

DEVENIR
MARCHAND
DE BIENS

Création couverture : Julien Maillot - Agence Snova
Composition couverture : Valérie Le Roux
Photos de couverture et de quatrième de couverture : Quentin Heciak
Mise en page : Sébastienne Ocampo

ISBN : 978-2-311-62913-2

La loi du 11 mars 1957 n'autorisant aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1er de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. Le « photocopillage », c'est l'usage abusif et collectif de la photocopie sans autorisation des auteurs et des éditeurs. Largement répandu dans les établissements d'enseignement, le « photocopillage » menace l'avenir du livre, car il met en danger son équilibre économique. Il prive les auteurs d'une juste rémunération. En dehors de l'usage privé du copiste, toute reproduction totale ou partielle de cet ouvrage est interdite. Des photocopies payantes peuvent être réalisées avec l'accord de l'éditeur. S'adresser au Centre français d'exploitation du droit de copie :
20, rue des Grands-Augustins, F-75006 Paris.
Tél. : 01 44 07 47 70

© Vuibert, janvier 2025
5, allée de la 2^e D.B., 75015 Paris
Site Internet : www.vuibert.fr

YONI BUCHSBAUM

DEVENIR MARCHAND DE BIENS

**L'AVENTURE
DONT VOUS ÊTES
LE HÉROS !**

Vuibert

*À mon frère,
qui m'a entraîné dans l'aventure
immobilière et l'univers des marchands
de biens, et grâce auquel j'ai acquis
une grande partie des connaissances
que vous retrouverez dans ce livre.*



Si vous prenez le temps et la peine de lire cet ouvrage, c'est certainement parce que vous avez l'intention de démarrer une activité de marchand de biens.

Pour vous aider à vous lancer et partir sur des bases saines et sécurisées, je vous offre une série de bonus exclusifs que vous pourrez retrouver en scannant ce QR code :



<http://lienmini.fr/DevenirMDB-2>

SOMMAIRE

PROLOGUE 9

Chapitre 1	Bienvenue dans l'aventure	11
Chapitre 2	Comment tirer le maximum de ce livre ?	13
Chapitre 3	Qui suis-je pour vous raconter tout ça ?	19
Chapitre 4	La bonne réponse universelle	23
Chapitre 5	Déroulé de l'aventure	25

L'AVENTURE DONT VOUS ÊTES LE HÉROS 27

Chapitre 1	Présentation de l'aventure	29
Chapitre 2	Un millefeuille de contraintes	51
Chapitre 3	Les armes avec lesquelles vous partez à l'aventure	65

LA PHASE DE PROSPECTION, LE DÉBUT DE L'AVENTURE 89

Chapitre 1	Introduction à la phase de prospection	91
Chapitre 2	Prospecter efficacement	93
Chapitre 3	La visite	123
Chapitre 4	Étude de faisabilité réglementaire	133
Chapitre 5	Étude de faisabilité technique	153
Chapitre 6	Calculs de rentabilité	171
Chapitre 7	L'offre d'achat	189
Chapitre 8	Signature de l'avant-contrat	201
Chapitre 9	La fiscalité du marchand de biens	213

LA PHASE DE PRÉPARATION 241

Chapitre 1	Introduction à la phase de préparation	243
Chapitre 2	La partie technique	247
Chapitre 3	La partie réglementaire	273
Chapitre 4	La précommercialisation	285
Chapitre 5	Le financement du marchand de biens	293
Chapitre 6	La réitération	311

LA PHASE OPÉRATIONNELLE **315**

Chapitre 1	Introduction à la phase opérationnelle	317
Chapitre 2	La réalisation des travaux	319
Chapitre 3	La commercialisation.....	343
Chapitre 4	La revente	363
Chapitre 5	La responsabilité post-vente.....	371

ÉPILOGUE **377**

1) Est-ce que l'aventure vous a plu ?	379
2) Ultimes rappels et conseils.....	380
3) Un métier d'avenir.....	386
4) Retrouvez la maîtrise de votre temps.....	393
5) Tout le monde peut-il réussir ?	395
6) Pas de médaille en chocolat	397
7) Ne laissez personne vous dire que c'est impossible.....	399
8) Changez votre destin économique.....	401
9) L'essentiel est de passer à l'action	402
10) Le secret de la réussite.....	405

REMERCIEMENTS **409**

TABLE DES MATIÈRES **411**

PROLOGUE



CHAPITRE 1

BIENVENUE DANS L'AVENTURE

Bienvenue dans ce livre qui va relater les étapes de l'aventure dont vous allez, si tel est véritablement votre souhait, devenir le héros.

L'activité de marchand de biens fascine autant qu'elle est méconnue. Elle fait fantasmer beaucoup de monde, mais peut aussi faire peur, vu les montants qu'elle engage et les risques qu'elle fait prendre. Elle a la faculté de transformer votre destin économique si elle est bien négociée, mais peut vous mettre dans des situations très délicates si vous ne savez pas où vous allez.

Ce livre a été écrit pour répondre aux questions des personnes qui s'intéressent à cette activité et préfèrent se renseigner avant de se jeter dans le grand bain.

Destiné à un public plutôt débutant dans l'activité de marchand de biens, il a pour objectif de vous en présenter les principaux tenants et aboutissants. Vous seront également données les bases nécessaires à la compréhension du déroulé des opérations, ainsi qu'un maximum de conseils pratiques pour vous protéger des divers pièges qui vous attendent en chemin.

Cela dit, même si vous avez déjà réalisé une ou deux opérations ou que vous avez de solides notions en immobilier, je vous invite à parcourir ce livre dans le détail, car il renferme une **grande quantité d'informations qui vous feront gagner beaucoup d'argent et économiser une énergie et un temps précieux.**

Si vous le lisez avec attention, ce livre vous donnera les informations nécessaires pour (entre autres) :

- apprendre à prospecter efficacement ;
- étudier la faisabilité réglementaire et technique d'une opération ;
- étudier la rentabilité d'une opération de marchand de biens ;
- comprendre la fiscalité du MDB et notamment les sujets de TVA ;

- appréhender les aspects juridiques de la profession (offres d'achat, promesses de vente, responsabilité professionnelle, etc.);
- trouver le financement de votre opération;
- sélectionner des artisans et organiser un chantier;
- optimiser la commercialisation de vos biens.

J'espère que ce programme vous plaît et vous enthousiasme !

Après avoir accompagné des centaines de néo-marchands de biens, je vous assure qu'il s'agit là des bases nécessaires pour démarrer sereinement son activité. Et si vous lisez ces lignes, cela veut certainement dire que vous avez déjà acheté le bouquin, alors autant me faire confiance jusqu'au bout et donner sa chance à ce modeste ouvrage !

CHAPITRE 2

COMMENT TIRER LE MAXIMUM DE CE LIVRE ?

Avant de commencer, je vais vous expliquer comment tirer au maximum profit de ce livre et comprendre comment il est structuré.

