



ACQSION
Transaction immobilière
10, rue de SUEZ 13007 Marseille
04 86 12 51 12
RCS Marseille 503903270

Certaines parties de l'étude sont grisées par souci de confidentialité

Etude du bien appartenant à [REDACTED]

Sis [REDACTED]

<i>Estimation par comparaison</i>	2
<i>Estimation par rentabilité</i>	5
<i>Détermination du profil acquéreur</i>	9
<i>Mode de commercialisation</i>	9
<i>Conclusion</i>	11



Estimation par comparaison

L'estimation par comparaison a pour objet de déterminer la valeur d'un bien sur la base de transactions déjà réalisées.

Ce mode d'estimation est ici utilisé en l'appliquant au bien en cours de commercialisation.

L'application de ce procédé sur des biens en cours de commercialisation évite d'établir une valeur sur des données vieilles de plus de 6 mois voire plus et permet d'incorporer aisément le bien dans la concurrence du présent.

Cette démarche fait apparaître un prix de présentation sur le marché et non une valeur proprement dite.

Le prix de présentation tient compte des frais d'agence (6 à 10 %), il ne tient pas compte de l'éventuelle négociation avec un acquéreur potentiel.

La mise en œuvre de la méthode par comparaison sur le marché existant nécessite de recenser des offres de vente de biens les plus similaires au bien à estimer.

Sur la base de l'ensemble des données recueillies et par le jeu de la règle de trois, une valeur au mètre carré est définie, elle est appliquée à la superficie du bien à céder.

Le prix correspond aux valeurs du marché actuel, le bien trouve sa place au sein de sa concurrence.



Estimation par rentabilité

L'estimation par rentabilité permet d'appréhender la valeur d'un bien selon sa capacité à produire du revenu pour son propriétaire.

Les taux s'étalent généralement de 3% à 8% selon la nature de l'investissement, les plus hauts taux, hors solution d'illégalité (marchands de sommeil), sont généralement susceptibles d'être atteints lors des investissements de défiscalisation dans le neuf avec la mise en oeuvre de l'effet dit de levier en interaction avec la situation financière de l'acquéreur.

Ainsi, la rentabilité d'un bien est pour une partie issue de la situation financière et fiscale de l'acquéreur (revenu, tranche d'imposition, SCI, ...).

La présente étude ne peut naturellement pas prendre en considération ces facteurs encore inconnus, elle se base sur des taux sans interaction de la qualité de l'acquéreur.

Le taux est présenté brut dont il est communément admis de soustraire en moyenne 30% afin de s'approcher de la rentabilité nette attendue.

30 % correspond à l'ensemble des dépenses dues par le propriétaire insusceptibles de récupération sur le locataire, notamment les impôts et travaux.

L'acquéreur investisseur le moins « agressif » souhaite, a minima, que ses recettes compensent ses dépenses.

Une corrélation avec les taux d'intérêt d'emprunt permet de situer ce niveau de compensation.

Les taux d'intérêt actuel s'établissent autour de 4,60 %, ainsi une rentabilité brute d'environ 6,75 %.

Le taux d'une rentabilité brute à 6,75 % concernera un investisseur qui recourt à 100 % à l'emprunt, ce taux ne tenant pas compte de sa situation financière personnelle.

L'élément essentiel de la rentabilité d'un investissement immobilier est son support : l'immeuble.



L'immeuble doit, afin d'obtenir la rentabilité attendue, générer les recettes prévues lors de l'établissement du bilan de financement.

Les recettes sont composées des loyers perçus.

L'absence de capacité du support à générer les recettes prévues au bilan de financement est le risque pris par l'acquéreur investisseur.

Ce risque est généralement compensé par une assurance dite de loyers impayés (environ 3 à 4% du loyer annuel) intégré dans le loyer si on souhaite maintenir un niveau identique de rentabilité.



[REDACTED]

L'immeuble support est composé de [REDACTED] dont deux [REDACTED].

La recette du support peut être établie sur la perception de loyers à l'occasion de la location de [REDACTED] [REDACTED].

- Situation actuelle :

L'immeuble est actuellement occupé par [REDACTED] [REDACTED].

