

Le marchand de biens est une personne dont l'activité professionnelle est d'acheter des biens immobiliers (exemple : maison, appartement, immeuble...), de les valoriser puis de les revendre en dégageant une plus-value.

C'est une activité commerciale et il doit donc remplir les obligations classiques d'un commerçant.

Voyons ensemble la chronologie d'une opération de marchand de biens :

- > La pige
- > La visite
- > L'offre
- > La négociation
- > L'acceptation de l'offre
- > Les démarches administratives et les devis des artisans
- > La signature du compromis de vente
- > Le financement
- > La réception des offres de prêt
- > La signature de l'acte authentique
- > L'obtention des autorisations administratives
- > La réalisation des travaux (valorisation du bien)
- > La mise en vente du bien
- La vente (plus-value)

Dans le domaine de l'immobilier, 2 « écoles » existent :

- Le cash-flow
- L'achat-revente.

Je vais vous démontrer pourquoi l'achat-revente est bien plus lucratif que le cashflow à travers les tableaux et graphique suivants :



| Montant de l'investissement | Année | Cash-flow (10% de rentabilité) |
|--------------------------------|--|-----------------------------------|
| 100 000 | N (avec un crédit immo. de 434 E/mois et un loyer perçu de 833 E) | 4 788 Euros |
| 120 000 | N+1 (avec un crédit immo. de 521 E/mois et un loyer perçu de 1 000 E) | 5 748 Euros |
| 140 000 | N+2 (avec un crédit immo. de 630 E/mois et un loyer perçu de 1210) | 7 440 Euros |
| | Total des plus-values | 17 976 Euros |

Plus-value réalisée en 3 ans avec le Cash-flow

Une opération de cash-flow avec une rentabilité de 10 % (comme ci-dessus dans le tableau) est au-dessus de la moyenne.

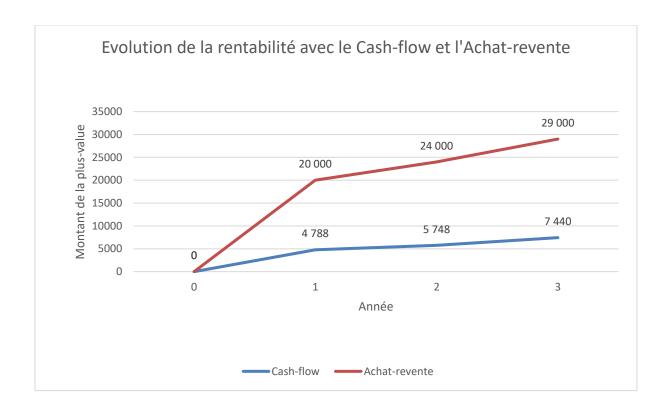
| Montant de l'investissement | Année | Achat-revente (20% de rentabilité) |
|--------------------------------|-----------------------|--|
| 100 000 | N | 20 000 Euros |
| 120 000 | N+1 | 24 000 Euros |
| 140 000 | N+2 | 29 000 Euros |
| | Total des plus-values | 73 000 Euros |

Plus-value réalisée en 3 ans avec l'achat-revente

Une opération d'achat-revente avec une rentabilité de 20 % (comme ci-dessus dans le tableau) est dans la moyenne.



Les crédits immobiliers contractés pour financer les opérations d'achat-revente ont, à chaque fois, été remboursé au bout d'un an.



« Tout le succès d'une opération réside dans sa préparation »