1) Pas un roman, mais un guide

J'ai souhaité que ce livre soit un peu le *Guide du routard* du MDB. Je vais essayer de vous donner le plus d'informations possible sur les «endroits» que vous allez visiter, vous recommander les bons plans, et vous mettre en garde contre les gargotes qui risqueraient de vous filer la tourista. Si je l'ai sous-titré *L'aventure dont vous êtes le héros*, c'est en clin d'œil à la collection à succès des «Livres dont vous êtes le héros» que j'ai connus dans mon enfance durant les années 1990. Pour ceux qui n'ont pas la référence, il s'agissait de romans d'aventures dans lesquels on incarnait le personnage principal, naviguant à travers l'histoire, faisant partie prenante du récit, tout en affrontant des adversaires à coups de dés et en essayant d'amener notre personnage jusqu'au succès de son entreprise. Quand on réussissait à vaincre l'ennemi ou à résoudre les énigmes, on pouvait poursuivre l'aventure. Dans le cas contraire, il fallait retourner à l'étape précédente et parfois tout au début du livre (ce qui générait une frustration indescriptible).

L'activité de MDB me fait beaucoup penser à ce schéma d'aventures, car les épreuves que vous allez rencontrer vous permettront de passer à l'étape suivante en cas de succès, ou vous renverront à la case départ en cas d'échec. Et en la matière, c'est vous qui serez le héros de cette aventure.

Cependant, ce n'est pas un roman pour autant. Je vais certes vous raconter pas mal d'anecdotes du métier pour que vous puissiez comprendre les implications concrètes de certains conseils et mises en garde, mais il ne s'agit en aucun cas d'un ouvrage de fiction à vocation de divertissement.

C'est un guide qui a pour but de vous prévenir des diverses épreuves que vous allez devoir affronter, et qui va vous donner les meilleurs conseils concrets possibles pour réussir.

2) Du concret pour vous lancer réellement

Se renseigner, c'est bien. Mais en immobilier et dans l'entrepreneuriat en général, se lancer c'est beaucoup mieux. Pour cela, encore faut-il avoir de **solides connaissances concrètes et actionnables**.

S'il y a bien une chose qui me gonfle, ce sont les livres pseudo-éducatifs qui sont en réalité des produits d'autopromotion et qui pullulent à notre ère du *personal branding*. J'en ai notamment lu un, il y a quelque temps, alors que j'étais en recherche de solutions concrètes sur un problème personnel qui m'affectait profondément, et j'ai été plus qu'agacé de perdre mon temps avec un livre creux qui ne faisait que mettre en avant les ateliers du rédacteur. Je me suis promis que lorsque j'écrirais un livre sur l'activité de MDB, je donnerais vraiment un maximum d'informations actionnables aux personnes qui le liraient. Votre temps et votre attention sont précieux, et comme vous avez choisi de me les confier pour quelques heures, je compte bien me montrer digne de cette confiance **en vous transmettant le plus de valeur possible**.

Ainsi, ce livre renferme du contenu très concret, qui vous permettra de trouver et de réaliser votre première opération de marchand de biens. Sérieusement, avec les informations que vous allez y trouver, **vous posséderez plus de connaissances que la majorité des personnes qui débutent**. Vous en saurez certainement beaucoup plus que moi au moment où je me suis lancé.

J'ai fait de mon mieux pour permettre au plus grand nombre de suivre le rythme (donc en démarrant avec les bases), tout en allant assez loin dans la technicité des informations transmises. J'espère que tout le monde y trouvera son compte, débutants comme confirmés.

3) Comment le lire

Bien qu'il ne s'agisse pas d'un roman, je vous recommande tout de même de le lire en suivant l'ordre des chapitres, qui n'est pas là par hasard comme je vais bientôt vous l'expliquer.

Cependant, si un sujet vous intéresse particulièrement, rien ne vous empêche d'aller le lire tout de suite, car les thématiques sont souvent traitées dans des chapitres spécifiques (c'est notamment le cas de la TVA du MDB par exemple).

Je vous invite également à revenir sur tous les chapitres, et ce, plusieurs fois si possible. En effet, certains contenus risquent de ne pas vous évoquer grand-chose tant que vous ne vous serez pas confronté à la situation réelle. En revanche, lorsque vous aurez déjà rencontré le problème, les conseils qui se trouvent dans ce livre prendront une toute autre dimension. Imaginez que vous vous soyez déjà retrouvé en plein milieu d'une scène d'accident au cours de laquelle vous avez dû prodiguer les premiers soins aux victimes. Nul doute que vous serez très attentif lors de votre prochaine formation aux premiers secours...

Ce qui m'amène au prochain point : comme il renferme des informations pratiques et concrètes, vous tirerez un maximum de valeur de ce livre **si vous passez à l'action** et que vous essayez d'accomplir les missions qui vous seront confiées. L'immobilier n'est pas un domaine qui est fait pour rester théorique. Si vous vous intéressez à cette activité, ce n'est pas par hasard : vous avez déjà probablement fait des culbutes sur votre résidence principale ou réalisé des investissements locatifs, et aujourd'hui vous voulez certainement passer à la vitesse supérieure. Cela signifie aussi que vous aimez faire des visites, dénicher des biens à fort potentiel, imaginer comment les sublimer, etc. Bref, le terrain ! Donc, continuez ainsi.

CONSEIL D'EXPERT

Allez sur le terrain, mettez en pratique les enseignements qu'il contient, et ce livre vous dévoilera tout son potentiel.

4) Le cheminement opérationnel

La manière dont j'ai articulé le contenu de ce livre est issue d'un parti pris assez fort. Jusqu'à peu, je transmettais (comme beaucoup de formateurs en immobilier) les informations relatives à l'activité « par blocs » : fiscalité, travaux, urbanisme, financement, etc. Mais avec le temps, je me suis rendu compte que ce n'est pas la meilleure manière de transmettre l'information pour qu'elle soit digeste, compréhensible et immédiatement actionnable par ceux qui la reçoivent. J'ai réalisé que mes apprenants ne comprenaient pas toujours pourquoi ils devaient étudier des sujets réglementaires qu'on ne rencontre souvent qu'en fin d'opération, alors qu'ils n'avaient même pas encore déniché leur premier dossier.

En 2023, toute l'équipe de la MDB Academy et moi-même avons réalisé un énorme chantier de refonte de nos formations pour les rendre plus concrètes, pratiques et opérationnelles. Au cours de nos réflexions sur l'optimisation de transmission de contenu, nous avons réalisé que la structure habituelle de modules thématiques était inadaptée et peu efficace. Nous avons donc chamboulé ce modèle pour créer une approche plus pratique et concrète.

La méthode que je vais vous transmettre dans ce livre est basée sur ces années d'expérience et cette nouvelle approche. Vous allez donc recevoir les informations au moment où vous en aurez vraiment besoin, en suivant une **trame opérationnelle**.

