

DAVID VILLAIN  
— DV IMMOBILIER —

---

DÉBUTER DANS  
L'ACHAT-REVENTE

# LE GUIDE COMPLET

POUR GÉNÉRER +50 000€  
SUR TA PREMIÈRE OPÉRATION

(MÊME SANS APPORT, SANS CRÉDIT, SANS TRAVAUX)



# DÉCOUVRE LA MÉTHODE UTILISÉE PAR LES PROS

POUR  
RÉALISER  
DES  
MARGES  
EXPLOSIVE,  
MÊME EN  
PARTANT  
DE ZÉRO



DAVID VILLAIN  
— DV IMMOBILIER —

## POURQUOI CE GUIDE

Quand j'ai commencé, j'étais comme toi.

Je pensais qu'il fallait être riche, avoir un gros apport et connaître tous les codes pour réussir.

Aujourd'hui, je réalise des marges à +50 000 € sur une seule opération...



et j'aide des centaines de débutants à faire la même chose.

Je te montre exactement comment poser les bonnes bases pour ta première opération rentable.

# POURQUOI L'ACHAT REVENTE POUR DÉBUTER ?

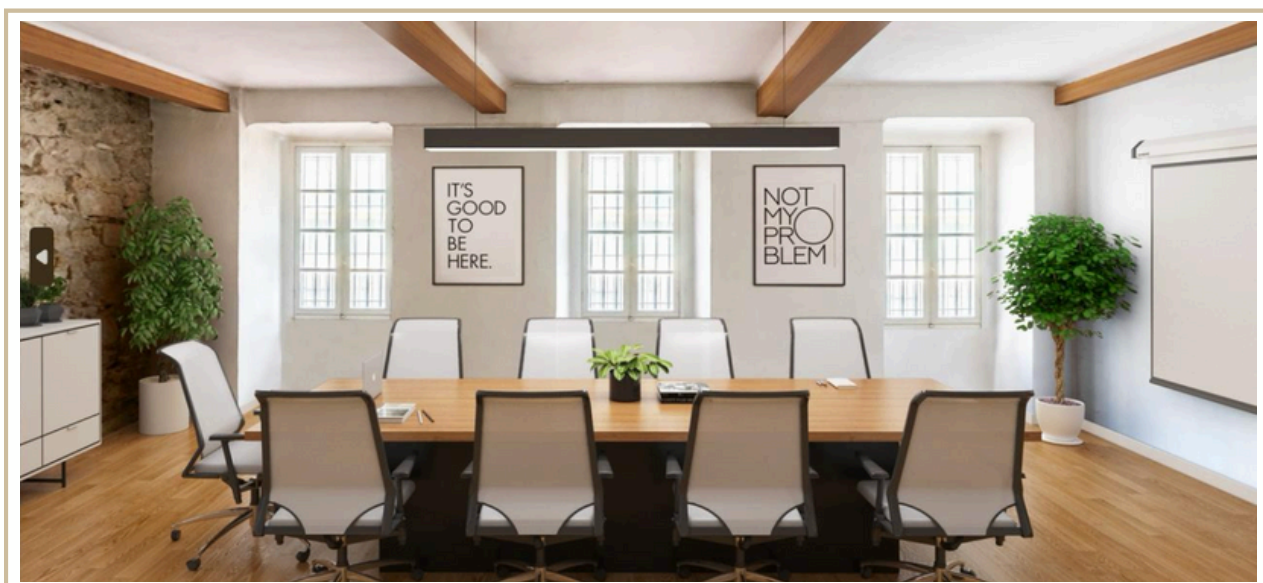
La majorité des gens pensent d'abord à la location meublée → mais :

- Rendements faibles
- Gestion des locataires
- Crédit sur 20 ans

**L'achat-revente, c'est différent :**

- Crée du capital rapide
- Permet d'encaisser fort sur un laps de temps court
- Accessible même sans apport
- ET AUCUN LOCATAIRE À GÉRER !

**"LÀ OÙ LA LOCATION TE RAPPORTE 200 € PAR MOIS, L'ACHAT-REVENTE PEUT TE RAPPORTER 50 000 € EN 4 MOIS."**



# LES 5 CROYANCES QUI BLOQUENT 90 % DES DÉBUTANTS

**1 - "Il faut être riche"** → Faux, tu peux te lancer sans apport.

**2 - "Il faut un prêt bancaire"** → Non, il existe des montages sans crédit.

**3 - "C'est trop risqué"** → Le risque vient du manque de méthode, pas de l'achat-revente.

**4 - "Il faut faire des travaux"** → Pas nécessaire : les plus grosses marges sont souvent sans toucher un mur.

**5 - "Les bonnes affaires n'existent plus"** → Elles existent, mais pas là où tu cherches.



# LES 3 ERREURS QUI RUINENT 80 % DES DÉBUTANTS

**1 - Acheter trop cher** → Tu perds dès la signature.

**2 - Se lancer sur des projets trop gros** → Ce ne sont pas les plus gros projets qui génèrent les plus grosses marges.

**3 - Acheter sans plan de sortie** → Toujours savoir à combien tu revendras avant d'acheter.



# EXEMPLE CONCRET :+79 000 € EN 5 MOIS

**Étude de cas réelle :** Jérémy a acheté une maison de ville et l'a divisée en 3 lots. Une technique encore trop méconnue qui permet de faire zéro travaux et de revendre en un temps record !

