



BUSINESSWELIKE

MÉTHODE POUR FAIRE DES INVESTISSEMENTS RENTABLES

Détélina Duteil

<http://business-we-like.com/>

1. ÉTUDE DE MARCHÉ



Comment s'y prendre ?

1. CIBLER les VILLES UNIVERSITAIRES, bénéficiant d'un aéroport et une économie plutôt dynamique.

2. FAIRE une ÉTUDE COMPARATIVE de toutes les grandes métropoles en prenant en considération :

- le nombre d'habitants
- la concentration de la cible
- le prix au mètre carré
- l'évolution des prix de l'immobilier
- la pénurie de logements*

3. CHOISIR une VILLE qui correspond à un maximum de critères.

* *Source : INSEE, presse nationale, réseau*

2. NÉGOCIATION



Comment bien négocier ?

1. MAÎTRISER le secteur où vous visez d'acheter
2. Achetez des biens où vous êtes SEUL PROPRIÉTAIRE (pas de copropriété)
3. Cibler des BIENS AVEC TRAVAUX
4. RESPECTER vos interlocuteurs
5. REPÉRER les défauts corrigibles et ceux difficiles à améliorer
6. CHIFFRER les travaux à effectuer
7. ANALYSER à quel prix d'achat le bien est RENTABLE
8. Se mettre à LA PLACE des vendeurs

Comment bien négocier ?

9. Faire valoir le BUDGET TRAVAUX à investir pour la remise en état
10. Se renseigner depuis COMBIEN DE TEMPS le bien se vend (Castorus)
11. Demander POURQUOI il se vend
12. Demander s'il y a eu d'autres VISITES et OFFRES D'ACHAT
13. Se renseigner QUAND il a été acheté (s'il est en majorité ou entièrement remboursé les vendeurs seront plus enclins à baisser le prix)
14. Demander les DIAGNOSTICS
15. Ne pas abattre toutes ses cartes DÈS LE DÉBUT

Comment bien négocier ?

16. Mettre en valeur la SOLIDITÉ de votre DOSSIER BANCAIRE

17. PRÉPARER minutieusement vos ARGUMENTS de négociation (votre prix doit être LOGIQUE)

18. Proposer un PRIX en DESSOUS de celui que vous visez

19. Faire une offre LIMITÉE dans le TEMPS

20. Proposer de supprimer la clause suspensive dans le compromis de vente (UNIQUEMENT si vous êtes SÛR d'obtenir le financement)

21. En cas de refus de votre 1ère offre, laisser le VENDEURS donner un 2ème prix EN PREMIER

Mémo à avoir en tête

*Dans la vie on n'obtient pas ce qu'on mérite,
mais ce qu'on négocie.*

*Calculez ce que peut vous coûter le manque
d'audace.*

Négocier uniquement des biens négociables.



3. VALIDATION DE LA DEMANDE



Comment faire ?

1. Analyser l'OFFRE et la DEMANDE dans le secteur
2. Se renseigner sur la fiscalité en vigueur
3. Choisir votre STRATÉGIE : location meublée, courte durée, colocation, etc.
4. Rechercher des HÔTELS à proximité (ils s'implantent toujours après une étude de marché minutieuse)
5. Consulter de nombreuses ANNONCES sur des sites de référence
6. Se renseigner sur la POLITIQUE DE LA VILLE en terme de logement
7. Rencontrer les ACTEURS DE L'INVESTISSEMENTS RENTABLE : investisseurs, constructeurs, gestionnaires d'agences immobilières
8. Se renseigner auprès de son réseau

4. VALIDATION DE LA CIBLE



Comment faire ?

1. Consulter son RÉSEAU
2. Faire PARLER les agents immobiliers du secteur
3. Analyser la POPULATION de la ville : étudiants, jeunes actifs, cadres...*
4. Connaître sa PSYCHOLOGIE et HABITUDES DE VIE
5. Faire MIEUX que la concurrence
6. FIDÉLISER ses clients :
 - proposer des logements impeccables
 - offrir des bonus (jardin, salle de sport, robot d'extraction de jus...)
 - être réactif en cas de problème

