

DAVID VILLAIN  
— DV IMMOBILIER —

# LES 5 ERREURS FATALES EN ACHAT-REVENTE

QUI PEUVENT VOUS COÛTER DES  
MILLIERS D'EUROS



LA MÉTHODE DV IMMOBILIER

# ERREUR FATALE N°1 : SOUS-ESTIMER LE BUDGET DE RÉNOVATION

## Quelle est l'erreur ?

Vous vous lancez avec enthousiasme dans votre projet d'achat-revente, mais attention : sous-estimer les coûts de rénovation est une erreur qui peut vous coûter très cher. Après des années d'expérience dans ce domaine, j'ai constaté que cette erreur provient souvent d'une analyse trop superficielle de l'état du bien, d'une négligence des travaux cachés (problèmes électriques, plomberie défectueuse, structure fragilisée) ou simplement d'une méconnaissance des prix réels du marché de la rénovation. Le résultat ? Des dépassements budgétaires qui atteignent régulièrement 30 à 50% du budget initial prévu, réduisant considérablement, voire anéantissant complètement votre marge bénéficiaire.

## Comment l'éviter ?

- Faites appel à des professionnels pour vos devis : Avant toute acquisition, demandez systématiquement au moins 3 devis détaillés à des artisans qualifiés pour chaque corps de métier (plombier, électricien, maçon, etc.).
- Prévoyez une marge de sécurité : Intégrez toujours une réserve de 10 à 20% dans votre budget pour les imprévus. Cette règle m'a sauvé de nombreuses situations délicates.
- Réalisez une inspection approfondie : Investissez dans un diagnostic technique complet avant l'achat, incluant structure, toiture, réseaux électriques et d'eau. Ces quelques centaines d'euros peuvent vous épargner des milliers d'euros de travaux imprévus.
- Documentez-vous sur les prix réels : Créez-vous une base de données de coûts réels basée sur vos projets précédents ou ceux d'autres investisseurs dans votre réseau.

Segmentez votre budget : Détaillez précisément chaque poste de dépense (démolition, matériaux, main-d'œuvre, finitions) pour éviter les oublis qui peuvent s'avérer majeurs.

# ERREUR FATALE N°2 : SURÉVALUER LE PRIX DE REVENTE

## Quelle est l'erreur ?

Attention, c'est l'une des erreurs les plus coûteuses que vous puissiez commettre : acheter un bien en vous basant sur un prix de revente surestimé. Ce mirage financier est souvent causé par votre enthousiasme naturel, une analyse de marché insuffisante ou la méconnaissance des facteurs qui impactent réellement la valeur d'un bien rénové. La conséquence ? Vous vous retrouvez avec un bien qui stagne sur le marché ou que vous devez vendre à perte après avoir supporté des frais de portage pendant des mois. Dans mon quotidien, je vois de nombreux projets prometteurs échouer uniquement à cause de cette erreur d'appréciation initiale.

## Comment l'éviter ?

- Analysez les ventes comparables récentes : Ne vous fiez pas à votre intuition ! Étudiez minutieusement les transactions réelles des 3-6 derniers mois dans un rayon proche autour de votre bien, en comparant des propriétés similaires. C'est une méthode que j'applique systématiquement.
- Consultez plusieurs agents immobiliers : Avant votre achat, demandez l'avis d'au moins 3 professionnels de l'immobilier sur le prix de revente potentiel après travaux. Leur expertise du terrain est précieuse.
- Tenez compte du plafond de prix du quartier : N'oubliez jamais que chaque secteur a un prix maximum au m<sup>2</sup> que les acheteurs sont prêts à payer, même pour un bien parfaitement rénové. Vous ne pouvez pas dépasser ce plafond, quels que soient vos efforts.
- Calculez à rebours : Partez du prix de revente réaliste, soustrayez votre marge souhaitée et tous les frais (travaux, notaire, portage, fiscalité), pour obtenir le prix d'achat maximal acceptable.
- Intégrez la durée de commercialisation : Prévoyez dans vos calculs le temps nécessaire à la vente et les frais associés. Une commercialisation plus longue que prévue peut réduire votre marge de 10 à 15%.

# ERREUR FATALE N°3 : NÉGLIGER LES CONTRAINTE JURIDIQUES ET ADMINISTRATIVES

## Quelle est l'erreur ?

Vous pensez avoir trouvé la perle rare ? Attendez ! La troisième erreur fatale que je vois régulièrement concerne les contraintes juridiques et administratives négligées lors de l'acquisition. Dans ma pratique quotidienne, je rencontre diverses formes de ces contraintes : règles d'urbanisme restrictives qui bloquent vos projets de transformation, copropriété avec règlement strict limitant vos possibilités, servitudes cachées, présence d'amiante ou de plomb nécessitant des travaux coûteux, ou encore autorisations de travaux refusées. Ces surprises peuvent bloquer votre projet pendant des mois, voire vous obliger à revoir entièrement votre stratégie de rénovation.

