

✅ Checklist : Réussir son opération d'achat-revente immobilier

📌 1. Avant l'achat

Objectif : Identifier une bonne opportunité et valider la faisabilité du projet.

- Définir son budget global (acquisition + travaux + frais + fiscalité)
 - Rechercher des biens sous-cotés ou à fort potentiel (succession, travaux, division)
 - Étudier le marché local (prix au m², demande, tension locative)
 - Analyser les projets urbains à venir (PLU, transport, rénovation)
 - Visiter le bien avec un œil technique (défauts, potentiel, travaux)
 - Vérifier les règles d'urbanisme ou de copropriété (division, changement d'usage)
 - Simuler la plus-value potentielle et les coûts totaux
 - Faire une offre sous conditions suspensives bien rédigée
-

📄 2. Pendant le financement

Objectif : Obtenir un prêt adapté au projet d'achat-revente.

- Monter un dossier bancaire complet (relevés, avis d'imposition, projet)
 - Justifier le plan de revente (étude de marché, durée de portage)
 - Obtenir plusieurs simulations de financement (durée courte, modulation possible)
 - Prévoir les frais de notaire, frais d'agence et frais de dossier
 - Négocier les conditions du prêt (taux, assurance, frais de remboursement anticipé)
-

🔨 3. Pendant les travaux

Objectif : Créer de la valeur avec un chantier maîtrisé.

- Obtenir un devis détaillé auprès de plusieurs artisans

- Prioriser les postes à forte valeur ajoutée (agencement, isolation, cuisine, salle de bain)
 - Suivre un planning précis des travaux
 - Anticiper les autorisations (copropriété, déclaration préalable)
 - Prendre des photos AVANT / APRÈS pour valoriser le bien
 - Intégrer les travaux dans le calcul de la plus-value nette
-

4. Mise en vente

Objectif : Vendre rapidement et au bon prix.

- Réaliser des photos professionnelles et valorisantes
 - Rédiger une annonce claire, avec projection du potentiel (résidence principale, locatif)
 - Déterminer un prix de vente cohérent avec le marché
 - Identifier la cible d'acheteur (primo-accédant, investisseur, résidence principale)
 - Diffuser sur les bons portails immobiliers (et/ou confier à un pro)
 - Préparer tous les diagnostics immobiliers à jour
 - Mettre en avant les travaux et leur impact (DPE, confort, équipements)
-

5. Côté fiscalité

Objectif : Optimiser la taxation de la plus-value.

- Identifier votre statut fiscal (particulier / marchand de biens)
- Vérifier si le bien peut être considéré comme résidence principale
- Anticiper l'impact de la TVA sur marge (marchand)
- Appliquer les abattements (pour particuliers)
- Intégrer tous les frais déductibles (travaux, frais de notaire, diagnostics)
- Simuler la plus-value nette après impôts

6. En fin d'opération

Objectif : conclure proprement l'opération et tirer les leçons.

- Analyser le bilan financier réel (prix d'achat, frais, travaux, revente, impôts)
- Identifier les écarts avec le prévisionnel initial
- Noter les réussites et les points d'amélioration pour la prochaine opération
- Reconstituer son apport ou capital pour relancer un projet

Bonus : les 5 erreurs les plus fréquentes à éviter

1. Sous-estimer les délais de travaux ou d'obtention du prêt
2. Mal évaluer le marché local ou surestimer le prix de revente
3. Négliger la fiscalité (notamment la requalification d'activité)
4. Choisir les mauvais artisans ou ne pas suivre le chantier
5. Se précipiter sur un bien sans analyse approfondie