C'est-à-dire que le déroulé du livre va se calquer sur celui d'une opération de marchand de biens, à partir du moment où vous déciderez de partir en prospection jusqu'au jour où vous revendrez le dernier des lots créés. Vous allez donc prendre connaissance de toutes les étapes principales d'une opération de marchand de biens, dans l'ordre chronologique dans lequel elles se présentent généralement. Ainsi, vous ne serez pas noyé sous des informations concernant la gestion des travaux alors que vous n'avez pas encore trouvé votre premier bien ; par contre, je vous donnerai précisément les informations pour passer avec brio chaque épreuve de votre aventure, au moment où vous les rencontrerez. Pour faire simple, je vous donnerai des couverts quand il y aura à manger dans votre assiette.

5) La découpe en plusieurs phases

Afin de rendre l'assimilation du contenu plus facile, j'ai découpé ce livre en plusieurs parties, qui correspondent à des phases d'une opération de marchand de biens, que j'ai délimitées de façon complètement arbitraire, mais logique.

La première phase correspond à la **préparation de l'aventure**. Avant de se lancer tête baissée, encore faut-il savoir où on veut aller, comment s'y rendre et en quelle compagnie. Cette première partie comprend peu d'informations techniques, mais elle est véritablement capitale pour un démarrage réussi, et je n'aurais pas pris la peine de l'écrire et de vous inviter à la lire si elle n'avait eu aucune importance. Franchement, on a tous mieux à faire. Donc, je vous recommande très chaleureusement de la lire avec attention et d'en appliquer les conseils. Avec le recul, je peux vous assurer qu'il y a une différence monumentale entre ceux qui prennent la peine de le faire et les autres qui choisissent de la zapper pour vite aller au contenu technique.

Ensuite, nous passerons à la **phase de prospection** qui commencera à partir du moment où vous vous mettrez en recherche d'un bien, et qui se terminera le jour où vous en aurez officiellement trouvé un, c'est-à-dire quand vous aurez signé un avant-contrat chez le notaire. Vous y apprendrez comment prospecter, tisser un réseau, réaliser efficacement une visite, comment étudier la faisabilité réglementaire et technique d'une opération, en calculer les marges et la rentabilité, comment formuler une offre d'achat qui vous protégera un maximum, et comment anticiper un rendez-vous de signature d'avant-contrat. C'est à la fin de cette phase que j'ai choisi de vous parler de la création de société et de la fiscalité du MDB.

Nous passerons ensuite à la **phase de préparation** qui se déroulera entre la signature de l'avant-contrat et le jour de l'acquisition définitive du bien par vos soins. Vous y apprendrez les bases de la consultation et de la sélection des artisans, les notions importantes d'urbanisme et les diverses autorisations à obtenir, nous parlerons de précommercialisation, mais aussi, et surtout de la recherche du financement de vos opérations. Elle s'achèvera au moment où vous deviendrez propriétaire du bien sur lequel porte l'opération.

Puis débutera la **phase opérationnelle** durant laquelle vous mettrez en place concrètement l'opération : réalisation des travaux, commercialisation et vente du bien. Nous y parlerons aussi de la responsabilité juridique du MDB vis-à-vis de ses acquéreurs et des biens qu'il commercialise. Comme ce livre s'adresse à un public plutôt néophyte, j'ai volontairement choisi de mettre le paquet sur les deux premières phases, car ce sont à mes yeux les plus importantes si on veut réellement et concrètement lancer une activité de MDB.

Ce livre n'est pas une encyclopédie ni un cours magistral, et n'a pas la prétention de répondre avec précision à toutes les interrogations relatives à l'activité de MDB. Et heureusement, sinon je ne vous raconte pas la taille du pavé... Mais ce que je peux vous garantir, c'est qu'il contient assez d'informations pour que vous puissiez vous lancer en toute sécurité. Croyez-moi.

Marchand de biens n'est pas un métier d'orfèvre, vous n'allez pas poser des fusées sur Mars ou opérer des malades à cœur ouvert. C'est un métier de feeling et d'approximation, dans lequel on ne peut jamais tout savoir d'avance et où il faut oser se jeter à l'eau sans en connaître la température exacte. J'ai accompagné de très nombreuses personnes dans le lancement de leur activité de MDB depuis 2018, et j'imagine bien qu'à ce stade votre cerveau regorge de questions en tout genre qui se bousculent dans votre tête de manière plus ou moins bien ordonnée. Faites-moi confiance, **les réponses vont venir** et la clarté va apparaître dans votre esprit au fur et à mesure de votre progression dans la lecture.

CHAPITRE 3

QUI SUIS-JE POUR VOUS RACONTER TOUT ÇA ?

Ce livre est à peine commencé, mais vous avez peut-être déjà constaté que j'ai pas mal de prétentions et que j'affiche une confiance en ma capacité à vous aider qui peut en surprendre plus d'un. Le moment est donc venu de vous expliquer (rapidement) qui je suis, pourquoi j'accompagne des personnes dans le lancement de leur activité et pourquoi j'ai écrit ce livre. Ce sera aussi pour moi l'occasion de vous faire certains aveux.

1) Comment j'en suis arrivé là

En 2013, mon grand frère m'a appelé pour me parler d'un bien à vendre, qu'il avait repéré à proximité de chez lui et sur lequel il y avait peut-être moyen de faire un bon coup. À l'époque, rien ne me prédestinait à l'immobilier, car j'avais fait des études de philosophie-économie-science politique, à l'issue desquelles j'avais très logiquement ouvert une boîte de déménagement avec 3000 € empruntés à ce même frère, et ce après avoir bien cerné mon intolérance au cadre et mon incapacité à bosser pour quelqu'un d'autre. Ne disposant que d'un capital quasi inexistant et d'aucune connaissance en immobilier, j'ai évidemment accepté de me lancer dans l'aventure ! Nous avons réalisé cette première opération d'achat-revente dans de plus ou moins bonnes conditions, en allant gratter l'argent à droite à gauche et par le biais d'un montage parfaitement alambiqué.

Après avoir constaté que cela pouvait rapporter pas mal d'argent et que ça n'avait pas l'air si compliqué, nous avons créé une société dédiée à cette activité en 2015. Franchement, à l'époque, je ne savais même pas ce que « marchand de biens » voulait dire. Nous avons donc poursuivi ainsi notre petit bonhomme de chemin, bon gré mal gré, en nous lançant sur des opérations de plus en plus complexes (d'un point de vue réglementaire et technique) et de plus en plus chères. Nous nous sommes donc formés sur le tas, c'est-à-dire à coup d'erreurs coûtant plusieurs

milliers (voire dizaine de milliers) d'euros chacune. Notre progression a également été considérablement ralentie par notre manque d'expérience. En parallèle, j'ai toujours eu une forte appétence pour la transmission de connaissances. Je l'avais expérimentée en milieu associatif, et j'ai même envisagé de devenir prof de philo ! Ayant compris que cette voie serait peu compatible avec mes aspirations de réussite financière, ma carrière dans l'Éducation nationale fut tuée dans l'œuf. Mais je n'ai jamais abandonné l'idée d'enseigner, d'une manière ou d'une autre.