## Comment l'éviter ?

- Vérifiez le PLU : Ne négligez jamais cette étape ! Consultez le Plan Local d'Urbanisme pour connaître toutes les restrictions applicables à votre bien et à la zone (hauteur, façade, extensions possibles). Mon équipe et moi avons développé une véritable expertise dans la compréhension des dynamiques territoriales et réglementaires.
- Examinez le règlement de copropriété : Lisez attentivement ce document pour identifier les travaux soumis à autorisation et les modifications interdites. Un simple paragraphe peut anéantir votre projet.
- Analysez tous les diagnostics techniques : Portez une attention particulière aux diagnostics amiante, plomb et termites qui peuvent générer des surcoûts importants. J'ai vu des budgets de rénovation doubler à cause de ces problématiques.
- Anticipez les autorisations nécessaires : Renseignez-vous sur les délais d'obtention des autorisations (déclaration préalable, permis de construire) et intégrez-les dans votre calendrier. Dans certaines communes, ces délais peuvent atteindre 6 mois !
- Consultez un professionnel du droit immobilier : En cas de doute, n'hésitez pas à faire appel à un avocat spécialisé pour sécuriser votre investissement. C'est un coût que vous ne regretterez jamais.

Vérifiez les servitudes et hypothèques : Demandez un état hypothécaire et vérifiez l'existence d'éventuelles servitudes qui pourraient limiter vos droits sur le bien.

# ERREUR FATALE N°4 : SOUS-ESTIMER LES DÉLAIS ET LES FRAIS DE PORTAGE

## Quelle est l'erreur ?

Vous croyez pouvoir finaliser votre projet en quelques mois ? Détrompez-vous ! Même après des années d'expérience dans le domaine, je constate que sous-estimer les délais reste une erreur chronique. Entre les retards de livraison des matériaux, les artisans qui décalent leurs interventions, les imprévus techniques et les délais administratifs, votre projet initialement prévu sur 4 mois s'étalera facilement sur 6 à 8 mois. Et voici le problème : chaque mois supplémentaire représente des frais de portage (remboursement de crédit, charges, taxe foncière, assurances) qui érodent rapidement votre marge. Un retard de 4 mois peut facilement vous coûter 5 à 10% de votre marge totale.

## Comment l'éviter ?

- Établissez un calendrier réaliste : C'est ma règle d'or - multipliez par 1,5 ou 2 les délais initialement prévus pour chaque phase de votre projet. Cette approche pragmatique m'a permis de construire un réseau solide et une réputation de fiabilité auprès de mes partenaires.
- Budgétisez les frais de portage : Incluez dans votre plan financier tous les frais récurrents (crédit, taxe foncière, assurances, charges) sur une période prolongée. Calculez précisément ce que vous coûte chaque mois supplémentaire.
- Anticipez la gestion des artisans : Établissez des contrats clairs avec pénalités de retard et coordonnez précisément les différents corps de métier. Notre expertise technique approfondie nous permet d'optimiser cette coordination essentielle.
- Prévoyez un plan B : Réfléchissez dès le départ à des solutions alternatives en cas de blocage prolongé (location temporaire, vente en l'état, etc.). Votre capacité d'adaptation face aux nouveaux défis du marché fera toute la différence.
- Commandez les matériaux en avance : Anticipez les délais de livraison, particulièrement pour les éléments sur mesure ou susceptibles de rupture de stock. Dans le contexte actuel, certains délais peuvent atteindre plusieurs mois !

Suivez votre chantier quotidiennement : Une présence régulière vous permet d'identifier rapidement les problèmes et de limiter les retards. C'est un investissement en temps qui paie toujours.

# ERREUR FATALE N°5 : IGNORER LES ASPECTS FISCAUX DE L'OPÉRATION

## Quelle est l'erreur ?

Vous avez tout bien calculé et votre opération semble rentable ? Attendez ! Avez-vous intégré correctement la fiscalité dans vos calculs ? À travers mon expérience avec des centaines de clients, j'ai constaté que beaucoup négligent les implications fiscales : TVA sur les travaux non récupérable dans certains cas, imposition des plus-values immobilières, statut fiscal inadapté entraînant des charges sociales excessives, ou encore droits de mutation mal anticipés. Ces charges fiscales peuvent représenter jusqu'à 30-40% de votre marge brute.

## Comment l'éviter ?

- Consultez un expert-comptable spécialisé : C'est la première chose que je recommande à tous mes clients - avant même votre première opération, faites-vous conseiller sur le statut juridique et fiscal le plus adapté à votre situation (SARL, SAS, etc).
- Optimisez la récupération de TVA : Structurez correctement vos opérations pour pouvoir récupérer la TVA sur les travaux quand c'est possible. Cette optimisation peut représenter jusqu'à 20% d'économie sur votre budget travaux !
- Anticipez l'imposition des plus-values : Notre philosophie repose sur une expertise technique approfondie, y compris fiscale. Intégrez dans vos calculs de rentabilité le taux d'imposition applicable à vos bénéfices selon votre structure.
- Planifiez les droits de mutation : N'oubliez jamais d'inclure les frais de notaire à l'achat et à la revente dans votre budget global. Ces frais peuvent représenter jusqu'à 7-8% du montant de la transaction.
- Établissez un prévisionnel fiscal : Pour chaque opération, réalisez un tableau prévisionnel complet incluant tous les aspects fiscaux. Cette discipline financière fait partie des fondamentaux que j'enseigne à tous mes membres.

Conservez rigoureusement tous les justificatifs : Documentez tous vos frais liés à l'opération (travaux, déplacements, intérêts d'emprunt) pour optimiser votre fiscalité. Une facturation manquante peut vous coûter des milliers d'euros.