

Session 1

Recherche immobilière : *La routine efficace*

By *LeBonFlip*

03 Avril 2025



Au programme:

- 1 Avoir le bon Mindset
- 2 Utiliser les bons leviers
- 3 Définir une stratégie de recherche
- 4 Maîtriser l'utilisation des outils
- 5 Visiter intelligemment
- 6 Créer son réseau



1

Avoir le bon *Mindset*

Avoir le bon Mindset

Les 5 commandements

1. Penser comme un investisseur pro :

- Tu n'achètes pas une RP, tu achètes un produit à transformer et à revendre
- Décisions rationnelles, basées sur des chiffres, pas sur l'émotion

2. Etre méthodique :

- Maîtriser ses chiffres: Ne jamais s'emballer sans une analyse
- Placer son temps au bon endroit, au bon moment

3. Être prêt à passer à l'action

- Ne pas avoir peur d'agir et savoir décider rapidement
- Passer du temps, beaucoup de temps au téléphone

4. Connaître son Pourquoi

- Pourquoi tu fais tout ça ? Pourquoi t'es la ?
- Ce "Pourquoi" sera ton moteur quand les choses deviendront difficiles

5. Apprendre en continu et être coachable

- Tu nous fais confiance sur la manière dont on va t'enseigner ET te faire passer à l'action
- Tu t'engages à agir, même quand c'est inconfortable, même quand ça semble "impossible"



Action 1: Définir son pourquoi

- Exemples:

- - Vivre selon vos propres conditions et ne plus jamais avoir à obéir à un patron ;
- - Faire en sorte que vos enfants soient fiers de vous ;
- - Aider vos proches et pouvoir leur offrir des cadeaux ;
- - Être libre et pouvoir voyager où et quand vous le souhaitez ;
- - Avoir plus de temps pour passer des moments privilégiés avec vos enfants
- ...

“

Envoie dans le groupe Whatsapp ton Pourquoi, si ca ne te semble pas trop personnel

”

2

Utiliser les bons leviers

Comprendre et utiliser *les bons leviers*

N'attend pas l'affaire parfaite sur un plateau

- Utiliser les leviers problèmes
 - Travaux
 - Division bâti/parcelle
 - Amélioration DPE
 - Urbanisme
 - Copro/Voisinage
 - ...
- 2. Voir les problèmes comme des opportunités
 - Une toiture à refaire ? Une négo à gagner
 - Un bien mal agencé ? Un potentiel de valorisation
 - Une annonce floue ? Un vendeur mal accompagné



3

Définir une stratégie de
recherche

Préparer *ta recherche*



Étudie le
marché
immobilier et
Définis un
secteur



Fixe un budget
minimum et
maximum



Sélectionne
deux types de
biens à
rechercher
maximum.



Définis des
critères
importants pour
toi.

Action 2: Choisir 2 typologies de biens maximum

- Exemples:

- -Maison à diviser en plusieurs logements
- Appartement à diviser
- Immeuble à vendre par lots
- Maison avec terrain constructible
- Terrain à détacher ou lotir
- Bien avec dépendances aménageables
- Locaux commerciaux à transformer en habitation
- Biens avec fort potentiel de rénovation / déficit foncier
- ...

“

Envoie dans le groupe Whatsapp les typologies de biens que tu as choisi,

”



**ACTION
PLAN**

Action 3: Définir les critères de recherche immobilière

- Exemples:

- Critères de localisation
- Pas de rue très bruyante (axe passant, voie ferrée, etc.)
- Éviter certains quartiers ou villes selon ta stratégie
- Monopropriété (évite la copro, simplifie les transformations)
- Bien vendu libre d'occupation (pas de locataire en place)
- Bien nécessitant des travaux (potentiel de plus-value)
- Surface minimale par lot visé (ex. : 25m² pour location nue)
- Terrain constructible / non inondable / sans contraintes ABF
- Pas de bar, boîte de nuit, fast-food, ou commerce bruyant à proximité
- Raccordement au tout-à-l'égout (éviter l'assainissement individuel)
- ...
-

“

Envoie dans le groupe Whatsapp ta liste de critères, ca pourrait donner des idées aux autres

”



Routine *de recherche*

1

Planifie X visites par semaine

Plus tu feras de visites, plus tu trouveras rapidement

2

Sois au taquet sur les annonces

3 checks/jour sur les sorties d'annonces (matin, midi, soir)

3

Prends ton téléphone

Appelle immédiatement les annonces intéressantes

4

Prend des notes

Note tous les détails de tes visites



Maitriser l'utilisation des outils

Outils à maîtriser

Cadastre.com

Pour repérer les parcelles, comprendre la configuration d'un terrain ou d'un immeuble

- Visualise les limites cadastrales d'un bien (terrain détachable, accès, servitudes)
- Croise les infos avec le PLU
- Idéal pour les projets avec terrain, division, extension

MoteurImmo

Ton outil de chasse automatisée. Fini les heures perdues sur 10 sites d'annonces.