La recette perçue est de [REDACTED] € par mois, il est considéré artificiellement que l'économie faite par le propriétaire actuellement correspond à ce montant de loyer soit [REDACTED] € par mois.

La recette s'établit ainsi artificiellement à [REDACTED] € par mois.

- Présentation du tableau :

Les tableaux ci-après représentent la confrontation de l'ensemble des contraintes de rentabilité d'un immeuble afin de déterminer le point de rencontre du vendeur et de l'acquéreur.

Les contraintes sont de trois ordres :

Pour le propriétaire, obtenir le meilleur prix de la vente de son bien,
Pour l'acquéreur, obtenir la meilleure rentabilité possible,
Pour l'immeuble, générer le meilleur profit.

La rentabilité est précisée brute.

L'investissement comprend l'ensemble des frais d'acquisition (agence, notaire).

Particularité : le loyer qui apparaît correspond à une [REDACTED] [REDACTED].



rentabilité brute	Investissement acquéreur											
	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y
3,00%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3,50%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
4,00%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
4,25%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
4,50%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
4,75%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
5,00%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
5,25%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
5,50%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
5,75%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
6,00%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
6,25%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
6,50%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
6,75%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
7,00%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
7,25%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
7,50%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
8,00%	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

- Montant du loyer actuel
- Montant du loyer potentiel
- Point de rencontre acquéreur/vendeur

investissement acquéreur	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y
Notaire 7%	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s
<u>prix de presentation</u>	z	z	z	z	z	z	z	z	z	z	z
Acqision 2%	v	v	v	v	v	v	v	v	v	v	v
<u>prix net vendeur Acqision</u>	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U
autre agence 8%	t	t	t	t	t	t	t	t	t	t	t
<u>prix net vendeur hors Acqision</u>	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r



Détermination du profil acquéreur

La nature du bien permet la mise en œuvre d'une démarche de commercialisation auprès de plusieurs profils d'acquéreurs.

1. Un profil acquéreur : [REDACTED]
2. Deux profils acquéreurs investisseurs* :
 - investisseur dit bon père de famille qui souhaite [REDACTED] faire réaliser une opération « blanche » et se constituer un patrimoine,
 - investisseur plus « agressif » qui développera le potentiel de l'immeuble afin d'en tirer le meilleur profit sur un court, moyen terme.

* : un levier fiscal semble adapté dans les deux cas : statut de la LOCATION EN MEUBLE NON PROFESSIONNEL

Mode de commercialisation

Le mode de commercialisation pour la mise en vente de l'immeuble [REDACTED] est divisé en deux catégories : la diffusion d'annonces, une démarche active de prospection.

1. la diffusion d'annonces

Trois types d'annonces sont susceptibles d'être diffusés :

- Une première annonce en vue de proposer à la vente un bien à destination [REDACTED].
- Une deuxième annonce à destination des investisseurs.
- Une troisième annonce qui propose la location et attire l'attention sur l'intérêt d'une acquisition afin de réaliser une opération blanche.

La nature des clients ([REDACTED], investisseur bon père de famille qui cherche [REDACTED] dans un lieu dont il est par nature éloigné,



l'investisseur typique) rend une diffusion d'annonce sur support papier sans utilité, le recours au support Internet est incontournable.

Actuellement, les meilleurs supports Internet en terme d'audience et de rayonnement sont les sites « se loger » et « logic-immo ».

2. la démarche de prospection

La démarche de prospection sera effectuée afin de toucher particulièrement les investisseurs typiques.

Le meilleur relais apparaît être les conseils en gestion du patrimoine mobilier et immobilier du type « *maison de l'investisseur* ».

Une prise de contact directe est nécessaire afin d'attirer l'attention des commerciaux sur les potentialités de ce produit pour leurs clients (élaboration d'une plaquette de présentation du bien).



Conclusion

Il est proposé :

- de présenter le bien à la vente à une valeur de [REDACTED] € frais d'agence inclus ;
- de diffuser trois types d'annonces sur un support Internet de type « se loger » ou « logic-immo » ;
- d'établir une plaquette de présentation du bien ;
- d'entamer une démarche de contact direct avec des conseils en gestion de patrimoine.