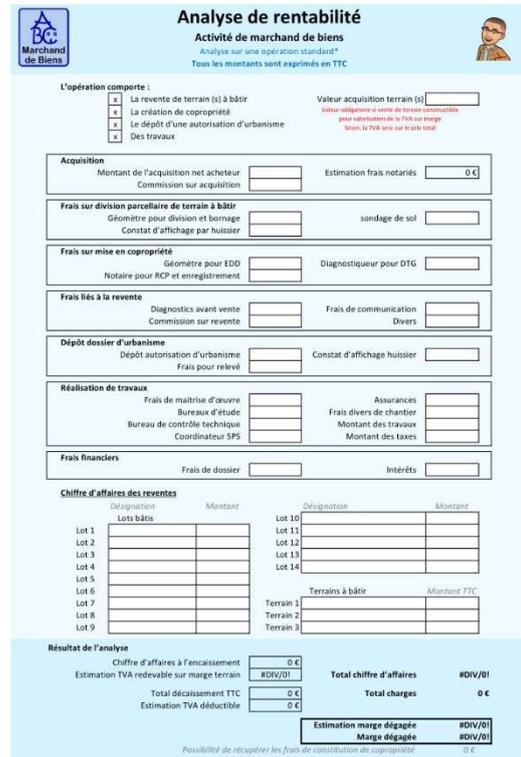
## ANNEXE - Tableur Analyse de rentabilité

Afin de vous faciliter la vie, je vous ai conçu une feuille de calcul basique qui vous permet en moins de 5 minutes de savoir si une opération est rentable.

Ce tableau concerne toutes les opérations traditionnelles de marchand de biens.

Ne sont pas concernés :

- La vente d'immeuble de moins de 5 ans
- La vente d'immeuble avec des travaux de remise à l'état neuf
- Les ventes soumises à la TVA sur prix total
- Les cessions de parts sociales ou d'actions de société immobilière
- Les acquisitions soumises à la TVA
- Les lotissements et terrains avec Permis d'Aménagement



### Comment le remplir

Tous les montants doivent être exprimés en TTC

#### 1) L'opération comporte

Mettre une croix « x » dans la case qui vous concerne.

En fonction des options choisies, des cadres à compléter apparaîtront.

Si l'opération comporte un ou plusieurs terrains à bâtir, vous devez impérativement porter la valeur de ou des terrains à l'acquisition. Cela permet de calculer la TVA sur marge.

A défaut, la TVA sera comptabilisée sur le prix total de revente.

#### 2) Acquisition

Entrez la valeur totale du montant de votre acquisition.

Les frais de notaire seront calculés automatiquement sur une base de 2,4 %.

Si vous avez des commissions sur votre acquisition, entrez le montant.

#### 3) Frais sur division parcellaire de terrain à bâtir

Uniquement si vous avez un ou des terrains à bâtir à la revente.

Entrez les valeurs des prestations des intervenants. Les trois postes sont essentiels.

Attention, si vous avez un terrain non constructible, ne pas renseigner ce cadre.

#### 4) Frais sur mise en copropriété

Uniquement si vous réalisez une division en copropriété.

Entrez les valeurs des prestations des intervenants. Les trois postes sont essentiels.



5) Frais liés à la revente

Il s'agit de tous les frais liés à la revente.

Tous les postes ne sont pas obligatoires, ils dépendent du profil de votre opération.

Si vous dégagez un terrain non constructible, vous pouvez mettre le coût du géomètre dans la case Divers.

6) Dépôt dossier d'urbanisme

Uniquement si vous déposez une Déclaration Préalable à travaux ou un Permis de Construire.

Les frais de relevé dépendent de votre projet.

7) Réalisation de travaux

Uniquement si vous avez prévu de réaliser des travaux.

Les postes sont à remplir suivant le type de travaux que vous avez prévus.

Dans les taxes, vous entrez les coûts des taxes liées aux documents d'urbanisme (taxe de raccordement...)

Toujours en TTC.

8) Frais financiers

En fonction de votre financement.

Pour les intérêts, de nombreux simulateurs existent sur internet.

9) Chiffre d'affaires des reventes

Décomposez les lots que vous avez à la revente.

Bien séparer les terrains à bâtir pour le calcul de la TVA sur marge. Mettre le prix de revente TTC.

Pour un terrain non constructible, le renseigner au même titre qu'un bien bâti.

10) Résultat de l'analyse

Les chiffres parlent en fonction des informations que vous avez complétées.

Remarque : Si vous créez une copropriété, il est possible de récupérer les coûts de création auprès des acquéreurs. Votre notaire devra le prévoir dans les compromis ou promesses de vente.

Remise à zéro

Pensez à effacer toutes les cases pour analyser une autre opération.

Si une cellule n'est pas effacée, et qu'elle ne concerne pas l'opération, elle apparaîtra en blanc sur fond rouge. Effacez-la pour ne pas fausser les résultats !



Créer du logement sans en construire, c'est tout l'art du métier de marchand de biens.  
C'est noble, c'est beau, mais encore faut-il savoir le pratiquer dignement en vrai spécialiste.  
Et comme tout bon artiste, le marchand de biens professionnel peut en vivre honorablement.

Alors, n'attendez pas pour passer à l'action, avec méthode et rigueur, afin de voir votre compte bancaire prospérer.

Et comme le dit un grand explorateur :

« La seule chose qu'on est sûr de ne pas réussir est celle qu'on ne tente pas. »

*Paul-Émile Victor*