- Agrège les annonces de toutes les plateformes (LeBonCoin, Bien'ICI, SeLoger...)
- Recherche intelligente avec mots-clés personnalisés (ex : "à rénover", "terrain", "divisible")
- Enregistre tes filtres et reçois les nouvelles annonces en temps réel

Notion (ou cahier)

Ton QG personnel d'investisseur.

- Crée une base de données de tes recherches, visites, agents, contacts, analyses
- Garde une trace claire de chaque bien visité (prix, travaux, potentiel...)
- Structure tes semaines avec un tableau de suivi de tes actions : appels, rdv, visites

Action 5: Comprendre les outils

- Créer un compte sur [Cadastre.com](https://www.cadastre.com)
- Paramétrer tes alertes sur [MoteurImmo](https://www.moteurimmobilier.com)
- Créer ton espace de suivi sur [Notion](https://www.notion.so)

“

Envoie dans le groupe Whatsapp, un screenshot de ta fiche de suivi ou ton espace Notion

”



5

Visiter Intelligemment

L'importance du *1er filtre* *téléphonique*

Pose un maximum de questions, et ne perds pas de temps si le bien ne répond pas à tes critères

Exemples de questions à poser au téléphone :

- Pose les questions selon tes critères
- Localisation ? Quel quartier ? Adresse ?
- Quels sont les travaux à prévoir ? Gros œuvre ?
- Y a-t-il un terrain constructible ? Quelle surface ?
- Y a-t-il une possibilité de stationnement ?
- Est-ce que vous pensez que c'est divisible?



Télécharge ta Checklist de visite



✔ Télécharge et utilise la checklist de visite LeBonFlip

Dès qu'un bien te semble potentiellement intéressant, sors ta checklist LeBonFlip.

C'est ton outil pour relever toutes les infos

Inspecte le bien :

- Vérifie les éléments classiques : fissures, traces d'humidité, toiture, façade
- Note tout ce qui te semble important

Exemple pour un projet de division de bâti :

- La présence et la répartition des points d'eau
- Les ouvertures (fenêtres, accès indépendant)
- La structure : murs porteurs, type de plancher (bois ou béton)
- Les équipements : compteurs individuels, colonne technique
- Le stationnement disponible ou aménageable

👉 Remplir cette checklist à chaque visite te permet de comparer les biens et tefamiliariser avec les éléments à étudier.

Questions à poser au vendeur

1- Depuis quand êtes-vous propriétaire ?

2- Depuis combien de temps le bien est-il en vente ?

3- Combien y a-t-il de vendeurs ?

Cela peut indiquer s'il s'agit d'une succession, d'un divorce, etc.

4- Avez-vous déjà reçu des offres ? Si oui, à quel prix ?

5- Pourquoi vendez-vous maintenant, alors que ... ?

Par exemple : « alors que l'endroit est agréable » ou « alors que ce n'est pas le meilleur moment pour vendre »

On obtient souvent des réponses inattendues

6

Créer son réseau

Pourquoi *créer ton réseau* est *essentiel*

L'immobilier est un sport collectif : plus ton réseau est solide, plus les bonnes affaires viennent à toi.

Ce que ton réseau peut t'apporter :

- Des biens off-market avant publication
- Des infos terrain : quartiers, prix réels, vendeurs pressés
- Des partenaires fiables (notaires, artisans, courtiers...)
- Des opportunités

Tu ne cherches pas à "profiter" des gens, tu construis des relations gagnant-gagnant sur la durée.



Qui intégrer *dans ton réseau ?*

Ne sous-estime personne, chaque acteur peut devenir une porte d'entrée vers une affaire.

- 1 Agents immobiliers
- 2 Notaires
- 3 Chasseurs & apporteurs d'affaires
- 4 Artisans
- 5 Autres investisseurs, MDB,...
- 6 Géomètre, courtier, diagnostiqueur, déménageur, ...

Astuce : commence localement, puis élargis en ligne (LinkedIn, réseaux d'investisseurs, meetups, etc.)

Comment *créer & entretenir* *ton réseau*

Les bons réflexes :

- **Premier contact pro** : clair sur ta recherche, ton budget, ton mode d'achat
- **Suivi régulier** : message tous les 15 jours / appel tous les mois
- **Toujours faire un retour** après une visite (même si tu ne te positionnes pas)
- Carte de visite ou mini pitch **prêt à dégainer**
- **Ajoute-les** sur LinkedIn avec un petit message personnalisé
- Sois la personne **fiable et réactive** qu'on a envie de rappeler



À garder *en tête* :

Le triptyque du MDB