* Source : INSEE, Presse locale et nationale

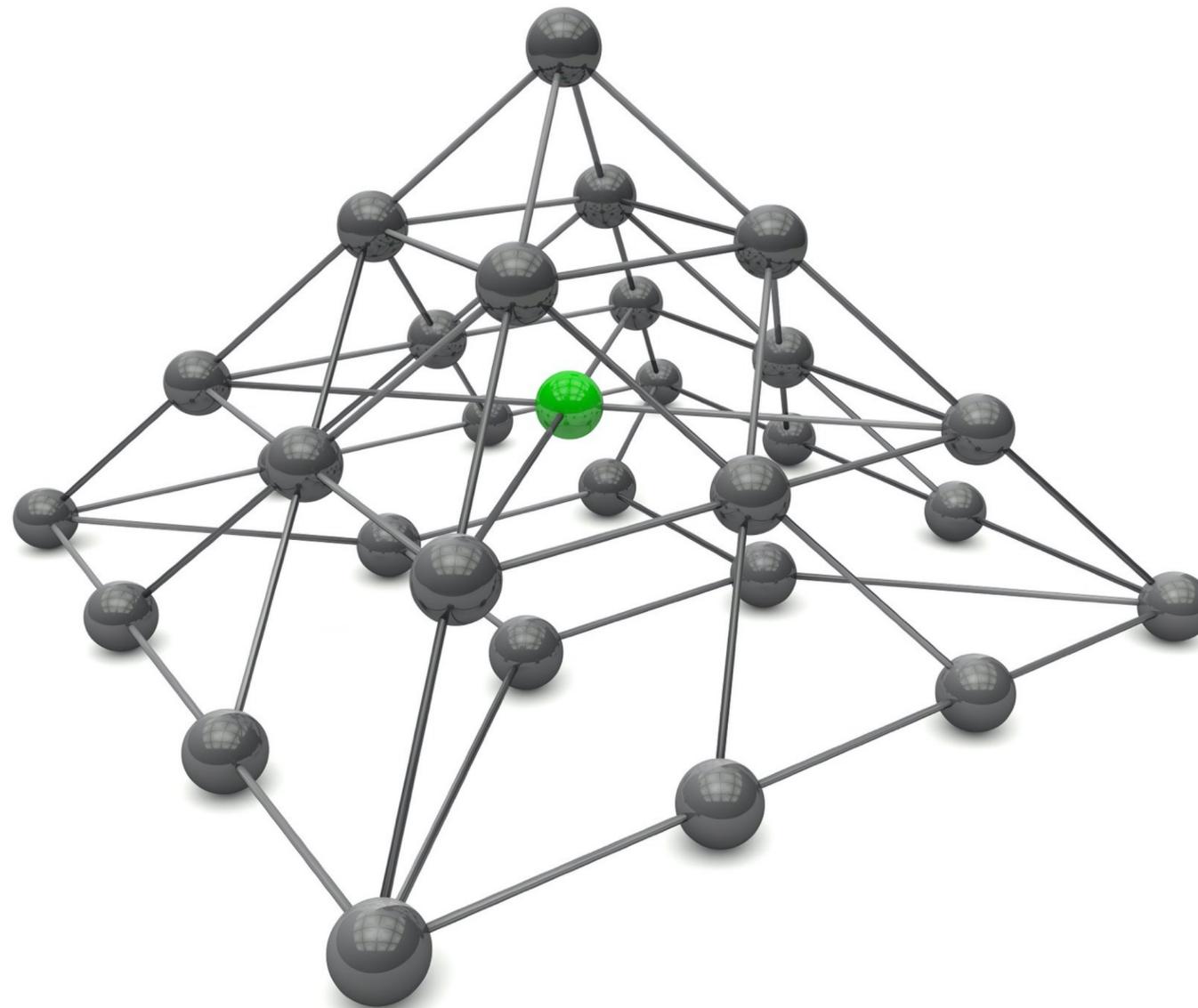
5. PRODUIT



Comment le rendre rentable?

1. réalisé dans le cadre d'un budget respecté
2. moderne
3. rare
4. optimisé
5. adapté au bâti
6. adapté aux besoins de la cible
7. recherché

6. RÉSEAU



Comment construire son réseau ?

1. Plus on investit, plus on interagit avec les principaux acteurs de l'immobilier
2. Intégrer des groupes de travail ou d'entraide entre entrepreneurs y compris sur Internet
3. Assister à des séminaires immobiliers
4. Appeler toutes les agences immobilière du secteur choisi
5. Expliquer les critères de recherche
6. Les relancer régulièrement avec diplomatie
7. Faire beaucoup de visites (on améliore sa capacité d'analyse)

Comment construire son réseau ?

8. Faire parler les vendeurs ou les agents immobiliers

9. Faire un appel d'offres pour les travaux

10. Demander des recommandations d'artisans à :

- chaque agence rencontrée
- ses amis ou connaissances
- d'autres investisseurs

11. Demander des recommandations en terme de gestion locative

12. Demander à son notaire si dans son réseau il y a des compétences que vous recherchez

7. MARKETING

- BELLES PHOTOS faites par un photographe
- ANNONCE qui donne ENVIE



<http://business-we-like.com/>