

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL · LA MÉTHODE EMELINE SIRON

Coaching Marchand de Biens

Un accompagnement individuel pour monter ta première opération d'achat-revente, avec quelqu'un qui monte les siennes en ce moment même.

L'ESSENTIEL EN 30 SECONDES

- **Pas une formation vidéo de plus** : des séances individuelles, au téléphone ou en visio, sur TON opération, de la recherche du bien jusqu'à la revente.
- **Une méthode de fonds d'investissement** : grille d'analyse chiffrée, jamais au feeling. J'ai géré 250 millions d'euros d'immobilier en fonds avant d'investir pour moi.
- **Du réel, pas de la théorie** : je pilote plusieurs opérations de marchand de biens et j'en réalise en ce moment (division de lots à Lyon, division d'un immeuble en 6 appartements en station balnéaire). Tu bosses avec mes vrais tableaux.

Pourquoi un coaching et pas une formation

Le marchand de biens ne s'apprend pas en accumulant des vidéos. Chaque opération est unique : le bien, la ville, le régime de TVA, le financement, les autorisations d'urbanisme. Ce qui fait la différence entre une opération rentable et une opération qui te coûte de l'argent, c'est la **décision au bon moment, sur TES chiffres**.

C'est exactement ce que permet le format coaching : tu avances sur ta propre opération, et à chaque étape critique (offre, promesse, banque, travaux, revente), on tranche ensemble avec une grille chiffrée. Comme dans un fonds d'investissement : un comité d'investissement avant d'engager le moindre euro.

Le programme : 6 étapes, de zéro à la revente

1. **Stratégie, statut et fiscalité**
On pose les fondations avant de chercher un bien : ton budget réel, ta capacité d'emprunt, le type d'opération adapté (division, rénovation, changement de destination), la structure juridique (société dédiée ou pas) et LE sujet que tout le monde découvre trop tard : le régime de TVA applicable à ton opération.

LIVRABLE

Ta feuille de route personnalisée : type d'opération cible, budget, structure, marge minimum exigée.

- 2. Recherche et grille d'analyse** Je t'apprends où et comment chercher : annonces, agents, off-market, successions, biens mal vendus. La chasse, c'est toi qui la fais. Et chaque affaire que tu repères, on l'analyse ensemble avec ma grille (prix au m² d'achat, après travaux, à la revente, marge nette, rentabilité des fonds propres), pour savoir en 15 minutes si elle mérite une visite.

LIVRABLE

Ma grille d'analyse d'opération (celle que j'utilise sur mes propres deals) + ton secteur de chasse défini.

- 3. Chiffrage, offre et négociation** Le chiffrage complet d'une opération : frais d'acquisition, travaux, honoraires, portage (taxe foncière, assurance, intérêts), TVA, fiscalité. On calcule ton prix d'achat maximum (le point mort de négociation) et on structure ton offre. Une opération se gagne à l'achat, pas à la revente.

LIVRABLE

Ton business plan d'opération complet + scénarios pessimiste / réaliste / optimiste.

- 4. Financement et dossier banque** Comment une banque lit un dossier marchand de biens (spoiler : pas comme un dossier locatif). On monte ton plan de financement et ton dossier de présentation : synthèse d'opération, analyse de marché sourcée, plan de trésorerie. Le même format que je présente à mes propres banquiers.

LIVRABLE

Ton dossier banque prêt à présenter, format 1 page + annexes.

- 5. Autorisations, travaux et pilotage** Déclaration préalable, permis, changement de destination, avis de l'architecte des bâtiments de France en zone protégée : je t'explique ce qu'il faut déposer et à qui, et ce qui bloque ou débloque une opération (la décision finale reste celle de l'administration). Puis le pilotage travaux, sans les faire toi-même : consulter les artisans, lire un devis, éviter les arnaques (j'ai donné, dès mon premier investissement), tenir le planning.

LIVRABLE

Ta checklist autorisations + ma trame de consultation artisans.

- 6. Commercialisation et revente** La sortie se prépare dès l'achat : découpe des lots, pré-commercialisation avant la fin des travaux, prix de revente réaliste (pas le prix rêvé de l'annonce), choix agence ou vente directe, calendrier des actes. Objectif : réduire le portage, qui est le vrai tueur de marge.

LIVRABLE

Ton plan de commercialisation + rétroplanning de sortie.

LE PIÈGE QUE JE TE FERAI ÉVITER

Les « 20 % de marge » des dossiers qui circulent sont presque toujours du **brut avant TVA et avant fiscalité**. Selon le régime applicable (TVA sur marge, TVA sur prix total, exonération), la même opération peut passer d'une marge à 6 chiffres à une marge divisée par deux. C'est LE calcul qui décide si tu signes ou pas, et c'est celui que 90 % des débutants ne font jamais. On le fera ensemble, systématiquement, avant toute offre.

Qui t'accompagne

Emeline Siron. Fille de garagiste, Master en gestion de patrimoine immobilier, ex asset manager : environ **250 millions d'euros d'immobilier de santé** gérés en fonds d'investissement, avec des chantiers de plus de 4 000 m². À titre personnel : **55 locataires**, et **plusieurs opérations de marchand de biens pilotées**, dont celles-ci en ce moment :

OPÉRATION	ACHAT	TRAVAUX	REVENTE VISÉE
Lyon · division de lots, 42 m ² divisés en 2 studios	145 000 €	~33 000 € (dont division)	214 000 €
Station balnéaire · immeuble divisé en 6 appartements, 242 m ² , autorisation d'urbanisme obtenue	565 000 €	~300 000 €	1 168 500 €

Chiffres réels de mes opérations, revente et marges prévisionnelles, avant financement et fiscalité. Je te montre les vrais tableaux en séance, pas des captures d'écran de gourou.

Le format

- **Séances individuelles de coaching, au téléphone ou en visio**, avec moi, sur ton opération.
- **Tes documents passés en revue pendant les séances** : grille d'analyse, offre, dossier banque, devis.
- **Mes outils fournis** : grille d'analyse, simulateur d'opération, checklist documents, trames.

Un accompagnement sur mesure : le nombre de séances, le rythme et le périmètre dépendent de ton opération et de ton niveau de départ. On ne construit pas le même accompagnement pour quelqu'un qui a déjà signé une promesse et pour quelqu'un qui part de zéro.

Tout commence par un appel découverte gratuit de 30 minutes, sans engagement : ton projet, ton budget, ton calendrier, et un avis honnête, même si la réponse est « pas encore ».

On regarde ton projet ensemble ?

Réserve ton appel découverte gratuit (30 minutes) :

emeline-siron.fr/coaching-marchand-de-biens