Un beau jour de 2018, j'ai pris un café avec un vieil ami du collège (Joachim, que je salue au passage) qui m'a présenté Gary, un ami entrepreneur et investisseur. Je leur ai raconté que je m'ennuyais un peu et que je cherchais autre chose à faire en parallèle de mes activités immobilières (le « monotâche » ne m'ayant jamais rendu très heureux). Ils m'ont alors demandé pourquoi je ne ferais pas de la formation autour de l'activité de marchand de biens. Je leur ai rétorqué que je ne me sentais pas légitime pour former qui que ce soit, vu mon expérience. Ils ont alors tenté de me rassurer en m'expliquant que j'avais largement plus d'expérience que la plupart des formateurs en immobilier, et qu'au regard des opérations que nous réalisions avec mon frère, j'avais toute légitimité à expliquer aux autres « comment s'y prendre ».

J'ai donc pris le temps de la réflexion : quarante-huit heures pendant lesquelles je me suis dit que si j'avais ramé pour me lancer, d'autres devaient forcément ramer aussi, et qu'il y avait donc logiquement une demande pour des formations de qualité autour de l'activité de marchand de biens. À l'époque, il n'y avait pas grand-chose de structuré autour de ce sujet qui n'était pas à la mode comme il peut l'être aujourd'hui. Bref, n'y connaissant rien au business en ligne, j'ai passé six mois à constituer deux formations, à monter un site Web (absolument immonde) et j'ai commencé à les proposer à la vente. Je me disais alors que si ce *side business* me rapportait 3 000 € par mois, je serais content. Le public a tout de suite répondu présent et les retours de mes premiers apprenants ont été très positifs et encourageants.

Par la suite, j'ai pu structurer un véritable organisme de formation certifié, et recruter une équipe de choc avec laquelle nous nous sommes forgé la réputation d'organisme de formation *leader* sur notre thématique.

Et comme j'ai toujours besoin d'un nouveau défi, je me suis dit que ce serait intéressant d'écrire un livre sur le sujet. Déjà pour voir si j'étais capable de produire quelque chose d'instructif et de distrayant à la fois,

et ensuite pour répondre à une demande très insistante du public. Voilà comment j'en suis arrivé là.

Le moment est aussi venu de vous faire une confession.

2) Je ne suis pas le meilleur des MDB

Mon expérience n'est pas énorme. Ça ne fait pas trente ans que je pratique cette activité et je n'ai pas fait des opérations engageant de nombreux millions d'euros ou d'une complexité phénoménale. Il y a beaucoup de MDB qui ont davantage d'expérience que moi dans l'activité et qui réalisent des opérations plus importantes. Je rencontre même régulièrement (et avec une certaine satisfaction d'ailleurs) des apprenants qui réalisent des opérations plus complexes et plus chères que celles que j'ai pu réaliser. J'avoue donc que je suis très loin d'être le meilleur ou le plus expérimenté des MDB.

En revanche, j'ai vraiment démarré du bas de l'échelle, sans connaissances et avec un capital très modeste. J'ai fait de nombreuses erreurs qui m'ont coûté des dizaines de milliers d'euros, j'ai connu d'incalculables nuits sans sommeil et des pertes de temps incommensurables. Fort de ces expériences, j'ai vraiment eu à cœur de créer des programmes de formation qui donneraient un **maximum de contenu** aux participants et leur permettraient de **réussir au mieux, tout en se protégeant autant que possible**.

Permettre aux autres de comprendre rapidement et facilement des concepts qui leur paraissaient jusqu'alors obscurs me procure une grande joie et beaucoup de satisfaction. J'ai donc investi énormément de temps à décomposer les informations que vous allez découvrir, pour les rendre aussi accessibles que faire se peut. Je sais ce qu'il en est de démarrer de zéro et de regarder la montagne en se demandant comment diable va-t-on faire pour la gravir. J'ai donc aussi pris la peine de baliser le chemin et de dessiner une carte, parce que je tiens sincèrement à ce que vous réussissiez votre ascension.

Je ne suis donc peut-être pas le meilleur pilote du circuit, mais je pense faire partie des meilleurs profs de conduite du pays. Je vous garantis que si vous avez vraiment l'intention d'apprendre à rouler dans l'univers de l'immobilier, vous êtes entre de bonnes mains.

3) Pourquoi je fais ça ?

On me demande souvent pourquoi je transmets des informations qui vont permettre à de futurs concurrents d'exister. Je ne partage pas la vision du monde selon laquelle, s'il y a d'autres MDB qui se lancent, alors je vais forcément gagner moins. Je suis convaincu que **nous vivons dans un grand pays qui offre à beaucoup de personnes l'opportunité de réussir**. Je sais aussi que je ne retirerais aucun bénéfice à voir un aspirant MDB se planter lamentablement, car il n'aurait pas eu accès aux bonnes informations.

Et en plus, je ne vais pas jouer les mère Teresa : la MDB Academy est une entreprise comme une autre, qui a clairement un but lucratif. Au-delà des bénéfices financiers qu'elle génère, c'est une aventure qui me challenge énormément depuis sa création et me pousse à apprendre et à devenir meilleur dans tout ce que je fais. J'étais loin d'imaginer jusqu'où cette entreprise allait me mener lorsque je l'ai créée, alors je continue de pousser à fond l'expérience, histoire de voir ce qui m'attend derrière le prochain virage...

Enfin, je suis animé par un profond désir de transmission et une authentique volonté d'aider les autres à réussir. Aujourd'hui, je peux considérer que ma réussite matérielle est assurée, et honnêtement, vu mes besoins assez modestes, la simple idée d'amasser encore plus d'argent ne suffirait pas à me mettre en mouvement. En revanche, le fait d'avoir un impact positif sur les autres constitue une énorme motivation à me lever le matin, et ce que je fais dans le cadre de mon activité de formation me permet de toucher des milliers de personnes à la fois, et de changer des vies.

Assez parlé de moi, le moment est venu de se préparer pour la grande aventure ! Mais avant de démarrer, je voudrais vous transmettre un petit message d'avertissement qu'il faudra garder en tête tant que vous pratiquerez cette activité.

CHAPITRE 4

LA BONNE RÉPONSE UNIVERSELLE

À ce stade, vous avez très probablement un grand nombre de questions sur l'activité, la bonne manière de s'y prendre, les erreurs à éviter, etc. Le problème, quand on se présente comme sachant, c'est que les personnes qui vous écoutent ont des attentes très élevées à votre égard, et vous demandent des réponses précises à des questions qui sont parfois loin d'être évidentes à traiter. En voici quelques exemples :

- Pour une activité de MDB, est-ce qu'il vaut mieux une SAS ou une SARL ?
- Est-il préférable de faire une rénovation intégrale ou de vendre en plateau ?
- Quel montant d'opération est-il sage de viser pour une première opération ?
- Par quel type d'opération vaut-il mieux commencer ?
- Etc.

