

1 SELECTION

2 ACHAT

3 LOCATION

4 FISCALITE

5 SORTIE

Des promoteurs : Santé financière / références / qualité de réalisation des projets déjà réalisés (visites sur le terrain + questionnement des occupants). Choisir de préférence un « Promoteur-Constructeur » pour diminuer les intermédiaires et avoir des coûts moindres (meilleur prix/m²)

Des lieux géographiques & emplacements sélectionnés : Dynamisme & développement économique (qui sont les principaux employeurs ?), évolution démographique (base chiffres INSEE) de l'agglomération & villes alentours / Transports (axes routiers, gare TGV, aéroport).

Qualité de l'emplacement et des alentours existants / Dynamisme & développement du quartier / projet(s) à venir à proximité / infrastructures proposées, accessibilité, transports, commerces, écoles...

Validation du projet immobilier : Architecture / analyse de la grille des surfaces habitables des logements proposés, des prestations de l'immeuble & des logements / Performance énergétique & confort / cohérence et optimisation de l'espace à vivre

Validation du prix investi dans le projet : Positionnement du **prix au m²** sur le secteur par rapport à l'existant, par rapport à d'autres projets dans le neuf (Attention de bien comparer le même type de prestation). Attractivité locative : prix au m² pratiqué sur le secteur par rapport aux plafonds réglementaires d'un dispositif fiscal. Etre vigilant sur le taux d'occupation des investisseurs dans le projet (doit comporter +50% de propriétaire-occupant).

La réservation : Signature du contrat de réservation, de la notice descriptive de vente, des plans (masse, appartement, annexes)

Le Financement : Demande de financement du projet dans les 15 jours qui suivent la réception du contrat de réservation. Recherche du meilleur prêt (Taux – assurance – garanties – qualité de la banque & du conseiller...) / Préparation des documents indispensables à l'instruction du dossier / Accord du prêt (présentation du projet – discussion – négociation – signature)

L'acte Notarié : Transmission du prêt au notaire / Réception du projet d'acte définitif et contrôle des éléments mentionnés dans l'acte notarié / Prise de rdv pour signature de l'acte définitif

Les appels de Fonds : Suivi et réalisation des versements échelonnés en fonction de l'avancement de la construction (% du prix) conformément au Code la Construction et de l'Habitat

Le suivi du Programme : Suivi de chantier durant la phase de construction : rdv avec le promoteur pour suivre l'avancement des travaux. Suivi des différentes étapes de l'avancement (fiabilisation de la démarche)

La livraison du Programme : Réception des travaux lors de la Livraison du bien :

1/ Aucun problème notable --> signature du procès-verbal sans réserve

2/ Constat de certains dysfonctionnements des équipements --> signature du procès-verbal de livraison avec notification de ces problèmes (vices apparents) et paiement du solde.

Suivi des travaux à terminer par le promoteur pour une dernière inspection commune du logement et levée des réserves (mandat possible).

La Gestion de la location : Mise en place de la gestion avec un professionnel implanté localement.

Pack de gestion locative complet :

-Visites, publicité, établissement des dossiers de candidature, validation de solvabilité

-Rédaction des actes (bail & état des lieux)

-Encaissement des loyers, régularisation des charges, assurances loyers impayés, détériorations immobilières, protection juridique

-Suivi copropriété

Le suivi Fiscal : Déclaration annuelle de revenus - être très vigilant quant au bon « remplissage » de toutes les infos à reporter pour bénéficier des réductions fiscales attendues

Optimisation de la sortie du Bien : L'investissement immobilier à plusieurs « vies ». Il permet la constitution accélérée du patrimoine par le levier de l'endettement, de la contribution locative et d'un dispositif fiscal avantageux (si éligibilité).

Au terme de l'endettement= apparition de la Phase de génération de surplus d'impôt par le biais des loyers :

----> Nécessité d'étudier les hypothèses existantes pour soit créer de la charge ou soit revendre le bien (d'où l'importance des conditions d'achat du bien (prix/m² – situation géographique – qualité du bien – répartition des biens vendus entre « investisseurs » & des « résidents ») (Absolument éviter une offre de ventes massives au même moment (offre > demande et chute du prix de vente)