- **Maison affichée :** 180 000 €
- **Prix négocié :** 145 000 €
- **Prix de revient total (frais de notaire\*) :** 148 600€
- **Revente 5 mois plus tard :** 228 000 €
- **Marge nette :** +79 400 €

\*Opter pour une opération avec engagement de revente permet de bénéficier de frais de notaire réduits



# LES 4 PILIERS D'UNE OPÉRATION RENTABLE

**1 - Bien sourcer** → Identifier les biens sous-cotés et les vendeurs pressés.

**2 - Négocier fort** → Les marges se font à l'achat.

**3 - Sécuriser la revente** → On ne signe pas sans connaître son prix de sortie.

**4 - Optimiser la fiscalité** → Ce que tu gardes, pas seulement ce que tu gagnes.



# 3 TECHNIQUES POUR TROUVER DES BIENS SOUS-COTÉS

**1 - Les annonces moches** → Photos pourries = opportunités cachées.

**2 - Les biens invendus** → Plus un bien reste en ligne, plus la négociation est facile.

**3 - Les vendeurs pressés** → Divorce, succession, départ urgent = deals explosifs.



# TON PLAN D'ACTION EXPRESS

## Étape 1 : Choisis ton terrain de jeu

- Cherche une zone dynamique où les ventes s'enchaînent vite.

## Étape 2 : Cherche les anomalies

- Prix sous le marché
- Mauvaises annonces
- Biens invendus

## Étape 3 : Sécurise ta sortie

- Toujours savoir à combien tu revendras avant d'acheter.

## Étape 4 : Passe à l'action

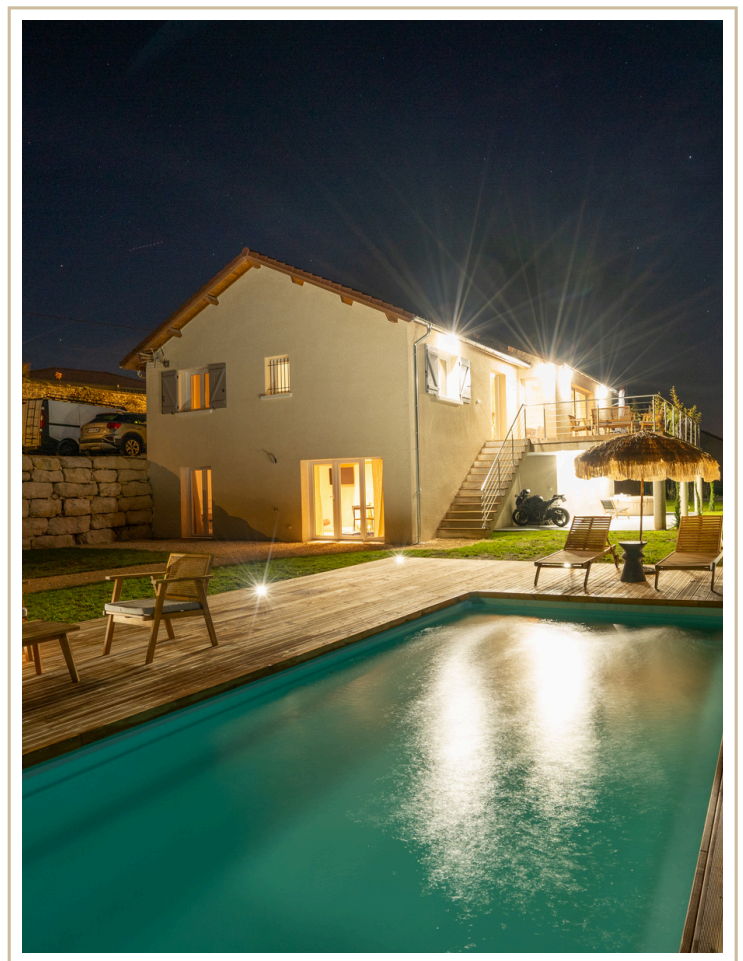
- Premier deal simple → cash rapide → réinvestir



# LEÇON CLÉ : COMMENCE PETIT, PENSE GRAND

**Ta première opération doit être simple et rapide.**

**Ton objectif n°1** = encaisser vite, pas bloquer ton argent pendant 10 ans.





DAVID VILLAIN  
— DV IMMOBILIER —