Si je comprends la pertinence de ces questions et l'espoir de recevoir des réponses claires, le moment est venu de vous décevoir : dans de très nombreux cas, **il n'existe pas de réponse unique qui soit universellement applicable à toutes les personnes et toutes les situations**. En effet, très souvent, les réponses seront conditionnées par de nombreux facteurs : vos critères personnels, le secteur géographique dans lequel vous opérez, les catégories socioprofessionnelles auxquelles vous vous adressez, etc. Malgré ma bonne volonté de vous apporter les réponses les plus satisfaisantes possibles, je ne pourrai malheureusement pas vous en offrir une qui serait universellement applicable à la plupart des questions que vous vous poserez.

Cependant, je pourrai vous aider à prendre conscience des divers facteurs que vous devrez considérer pour prendre une décision éclairée, à envisager toutes les contraintes qui pèseront sur vous, et à anticiper toutes les conséquences des choix que vous ferez, afin que vous puissiez poser l'équation qui vous donnera le résultat le plus optimisé possible en fonction de vos propres critères de succès.

La première partie de ce livre va énormément vous aider à visualiser l'ensemble des facteurs nécessaires aux prises de décisions éclairées, ainsi je vous invite à la parcourir avec la plus grande attention.

Et maintenant que ce point a été éclairci, que l'aventure commence !

CHAPITRE 5

DÉROULÉ DE L'AVENTURE

Rien ne vaut un bon vieux schéma !

Vous trouverez ci-dessous une frise chronologique de l'aventure que nous allons traverser ensemble.

PRÉSENTATION DE L'AVENTURE	PHASE DE PROSPECTION	PHASE DE PRÉPARATION	PHASE OPÉRATIONNELLE
Prises de conscience importantes	Déterminer son secteur	Consultation des artisans et concessionnaires	Réalisation des travaux
Le rôle du MDB	Prospecter efficacement	Les autorisations d'urbanisme	Suivi de chantier
Les contraintes du MDB	Savoir visiter un bien comme un MDB	La relation avec les mairies	Anticipation et résolution des problèmes
Poser les bases de sa future activité	Étude de faisabilité réglementaire et technique	La pré-commercialisation	Conseils de commercialisation
Déterminer sa vision	Calculs de rentabilité	Trouver le financement de son opération	Le processus de revente
Se fixer des objectifs	Formuler une offre d'achat comme un pro	Le RDV d'achat	La responsabilité juridique du MDB
Savoir s'entourer	Signature d'un compromis : points de vigilance		

Figure 1

Ah, au fait, si vous vous demandez comment diable prononcer mon nom de famille, c'est « bouxbaom » et ça veut dire buis en allemand...

L'AVENTURE
DONT VOUS ÊTES
LE HÉROS



CHAPITRE 1

PRÉSENTATION DE L'AVENTURE

1) Marchand de biens : présentation rapide

Qu'est-ce qu'un marchand de biens ?

Pas question de meubler ici, nous avons tous mieux à faire. Si vous lisez ce livre, il est probable que vous ayez une bonne idée de ce qu'est un marchand de biens (j'utiliserai souvent le sigle MDB par la suite). Mais pour être sûr qu'on parle bien de la même chose et pour mettre tout le monde d'accord, je vais faire un bref rappel, dont les termes vont avoir leur importance (notamment d'un point de vue stratégique et fiscal) pour la suite.

Un marchand de biens est un **commerçant de l'immobilier**. Il achète et revend des biens immobiliers pour dégager (de préférence) un bénéfice entre l'achat et la revente. Contrairement à un *investisseur immobilier* qui va acheter des biens pour les conserver dans la durée et les mettre en location, le marchand de biens va chercher à **détenir les biens immobiliers qu'il achète le moins longtemps possible**.

Les opérations de marchand de biens les plus courantes

La majorité des marchands de biens (et notamment les débutants) vont se tourner vers l'immobilier d'habitation. Mais ce n'est absolument pas une obligation. Vous pouvez tout à fait réaliser des opérations d'achat-revente dans l'immobilier industriel ou artisanal. Cela dit, pour débiter, ce ne sont pas les secteurs les plus faciles à pénétrer et j'avoue manquer d'expertise pour vous accompagner sur ces sujets. Les opérations dont nous allons parler dans ce livre se cantonneront donc à l'immobilier d'habitation.

Disons-le clairement, les particuliers craignent les travaux et les complexités juridiques et administratives liées à l'immobilier en général. Plus le temps passe, plus cette tendance se confirme et se renforce.

En même temps, on aurait du mal à leur en vouloir : difficultés pour trouver des artisans, suivis de chantier chronophages, hausse des coûts des matériaux, incertitudes quant aux autorisations d'urbanisme, changements fréquents en matière de normes applicables... Il faut bien l'avouer : de nos jours, se lancer dans un projet immobilier a de quoi en décourager plus d'un.

C'est dans ce contexte que le marchand de biens intervient.

La rénovation

Opération la plus « simple », un projet de rénovation consiste à acheter un bien dégradé et à le rénover pour le proposer au public le plus large possible. En la matière, plus c'est pourri et mieux c'est ! C'est-à-dire que plus le bien sera en mauvais état, moins il trouvera preneur auprès d'une clientèle non avertie. Il sera donc plus compliqué à vendre et permettra aux professionnels d'en négocier le prix dans de meilleures conditions. Autant vous annoncer la couleur directement : **une opération de rénovation simple est très rarement rentable.**

En effet, le coût de la rénovation est tellement important de nos jours que pour rendre ce genre d'opération rentable, il faudrait souvent acheter à un prix qui ferait tomber à la renverse de nombreux vendeurs. C'est notamment vrai dans les secteurs où le prix du mètre carré ne dépasse pas les 5 000 € ou 6 000 €, c'est-à-dire la majorité des marchés immobiliers français.

Le réagencement

La majorité des particuliers manquent de capacité de projection, d'une imagination suffisante pour se représenter ce qu'il est possible de faire dans un bien, couplée à des connaissances techniques et réglementaires qui leur permettraient de concevoir ce qu'ils pourraient faire d'un bien mal agencé. Ce type d'opération consiste donc à trouver un bien « mal fichu » et à le réagencer. En gros, vous allez mâcher le travail de vos futurs acquéreurs.

Pour cela, vous allez devoir être capable de **développer une capacité de projection et de visualisation** qui manque si cruellement à vos futurs clients, afin de mettre en place un projet de réagencement qui rendra sexy ce vieux taudis dont personne ne voulait avant vous.

Ce type d'opération nécessitera bien sûr de réaliser des travaux, et plus ceux-ci seront importants et complexes, plus la marge à la clef pourra

s'avérer intéressante. Le réagencement n'ira cependant pas forcément jusqu'à la rénovation intégrale, car, en tant que marchand de biens, il sera souvent souhaitable de revendre «en plateau» dans la mesure du possible (nous reviendrons sur cette notion plus loin dans ce livre).

La division de bâti

Comme son nom l'indique, la division de bâti consiste à acheter un bien déjà bâti et à le subdiviser en plusieurs unités d'habitation. Cette catégorie est assez large, car elle regroupe en son sein : la division d'appartement, de maison, ou d'immeuble (transformation de monopropriété en copropriété). L'objet de ce genre d'opération est de **jouer les grossistes de l'immobilier** : vous achetez du mètre carré à un prix intéressant, car vous l'achetez en quantité, et vous le revendez au détail.

