



# ZOOM MÉTIER

# MARCHAND

# DE BIENS

---

## SON MÉTIER : DÉFINITION

- Le marchand de biens représente la personne morale ou physique qui, habituellement, achète en son nom, en vue de les revendre, des immeubles, des fonds de commerce, des actions ou parts sociales de sociétés immobilières
  - Le marchand de bien « rénovateur », achète des biens immobiliers qu'il réhabilite avec le concours d'architectes ou de maîtres d'œuvre agréés pour les revendre après y avoir apporté une plus-value.
  - Il travaille pour son propre compte, il remet en état des parties communes, rénove, redécoupe le bâtiment. Il participe ainsi à l'entretien et la rénovation du patrimoine.
  - Il peut cependant aussi profiter des opportunités d'un métier qu'il connaît bien et revendre sans travaux dans l'état, son travail, dans ce cas, sera de prendre un risque uniquement spéculatif en fonction du marché immobilier
  - Il peut arriver que le marchand de biens immobiliers fasse construire lui-même les maisons et appartements qu'il met en vente. Cependant, avant que la vente soit effectuée, c'est le marchand qui est propriétaire des biens qui sont en vente.
- 

## SON STATUT :

- Le marchand de biens n'est pas une activité réglementée par une loi spécifique. C'est un commerçant dans le cadre de son exercice, si les logements sont revendus dans les 5 ans, le marchand peut profiter d'une exonération des droits de mutation.
  - Autre caractéristique du métier de marchand de biens : celui-ci doit posséder une carte professionnelle, comme toute personne travaillant pour son compte dans le secteur de l'immobilier.
  - La loi HOGUET (1970) ne s'applique pas, en principe, au marchand de biens sauf s'il agit comme intermédiaire mais, dans ce cas il devient, de fait Agent Immobilier et doit posséder alors la carte Transaction.
  - Il est aussi possible de devenir marchand de biens sous franchise et ainsi profiter de la notoriété d'une enseigne ou d'un réseau (Groupement de Marchands de Biens).
  - Le marchand de biens est donc tenu par des obligations légales liées à son statut de commerçant.
  - La fiscalité qui s'applique à son statut est spécifique et lourde
- 

## SES ACTIVITÉS :

- Le métier s'exerce principalement à l'extérieur, en prospection et en visite sur le terrain.
- Disponibilité et autonomie de déplacement sont essentiels au bon déroulement de l'activité.
- La capacité à « dénicher » les bons produits repose sur l'utilisation d'un réseau professionnel et personnel étendu.
- Pour se lancer dans le métier de marchand de biens immobiliers il faut disposer de fonds suffisamment importants qui permettront l'achat des logements qui seront revendus,
- Il faut bien évidemment acquérir des biens qui permettront de réaliser une plus-value.
- Souvent, le marchand réussit à dégager une marge en séparant des lots de logements ou bien en réalisant quelques travaux.
- Le marchand de biens assure sa marge, grâce à une acquisition au-dessous du marché.
- La marge dégagée sera donc plus importante que celle d'un promoteur, mais le risque concernant le portage et la plus value sera plus importante
- Connaissance du marché et sens commercial fortement développés sont de rigueur.

- Cette activité représente un risque et c'est pourquoi le marchand immobilier se concentre sur des biens qui lui permettent de dégager une marge importante, d'où l'importance de bien connaître le marché.
- L'activité de marchand immobilier est donc bien différente de celle de l'agent immobilier qui lui n'est qu'un intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur et n'a donc pas de stock à écouler.
- Vendre au juste prix du marché est la règle à appliquer, ce qui implique tout autant une extrême prudence lors de l'acquisition.
- Dans le cadre de la profession de marchand de biens, il est nécessaire d'investir dans un bien immobilier présentant une marge potentielle, à la revente, d'au moins 25%, compte tenu des frais de gestion et frais financiers, liés à chaque opération.
- Il faut de plus, savoir appréhender les qualités techniques de la construction.
- Avant de se porter acquéreur, la vérification de l'intégrité du bâtiment est primordiale.
- L'état technique d'une maison ou d'un immeuble conditionne le retour sur investissement de l'opération. Les diagnostics «plomb», «amiante», «termite», «installations intérieures d'électricité et de gaz» doivent être réalisés
- Si les travaux de réparation d'un désordre ou d'une remise aux normes sont sous-estimés, l'objectif de profit peut s'avérer inatteignable, pour le marchand de biens.
- En outre, pour identifier les désordres et évaluer leur gravité, certains marchands de biens préfèrent s'entourer d'experts bâtiment.
- L'expert bâtiment éclaire la scène sur le plan technique et conseille le marchand de bien quant aux actions réparatrices adéquates et leur coût.



## LES PROCESSUS DU MARCHAND DE BIENS

- Prospection,
- Etudes de faisabilité,
- Estimation des travaux à réaliser,
- Négociation,
- Compromis d'achat,
- Dépôt et obtention des autorisations nécessaires,
- Financement par prêt relais
- Diagnostics obligatoires
- Acte d'achat,
- Réhabilitation
- Changement d'usage avec suivi du chantier,
- Remise en vente.
- Marge