

Les opérations

Comment faire un bénéfice entre l'achat et la revente

Le principe de base

Cette vidéo d'introduction est une adaptation plus détaillée et commentée d'un livret bonus gratuit que vous avez peut-être pu télécharger sur le site investir-et-immobilier.com.

J'ai tenu à le rajouter en introduction de ce module pour clarifier vos objectifs lorsque vous cherchez une opération d'achat-revente.

Le but de la vidéo est de mettre en évidence **des principes simples, voire évidents**, mais trop souvent oubliés et négligés, que vous devez garder constamment à l'esprit comme pistes de réflexion pour trouver le bien le plus adapté à vos opérations.

Le principe pour dégager un bénéfice est simple : vous devez acheter le moins cher possible, puis vous devez revendre le plus cher possible.

On distingue alors **trois étapes chronologiques** que vous pourrez influencer:

- ⇒ Au moment de l'achat, vous allez essayer d'**acheter le moins cher possible**.
- ⇒ Entre l'achat et la revente, ce sera le moment de **valoriser votre bien**.
- ⇒ Enfin, au moment de la revente, vous optimiserez pour **revendre le plus cher**.

Dans les faits

Dans les faits, vendre plus cher que le marché est compliqué à répliquer à la longue. Le prix de revente est fixé par l'offre et la demande. Si vous devez trouver une anomalie de revente pour chaque lot acheté, vous basez votre stratégie et votre business sur un système fragile et peu valorisant (= recherche d'un « pigeon »).

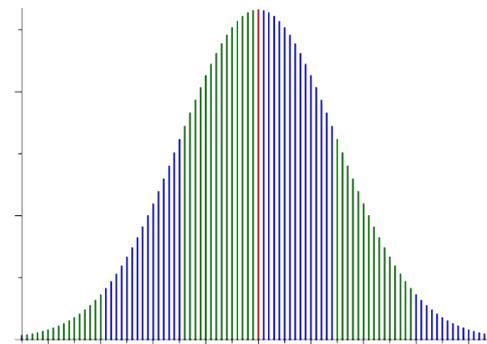
Il vous reste donc deux effets leviers intéressants pour faire un bénéfice:

⇒ **Trouver une « anomalie de marché » à l'achat**

⇒ **Valoriser votre bien.**

Au quotidien, ce sont ces deux leviers que vous utiliserez le plus souvent et de façon **pérenne**.

Bien sûr, cela n'empêche pas de mettre en valeur vos biens (\neq valoriser vos biens)



Courbe de Gauss

L'anomalie de marché à l'achat

L'achat est le moment le plus déterminant d'un projet.

Les phases qui suivent ne sont que l'application de tout ce qui a été pensé au moment de l'achat.

L'anticipation est la tâche la plus importante de cette étape du projet.

Votre qualité principale doit être de posséder une parfaite maîtrise de votre marché local.

L'anomalie de marché à l'achat est un bien dont le prix est inférieur au marché moyen. On retrouve ce cas principalement à cause de la situation du vendeur.

En tant que professionnel, vous avez la capacité de trouver une anomalie de marché, car vous êtes **plus présent sur le marché et plus réactif**.

L'effet de réseau joue beaucoup dans la découverte d'anomalie de marché, car le réseau vous remonte automatiquement toute anomalie de marché.

Les anomalies de marché sont donc plus rares à vos débuts.

Rechercher le « bon vendeur »

Cette astuce est certainement celle qui permet d'acheter le moins cher.

Plutôt que de chercher spécifiquement un bien particulier, concentrez-vous sur la situation de votre vendeur, sur ce qui motive sa vente.

Par exemple, pour un même bien, un vendeur âgé de 30 ans qui a acheté il y a deux ans et doit rembourser son premier crédit aura moins de marge de négociation qu'un retraité qui a déjà fini de payer son crédit depuis 10 ans et qui a acheté le bien trois fois moins cher que le prix de vente.

Les objectifs de chacun ne sont donc pas les mêmes.

Dans les agences immobilières, c'est la règle des 5 « D » qui prévaut pour trouver un bon prix:

- ⇒ Divorce
- ⇒ Décès
- ⇒ Départ (= mutation)
- ⇒ Dettes
- ⇒ Défaut (s'applique plutôt sur le bien que sur le vendeur)

On parle aussi de Désir pour le désir d'acheter plus grand ou de quitter un lieu mais cela reste une motivation moins importante sur la décision du vendeur.

La valorisation

La valorisation est l'effet levier le plus facile à reproduire pour faire de votre activité un commerce pérenne. C'est également la meilleure méthode pour débiter.

Il existe différentes façons de valoriser un bien que l'on verra dans ce module.

La valorisation consiste tout simplement à donner plus de valeur à son bien dans sa globalité. Cela veut dire modifier la nature du bien. Il passe d'ancien à rénover, de grand à petit, de petit à grand, de terrain à maison, etc.

Vous avez une action sur le bien.

Souvent, le marchand de biens réalise le travail que l'acquéreur final ne souhaite pas ou ne peut pas réaliser. C'est sur ce travail que vous prenez une rémunération.

La valorisation est l'effet levier qui doit vous rassurer : nous avons encore du travail devant nous pour longtemps!