C'est notamment le cas dans le cadre d'un achat d'immeuble «en bloc» et d'une revente appartement par appartement, mais c'est également vrai pour l'achat d'une très grande maison dont les mètres carrés au-delà de 150 sont en général faiblement valorisés. Cette catégorie est déjà réservée à un public plus initié, car elle va nécessiter un grand nombre de compétences réglementaires (règlement d'urbanisme et droit privé), techniques (gestion de concessionnaires, réalisation de travaux de division) et commerciales.

Le changement de destination

La destination est une notion d'urbanisme qui définit ce pour quoi un bâtiment a été édifié. Il existe cinq grandes catégories de destination :

- exploitation agricole et forestière ;
- commerce et activités de service ;
- équipements d'intérêt collectif et services publics ;
- autres activités des secteurs secondaires et tertiaires (industrie, entrepôts) ;
- et enfin, habitation.

Une opération de changement de destination consistera donc à acheter un bien et à en changer la destination. Pour quoi faire ? Tout simplement parce que le prix du mètre carré de surface bâtie pour une destination donnée peut souvent être inférieur à un bâtiment à usage d'habitation. Par exemple : l'achat d'une grange à destination agricole que l'on transformera en habitation.

Mais attention, si cela peut paraître simple sur le papier et s'avérer rentable, il y a là aussi un **fossé entre ce qui paraît faisable et rentable**,

et ce qui l'est réellement, notamment à cause de la faisabilité réglementaire et des complexités techniques de mise en œuvre. Il s'agit là d'une opération de marchand classique et très rentable, mais il convient de s'y prendre avec une grande précaution pour ne pas s'empêtrer dans une situation désagréable.

La division de terrain

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, et jusqu'aux années 2000, le développement urbain en France s'est beaucoup basé sur l'étalement des communes et autour du modèle de la maison individuelle en périphérie des centres-villes. Les règlements d'urbanisme d'alors (POS = plan d'occupation des sols) imposaient des surfaces minimales de terrain importantes pour avoir le droit de construire une maison. D'où l'abondance de maisons des années 1960 et 1970 construites sur des terrains de plus de 1 500 m².

Dans les années 2000, le législateur a pris conscience des effets désastreux de ce modèle : consommation de zones agricoles fertiles, destruction de zones humides vitales à la préservation de la biodiversité et coûts exorbitants pour la collectivité (car étalement signifie plus de routes, de réseaux et de services à amener dans ces zones fraîchement urbanisées). La décision a donc été prise de **favoriser la densification plutôt que l'étalement**. C'était entre autres l'esprit de la loi ALUR qui devait permettre la libération de grosses réserves foncières dans les zones déjà urbanisées. Bien que cet objectif se soit confronté à des notions de droit privé qui ont quelque peu contrecarré les plans du législateur, cette décision a quand même eu pour effet d'ouvrir la porte à de très nombreuses divisions de terrain. En effet, beaucoup de propriétaires de maisons ont vu leur « jardin » se transformer en terrain constructible valant des centaines de milliers d'euros. Évidemment, les marchands de biens se sont également jetés sur cette aubaine.

Aujourd'hui encore, il s'agit d'opérations de marchand de biens classiques consistant à trouver : soit une maison construite sur un grand terrain possédant une réserve foncière constructible et divisible (les deux termes ne voulant pas dire la même chose comme nous l'apprendrons plus tard) et créer un ou plusieurs terrains à bâtir, soit simplement un grand terrain pour en faire plusieurs terrains à bâtir (TAB pour la suite du livre), en créant un lotissement. Le deuxième cas de figure relève plus du rôle du lotisseur, mais reste dans le champ d'action du marchand de biens.

CONSEIL D'EXPERT

Compte tenu de leur complexité commerciale et technique, les opérations de lotissement générant de nombreux terrains à bâtir sont déconseillées pour vos premiers pas.

Entre les années 2018 et 2021, la demande en TAB a littéralement explosé et les prix se sont envolés partout en France, propulsant des communes jusqu'alors considérées comme des « trous » au rang de localités prisées des néorurbains en quête d'un bout d'extérieur pour y faire griller des saucisses lorsqu'arrivent les beaux jours.

Cette hausse a été stoppée net par la flambée des coûts des matières premières à partir de la fin 2021 et la hausse des taux d'intérêt amorcée alors. L'entrée en vigueur de la RE2020 (en 2022, pile dans le timing comme son nom l'indique) a encore compliqué l'obtention des permis de construire et a participé de l'augmentation des coûts de construction, laissant sur le carreau un certain nombre de constructeurs de maisons individuelles (dont l'historique Maisons Phénix, entreprise dans laquelle votre humble serviteur a jadis travaillé en tant que commercial).

À l'heure où j'écris ces lignes, les terrains à bâtir se vendent péniblement. J'en ai moi-même eu en stock pendant un moment et tous les MDB à qui j'en parle me disent connaître les mêmes difficultés. Cependant, je suis persuadé qu'il ne s'agit que d'un « trou d'air » et que les TAB repartiront à la hausse dans les années à venir. Le rêve de la maison individuelle reste en effet fermement ancré dans les mentalités françaises comme l'aboutissement ultime du parcours résidentiel. Cette aspiration continue de nourrir la demande en terrains à bâtir, lesquels tendent à se raréfier de plus en plus.

La construction

Ce genre d'opérations consiste tout simplement à créer du logement neuf *ex nihilo* ou à partir d'anciens bâtiments qu'on aura démolis. Il faudra ici être particulièrement vigilant, car c'est un métier à part entière qui nécessite de solides connaissances techniques, une bonne anticipation de la fiscalité ainsi qu'une excellente planification de trésorerie. Aujourd'hui, cette profession est en difficulté pour les mêmes raisons que celles qui ont contribué au désamour des terrains à bâtir, et cette

situation risque de ne pas s'améliorer, notamment à cause de la loi ZAN dont nous reparlerons plus tard.

CONSEIL D'EXPERT

Attention, un marchand de biens n'a pas vocation à faire du neuf ni à voler son biscuit au promoteur. Cependant, un MDB peut occasionnellement réaliser des opérations de petite promotion, par exemple en construisant des maisons sur des TAB qu'il aura détachés.

Activité sexy ou profession décriée ?

Ces dernières années, l'activité de marchand de biens a eu la cote ! Honnêtement, lorsque j'ai lancé mes programmes en ligne en 2018, j'étais persuadé qu'il y aurait une demande, mais j'avoue avoir été très étonné par l'ampleur de l'engouement pour cette activité, qui fascine clairement. Elle est souvent considérée comme un aboutissement logique des investisseurs immobiliers, qui comprennent à un moment donné qu'en devenant MDB, ils peuvent récupérer en une année le cash qu'ils auraient fait en dix ans de locatif.

