

Guide

CHOISIR ENTRE OFFRE ORALE ET OFFRE ÉCRITE

CHOISIR LE BON TYPE D'OFFRE POUR
MAXIMISER VOS CHANCES DE SUCCÈS

**MARCHAND
DE BIENS**

INTRODUCTION

Avant de formuler une offre d'achat, il est essentiel de **choisir le bon format d'offre** selon la stratégie adoptée et le contexte du marché.

Le choix entre une offre orale et une offre écrite n'est pas anodin : il influence votre niveau d'engagement, votre pouvoir de négociation et la vitesse à laquelle vous pouvez sécuriser une opportunité.

Un marchand de biens performant sait quand utiliser l'une ou l'autre, en fonction :

- du degré de concurrence sur le bien
- du niveau de motivation du vendeur
- de la solidité de son financement
- et de la rentabilité attendue



L'OFFRE ORALE: LA CARTE DE NÉGOCIATION

L'offre orale est une manière souple et non engageante de sonder le vendeur.

Elle permet de mesurer sa position avant de s'engager juridiquement.

L'offre orale est pertinente lorsque :

- vous n'êtes pas encore certain de votre financement
- le bien vient seulement d'être mis en vente et vous voulez tester la flexibilité du prix
- la concurrence est limitée
- vous souhaitez obtenir des informations sans vous découvrir totalement

Formulation possible :

« MONSIEUR/MADAME, SI JE VOUS PROPOSE 250 000 € NETS VENDEURS, EST-CE UNE BASE DE DISCUSSION ? »



Objectif stratégique:

Évaluer la marge de manœuvre et la psychologie du vendeur, sans prendre de risque

CONNAÎTRE SON SECTEUR: LA CLÉ DU SUCCÈS

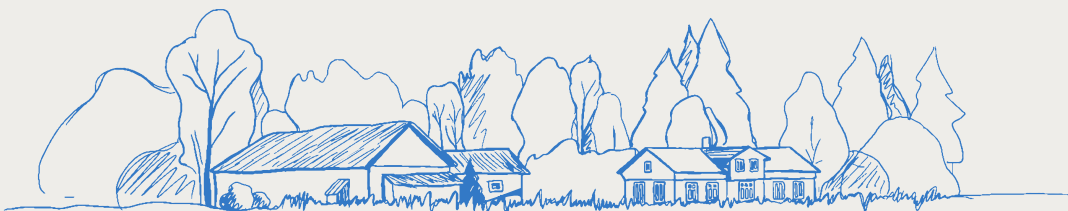
Un marchand de biens performant est avant tout un expert micro-local.

Plutôt que de s'éparpiller sur tout un département, il maîtrise son territoire rue par rue, connaît les prix, les profils d'acheteurs, les projets d'urbanisme et les opportunités cachées.

Conseil professionnel :

- Visitez régulièrement votre secteur.
- Échangez avec les commerçants, artisans et agences locales.
- Analysez les typologies recherchées (T2, maisons familiales, studios étudiants, etc.).
- Surveillez les évolutions de prix et les délais de vente : ce sont des indicateurs clés pour anticiper les tendances.

Cette connaissance fine du terrain vous donnera un avantage concurrentiel décisif et vous permettra d'identifier les biens sous-valorisés avant vos concurrents.



ÉTUDE DE CAS CONCRÈTE

Un investisseur repère une maison de 120 m² affichée à 220 000 €.

Les travaux sont estimés à 30 000 €, et les ventes comparables montrent un prix moyen de 2 500 €/m² dans le quartier.

Valeur potentielle après rénovation :

$$120 \text{ m}^2 \times 2\,500 \text{ €/m}^2 = 300\,000 \text{ €}$$

L'objectif est une marge brute de 15 %, soit 45 000 €.

Calcul de l'offre optimale :

$$300\,000 \text{ €} - (30\,000 \text{ € travaux} + 45\,000 \text{ € marge} + 15\,000 \text{ € frais divers}) = 210\,000 \text{ €}$$

Résultat :

Une offre à 210 000 € est justifiée, stratégique et cohérente avec la rentabilité recherchée.

LA CHECKLIST: LES ÉLÉMENTS À VÉRIFIER AVANT TOUTE OFFRE

Avant de formuler une offre, assurez-vous d'avoir analysé les points suivants :

- Prix au m² dans le quartier (basé sur ventes actées, pas sur annonces).
- État général du bien et des réseaux : électricité, plomberie, toiture, isolation.
- Potentiel de revente ou de location, selon la typologie du bien.
- Risques cachés : servitudes, urbanisme, copropriété, diagnostics obligatoires.
- Fiscalité applicable : TVA, plus-value, frais de notaire réduits ou non.
- Délai moyen de commercialisation dans la zone concernée.



Astuce professionnelle:

N'oubliez pas de calculer votre **Prix Maximum d'Achat (PMA)**.

C'est la limite à ne jamais dépasser pour préserver votre marge cible.

QUESTIONS FRÉQUENTES

Comment savoir si un bien est au juste prix ?

Comparez au moins trois ventes actées récentes sur le même secteur, en ajustant selon l'état, les travaux et les atouts du bien.

Quelles sont les erreurs les plus fréquentes ?

Sous-estimer les travaux, oublier les frais annexes, ou se baser uniquement sur le prix affiché sans analyser le marché local.

Pourquoi faut-il connaître son secteur avant d'investir ?

Parce que la connaissance micro-locale permet de détecter les opportunités sous-valorisées et de mieux anticiper la demande future.

Comment calculer la marge d'un marchand de biens ?

Marge brute = (Prix de revente - [Prix d'achat + travaux + frais]) ÷ Prix de revente.

Une marge de 12 à 15 % est généralement un bon objectif pour sécuriser une opération.

CONCLUSION

Évaluer un bien avant de faire une offre, c'est poser les bases de toute opération réussie.

En combinant **analyse de marché**, **connaissance du terrain** et **calcul précis du PMA**, vous maximisez vos chances de formuler une offre cohérente, sérieuse et rentable.

Un marchand de biens aguerri ne cherche pas le "coup de chance", mais la méthode et la maîtrise des chiffres.



**MARCHAND
DE BIENS**