La valorisation

Par exemple, un acquéreur qui veut un appartement rénové pour y poser ses affaires paiera plus cher qu'un acquéreur qui achète le même bien à rénover et le rénove lui-même.

Une façon d'aborder cette valorisation est d'étudier le prix d'achat et de revente au mètre carré. Par exemple, vous achetez un appartement pour 2000€/m², vous faites 500€ de travaux par mètre carré, ce qui vous permet de le revendre 3000€/m². Facile à comprendre...

Dans notre exemple, l'amélioration de la surface existante permet de vendre plus cher pour une raison simple, c'est ce que Josh Kaufman appelle le "*prix de la Solution de facilité*" dans son livre du *Personal MBA*.

"Plus un projet, une action ou une tâche pose problème aux yeux des gens, plus ils sont disposés à payer pour trouver une solution facile ou pour que quelqu'un accomplisse le travail à leur place."

En effet, combien de travailleurs aux horaires "à rallonge" n'ont pas le temps de se jeter dans les travaux?
Combien de "bricolos du dimanche" n'ont pas la capacité de gérer une rénovation importante?

Tous ces gens vous permettront de vous lancer dans des opérations rentables et qui répondent à un vrai besoin.

Selon le même principe de marge entre le prix du mètre carré à l'achat et à la revente, si vous achetez une maison 2500€/m² et que vous lui créez une extension neuve à 1500€/m², au moment de la revente, vous gagnez 1000€/m² sur la partie neuve.

Je simplifie mais le principe est là. ...

Acheter en « gros »

Ce qui est valable pour les achats plus traditionnels est valable pour l'immobilier. En achetant "en gros", on obtient un prix plus intéressant.

Dans les faits, cela consiste à acheter une surface plus importante pour la valoriser dans le détail a postériori.

Ce sera le cas pour un immeuble de plusieurs appartements acheté 3000€/m² habitable.

Une fois la copropriété créée, vous pourrez vendre les appartements séparément 4000€/m² par exemple.

La revente

Ça y est, l'heure de la vente est arrivée! Dans le meilleur des mondes, vous avez tout bien anticipé lors de votre achat.

Votre prix d'achat est cohérent et votre valorisation est évidente et très rentable. La revente ne devrait plus être qu'une formalité!

Dans la réalité, ce n'est pas toujours aussi parfait. Voilà pourquoi il faut toujours réaliser un bilan prévisionnel opérationnel pessimiste.

Les mauvaises surprises au moment de la vente sont souvent liées à une méconnaissance juridique, administrative ou technique. Pour s'en prémunir, la marge minimum est la solution !

À votre tour de vendre ! Lors de votre achat, vous avez cherché un « bon vendeur » , à vous de ne pas en devenir un. Débrouillez-vous pour ne pas être dans une mauvaise situation qui vous obligerait à accepter une négociation en votre défaveur.

Les raisons sont nombreuses: Prix mal estimé qui a fait traîner la vente, besoin de trésorerie pour un autre projet,etc.

Le fameux "home staging", qui consiste à améliorer à moindre coût votre bien, a fait ses preuves depuis de nombreuses années. Appliquez-en les principes fondamentaux fera la différence sur votre rentabilité.

Il vaut mieux finir un chantier avant de vendre afin d'optimiser le prix de vente.

Un appartement propre et rangé se vend mieux et plus cher. Une décoration plus générale fonctionne mieux que vos couleurs préférées surtout s'il s'agit du vert fluo...

Quelques principes...

Votre surveillance du marché doit vous permettre de déterminer l'importance du flux de transactions sur les produits que vous ciblez.

Si vous achetez un immeuble constitué de studio en rase campagne dans un secteur où les gens cherchent des maisons individuelles T4 avec jardin, vous compliquez votre revente et la réussite de votre opération.

Paradoxalement, ne vous intéressez pas forcément aux biens les plus recherchés.. Il y aura plus de monde à l'achat et les prix seront plus importants. Cherchez ceux dont personne ne veut mais que vous pourrez valoriser.

Ne vous effrayez pas, c'est souvent beaucoup plus simple qu'il n'y paraît, tout le monde sait ce qui intéresse les gens dans les communes environnantes. Vous, vous devez être simplement plus précis et plus attentif.

Optimiser les frais de notaire

Je travaille avec la même étude notariale depuis 2008! Et si ça ne tient qu'à moi, ce n'est pas prêt de changer.

En tant qu'agent immobilier, on a l'occasion de faire le tour de pas mal de notaires. On voit vite les différents états d'esprit. J'ai donc pu travailler avec des gens qui partagent mes méthodes de travail et mes valeurs personnelles générales.

J'ai pu lire ici ou là que l'on conseille de négocier avec le notaire ses honoraires.

Je comprends le principe mais je pense que c'est un mauvais calcul.

Tout comme pour les agents immobiliers avec qui je travaille, une fois que j'ai trouvé un partenaire efficace, la meilleure façon qu'il pense à moi et qu'il fasse le meilleur des travaux est de commencer par bien le payer.

Si vous négociez avec eux constamment, ils finiront par tout faire pour vous éviter.

Finalement, mon notaire, par ses conseils et son attention sur chacun de mes dossiers, m'a sûrement fait économiser beaucoup de bêtises et donc d'argent.

Conclusion

La réussite d'une opération se détermine à l'achat!