Je ne critique pas l'investissement de long terme, bien au contraire. Je pense juste que ce sont des **stratégies complémentaires** qu'il convient de développer en parallèle. Mais **si votre objectif est réellement de vous générer des revenus, mieux vaut privilégier l'activité de MDB** (la promesse du « devenir rentier immobilier en six mois sans bouger de mon canapé » vendue par certains étant, on l'espère, définitivement démasquée comme la supercherie qu'elle a toujours été).

Alors oui, c'est sexy parce que les opérations font un peu rêver et que certaines marges peuvent faire tourner la tête. Il est en effet possible de gagner plusieurs dizaines, voire centaines de milliers d'euros sur une seule opération, même pour des personnes relativement novices (j'en veux pour preuve les témoignages complètement bluffants de certains de mes apprenants et qui me laissent même parfois un peu envieux).

Les opérations qu'on réalise dans cette activité peuvent être assez alléchantes et présentent une envergure d'une autre trempe que de mettre un T2 en location à Reims pour préparer sa retraite. Diviser

des immeubles, visiter de vieilles bâtisses abandonnées ou encore des entrepôts tombés en désuétude, voilà qui est déjà plus excitant ! D'autant que notre activité permet de fréquenter de manière régulière des personnes intéressantes aux expériences et récits de vie très variés. Bref, c'est vraiment passionnant !

Cependant, elle est décriée par beaucoup, autant qu'elle est recherchée par d'autres. En effet, MDB a souvent été (et est encore pour certains) synonyme de margoulin, semi-escroc, individu sans conscience professionnelle qui profite de la crédulité de certains pour planter les banques et occasionnellement arnaquer des grands-mères mal informées.

Il faut dire que cette réputation n'est pas volée vu les anecdotes qu'on entend des années 1980, 1990 (revente de compromis à tour de bras, ou encore achat-revente en cascade et « à crédit » grâce à des chèques en bois). Aujourd'hui encore, certains travaillent dur à nous faire une réputation pourrie : mensonges à répétition, travaux exécutés en dépit du bon sens et des règles d'urbanisme, dégradation du patrimoine bâti, attitude hautaine vis-à-vis de nombreux partenaires professionnels, etc.

Lorsque j'ai créé mes formations, je voulais apporter ma petite pierre à l'amélioration de l'image du MDB et à la professionnalisation de l'activité. Depuis, d'autres acteurs se sont joints à cette dynamique et j'ai bon espoir que d'ici quelques années cette image aura commencé à changer. Il appartient d'ailleurs à chacun d'entre nous (et d'entre vous) de participer à ce changement : chaque interaction, chaque action que vous entreprenez dans l'immobilier en tant que marchand a une influence non seulement sur votre propre réputation, mais également sur l'intégralité de la profession. Ainsi, je vous le demande formellement : de grâce, si vous avez l'intention de lancer une activité de MDB, **faites-le de manière sérieuse, avec intégrité professionnelle et une intention sincère de créer de la valeur pour le marché immobilier français.**

Les faibles barrières à l'entrée et les conséquences logiques

Imaginez un bar de nuit sur le Vieux-Port de Marseille garni de machines à sous, ouvert à toute heure et sans videur à l'entrée. N'importe qui peut entrer et venir tenter sa chance et y « passer un bon moment ». Prenez cinq secondes pour visualiser l'ambiance, les effluves de pastis et les relents de tabac froid. Pour sûr, un endroit pareil risque de ne pas attirer que le meilleur de l'élite socioculturelle française.

Eh bien, l'activité de marchand de biens est un peu à l'activité immobilière ce que notre bar fictif est au monde de la nuit : ouvert à tous et à toute heure. On ne peut donc pas être surpris que cela draine des personnalités douteuses et qu'on y assiste régulièrement à des esclandres. On a tendance à décrier la profession d'agent immobilier, à déplorer le faible niveau de compétences de ses protagonistes et à leur taper dessus à souhait, mais eux au moins ont besoin de la carte T pour pouvoir exercer leur métier (bon, ça, c'est la théorie, même si on sait qu'en réalité beaucoup arrivent à se faire passer pour des agents immobiliers grâce à la carte de leur patron ou d'un réseau dont ils deviennent mandataires).

Pour devenir marchand de biens, vous avez besoin d'une carte d'identité et c'est à peu près tout. Il s'agit d'une profession non réglementée qui n'a pas de cadre juridique clair. C'est juste un statut aux yeux du RCS (Registre du commerce et des sociétés). Demain, il vous suffit de produire un casier judiciaire vierge, de créer une société, de l'immatriculer et... TADAM! Vous voilà marchand de biens.

Il est surprenant, voire révoltant, de constater qu'une profession qui agit sur des projets d'une envergure aussi importante, façonne en partie le paysage immobilier français et participe à la production de logements soit soumise à aussi peu de barrières à l'entrée.

Rien, *nada*.

Attention, cela ne veut pas dire que vous pouvez réussir sans aucune connaissance. Il vous faudra en accumuler un certain nombre si vous voulez devenir un vrai professionnel.

Mais n'importe qui peut quand même se lever un beau matin, décider qu'il va devenir marchand de biens et commencer joyeusement à détruire la réputation de la profession par son incompétence et son amateurisme. C'est assez fou quand on y pense, mais c'est la situation actuelle.

CONSEIL D'EXPERT

Même si aucune connaissance n'est officiellement requise à ce jour pour devenir marchand de biens, il est vivement recommandé d'acquérir un set de compétences minimal avant de se lancer.

Créateur de valeur

Il existe un vide qui n'est rempli par personne. Un *no man's land* immobilier dans lequel peu de personnes veulent s'installer.

À gauche, nous avons les biens classiques : les appartements, maisons, immeubles destinés à la résidence principale ou à de l'investissement locatif. Ces biens vont trouver preneurs auprès d'une clientèle lambda d'acquéreurs, qui vont réussir à se positionner et à rénover ces biens en y laissant plus ou moins de plumes ou d'années d'espérance de vie.

À droite, nous avons les projets d'envergure qui vont intéresser les acteurs de poids : les promoteurs et lotisseurs, qui vont avoir vocation à créer du logement *ex nihilo* ou en démolissant du vieux pour faire du neuf. Ils sont intéressés par les projets qui comportent de nombreuses unités d'habitation et ne se projettent en général que sur de grands ensembles immobiliers.

Et au milieu, nous avons les biens qui n'intéressent aucune de ces deux catégories : les très grandes maisons individuelles, les ensembles composés d'unités d'habitation et d'anciennes dépendances agricoles, les immeubles délabrés, les petits ensembles d'entrepôts, les anciennes usines, etc. C'est dans ce vide que le marchand de biens s'insère et vient créer de la valeur pour le marché. Sa mission consiste souvent à réaliser des projets qui sont trop gros pour l'acquéreur moyen (résidence principale ou locatif), mais beaucoup trop petits pour les promoteurs et lotisseurs institutionnels.

Nous avons donc un rôle de **rénovateurs du parc immobilier français**.

Nous ne faisons pas du neuf au détriment des zones agricoles, mais transformons plutôt l'ancien pour lui donner une seconde vie.

