

7 étapes pour réussir sa première opération de marchand de biens

Le guide pratique pour démarrer sans risque et avec méthode.

Formation Marchand de Biens | www.kevinmars.fr

Sommaire

1. Comprendre le rôle du marchand de biens
2. Définir sa stratégie d'investissement
3. Créer une structure juridique adaptée
4. Détecter une bonne affaire
5. Financer son projet intelligemment
6. Gérer les travaux et la revente
7. Optimiser sa fiscalité

✓ Étape 1 : Comprendre le rôle du marchand de biens

Le marchand de biens est un professionnel qui achète des biens immobiliers dans le but de les revendre rapidement avec une plus-value. Il peut :

- Rénover un bien pour en augmenter la valeur
- Diviser un grand terrain ou un immeuble en plusieurs lots
- Transformer un local commercial en logement
- Revendre en l'état, après une bonne négociation à l'achat

Contrairement à un investisseur locatif, le marchand de biens ne cherche pas à générer des loyers mais à réaliser des opérations de revente.


👉 Ce que ça implique :

- Avoir une excellente connaissance du marché local
 - Maîtriser les aspects juridiques, fiscaux et techniques
 - Être capable de gérer un projet du début à la fin (achats, travaux, vente)
-

Étape 2 : Définir sa stratégie d'investissement

Avant de te lancer, tu dois choisir le type d'opération adapté à ton profil et à ton budget :

- Achat-revente simple : idéal pour un débutant
- Division de lots (ex : découpage d'un grand appartement)
- Changement de destination : convertir un bureau en logement
- Rénovation lourde : attention, plus risqué mais plus rentable

 **Conseil** : Commence avec un projet simple et maîtrisable, quitte à monter en puissance ensuite.

 **Piège à éviter** : vouloir se lancer sans plan précis ou vouloir tout faire seul.


Étape 3 : Créer une structure juridique adaptée

Exercer comme marchand de biens nécessite une structure juridique. Le plus souvent :

- SAS ou SARL avec code APE 6810Z (commerce de biens immobiliers propres)

 **À prévoir également** :

- Ouvrir un compte bancaire professionnel
- Souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle (RC Pro)
- Utiliser un compte dédié à l'activité pour une comptabilité claire

 **Astuce** : Si tu prévois de faire plusieurs opérations, réfléchis dès maintenant à créer une holding pour optimiser ta fiscalité.


Étape 4 : Détecter une bonne affaire

Un bon marchand de biens sait flairer les opportunités. Les critères à analyser :

- Prix d'achat bien en dessous du marché
- Potentiel de revalorisation : via des travaux ou une division
- Zone géographique dynamique et à forte demande

 **Où chercher ?**

- Agences immobilières
- Notaires
- Ventes aux enchères
- Off-market (propriétaires, successions, réseaux privés)

 **Piège à éviter** : se précipiter et surpayer un bien mal analysé.


Étape 5 : Financer son projet intelligemment

Les banques sont parfois frileuses pour financer un premier projet marchand de biens. Voici d'autres pistes :

- Apport personnel + crédit court terme (crédit travaux ou crédit relais)
- Crédit vendeur (le vendeur te laisse une facilité de paiement)
- Prêt familial ou ami proche
- Partenariat avec un investisseur (tu gères, il finance)

Ce qu'attendent les financeurs :

- Une bonne marge projetée
- Un plan solide, structuré et réaliste
- Un budget travaux clair et détaillé

 **Astuce :** toujours préparer un dossier avec étude de marché, plan de revente et plan financier.


– Étape 6 : Gérer les travaux et la revente

Une fois le bien acheté, place à la mise en valeur. Ton rôle :

- Choisir des artisans fiables et disponibles
- Respecter le planning et le budget
- Ne rien négliger dans les finitions (elles influencent la vente)

Pour la revente :

- Mise en valeur (home staging, ménage, photos professionnelles)
- Estimation du bon prix (ni trop haut, ni trop bas)
- Mise en vente rapide pour limiter les charges

 **Piège à éviter :** les retards de chantier, les surcoûts imprévus et une mauvaise présentation à la vente.

– Étape 7 : Optimiser sa fiscalité

En tant que marchand de biens, tu es soumis à des règles spécifiques :

- TVA sur la marge (dans certains cas)
- Imposition sur les sociétés (IS)

✔ Prévoir dès le départ :

- Une comptabilité propre et suivie
- Un comptable spécialisé en immobilier
- Une stratégie d'optimisation fiscale (holding, réinvestissement, etc.)

👛 **Astuce** : Se former et s'entourer dès le début permet d'éviter de lourdes erreurs fiscales.

🏁 – Conclusion

Tu connais maintenant les 7 étapes essentielles pour réussir ta première opération de marchand de biens.

Mais entre la théorie et la pratique, il y a un vrai fossé.

👉 C'est pourquoi nous avons créé la formation Marchand de Biens

:

🎓 Un programme 100 % en ligne, pensé pour les débutants, avec :

- Des modules simples, concrets et efficaces
- Des études de cas réels pour s'inspirer
- Un accompagnement personnalisé par des pros
- Des outils prêts à l'emploi pour passer à l'action

➡ Rejoins-nous dès maintenant sur www.kevinmars.fr et lance ta première opération en toute confiance !

🔗 www.kevinmars.fr