Nous participons à la **création de logements** et à l'amélioration du parc immobilier français.

Nous réalisons les projets de rénovation qui n'intéressent personne ou font peur au plus grand nombre.

Nous prenons en main des ensembles créés à d'autres époques et à des fins obsolètes, pour les remettre au goût du jour et leur permettre de traverser les âges.

Nous sommes des créateurs de valeur, et c'est ainsi que vous devez vous percevoir si vous décidez de vous joindre à cette profession.

Dans la vie économique d'une société, un acteur qui aspire à une forte rémunération doit aussi se demander quelle valeur il va pouvoir apporter, qui lui permettra de prétendre à ce haut niveau de revenus.

Quelle valeur allez-vous créer ? Dans quel sous-domaine de l'immobilier ?

Il en existe des dizaines, qui sont autant d'opportunités de laisser s'exprimer vos compétences, votre passion et vos envies. Il vous suffit de choisir et d'acquérir les compétences nécessaires pour les transformer en une réalité. La valeur que vous allez créer passera souvent par la réalisation de projets aux complexités multiples, nécessitant un assemblage de connaissances transversales qui est assez propre au MDB (commerciales, réglementaires, fiscales, techniques) et **que peu d'autres acteurs de l'immobilier arrivent à faire coexister.**

CONSEIL D'EXPERT

Plus vous réussirez à créer de valeur pour vos acquéreurs et plus le marché vous récompensera.

La valeur que vous apporterez passera non seulement par l'amélioration des biens, mais aussi par la résolution de problèmes auxquels personne n'a envie de s'atteler...

Solutionneur de problèmes

Les plaies mal traitées ont tendance à s'infecter et plus on attend, plus les conséquences deviennent désastreuses et parfois irréversibles pour le patient. Il en va de même dans de nombreux biens immobiliers qui ont cette fâcheuse tendance à générer des problèmes divers et tenaces. Voisinage et successions sont autant d'occasions de générer des conflits. Ajoutez-y une pincée d'ego, un soupçon d'enjeux financiers, un peu de jalousie fraternelle et une incapacité générale à communiquer de manière apaisée, et vous obtenez des situations insolubles pour la plupart des gens, ou qui rendent en tout cas de nombreux biens immobiliers impropres à la vente à l'acquéreur lambda.

Vous allez en rencontrer beaucoup de ce genre : des voisins incapables de s'entendre sur la couleur du crottin et qui n'arrivent pas à régler des problèmes simples, des héritiers qui se déchirent pour quelques milliers d'euros et dont l'immeuble va être frappé d'un arrêté de péril, etc. À partir de maintenant, vous devez commencer à regarder ce genre de situations comme des opportunités de créer de la valeur et donc de générer des profits.

En effet, vous arrivez avec une position privilégiée : dépassionnée, objective et pleine de bonne volonté. Vous n'êtes ni impliqué dans la guéguerre entre voisins ni soupçonné d'avoir spolié votre petit frère de son héritage. En plus, vous posséderez les connaissances techniques et réglementaires pour trouver des solutions à des situations problématiques, ce qui vous positionnera de manière très favorable pour négocier le prix du bien. Cela vous permettra également de faire accepter des conditions suspensives qui vous protégeront d'un point de vue financier et juridique.

Par exemple : une de nos premières opérations fut une rénovation de maison de ville. Lorsque nous sommes venus la visiter, nous avons immédiatement été accueillis par la litière du chat positionnée stratégiquement à côté de la porte d'entrée, nous gratifiant d'effluves à vous faire regretter de vous être levé le matin. Des bergers allemands agrémentaient également le logis, n'enlevant rien à l'atmosphère olfactive déjà saisissante ! Lorsque nous sommes sortis dans la cour/jardin, l'agent immobilier nous a donné des casques de chantier, démarche plutôt inhabituelle... En effet, un immense mur mitoyen était en train de tomber en charpie faute d'entretien. En cause, un conflit de voisinage opposant le vendeur à son voisin et rendant difficile la réfection du mur. Le conflit remontait à des dizaines d'années et impliquait même les parents du vendeur (pourtant pas jeune) et de son voisin. Autant vous dire que l'ambiance n'était pas au beau fixe et qu'ils étaient bien incapables de se mettre d'accord. Je vous laisse imaginer la bonne impression que cela faisait sur les particuliers qui venaient visiter la maison, le casque de chantier vissé sur la tête... Seulement, pour nous, cette situation ne paraissait pas si compliquée : il suffisait d'obtenir l'accord du voisin pour la réfection du mur, le retaper, merci et au revoir.

Bien que le vendeur nous eût avertis que le voisin était un «con fini», nous avons pris rendez-vous avec celui-ci pour négocier une réparation du mur. Malgré le fait qu'il n'était pas en effet des plus agréables, nous

sommes arrivés en un seul rendez-vous à tomber d'accord et à obtenir un écrit de sa part. Je précise que nous avons mis l'obtention de cet accord en condition suspensive de la réitération dans la promesse de vente. Je reviendrai sur la définition de ces termes pour les lecteurs qui ne sont pas familiers avec ceux-ci, mais cela veut simplement dire que tant que nous n'obtenions pas l'accord du voisin, nous n'étions pas tenus d'acheter. En somme, nous étions protégés en cas d'échec des négociations.

Ce conflit nous a permis de négocier de manière assez substantielle le prix de vente, puisque personne d'autre ne voulait l'acheter. Voilà un simple exemple de valeur que vous pouvez créer en résolvant des problèmes auxquels personne d'autre ne veut s'atteler.

CONSEIL D'EXPERT

Il faudra fouiner, chercher ce genre de biens et ne pas craindre de se positionner. Vous n'y arriverez pas toujours, mais votre position de neutralité émotionnelle vous permettra souvent de défaire des nœuds auxquels personne ne voulait s'attaquer, et il ne faut pas hésiter à vous faire rémunérer grassement pour cela.

POINTS IMPORTANTS

- Un marchand de biens est un commerçant de l'immobilier.
- Il achète des biens et les revend pour dégager un bénéfice.
- Un MDB doit créer de la valeur par son intervention pour prétendre à une rémunération.
- Un MDB est un solutionneur de problèmes.
- Il est nécessaire de maîtriser des connaissances transversales pour réaliser des opérations de MDB.



Chapitre 5

La responsabilité post-vente 371

- 1) Exclusion de certaines garanties 371
- 2) La garantie des vices cachés 372
- 3) La RC Pro..... 373
- 4) Le pot de fer contre le pot de terre 374

ÉPILOGUE 377

- 1) Est-ce que l'aventure vous a plu ? 379
- 2) Ultimes rappels et conseils 380
- 3) Un métier d'avenir 386
- 4) Retrouvez la maîtrise de votre temps 393
- 5) Tout le monde peut-il réussir ? 395
- 6) Pas de médaille en chocolat 397
- 7) Ne laissez personne vous dire que c'est impossible 399
- 8) Changez votre destin économique 401
- 9) L'essentiel est de passer à l'action..... 402
- 10) Le secret de la réussite 405

Remerciements 409