



Investir dans le  
loueur meublé  
non  
professionnel,  
dans une  
résidence de  
services en  
Amortissement.

Méthode d'entretien  
clientèle



## Table des matières

|                                                                                  |           |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Préambule .....</b>                                                           | <b>7</b>  |
| <b>1. Rappel de la structure globale de La Méthode d'Entretien Clientèle ...</b> | <b>8</b>  |
| <b>2. Vos éléments mis à disposition .....</b>                                   | <b>9</b>  |
| <b>3. Boîte à outils.....</b>                                                    | <b>9</b>  |
| <b>Maillons de la méthode de vente.....</b>                                      | <b>10</b> |
| Maillon 7 : La solution retenue .....                                            | 10        |
| Maillon 8 : Les points clés de la solution .....                                 | 16        |
| MAILLON 9 : Validation de la solution .....                                      | 22        |
| MAILLON 10 : Chronologie de l'investissement .....                               | 23        |
| MAILLON 11 : Présentation de l'opération sélectionnée .....                      | 25        |
| Maillon 12 : Conclusion et consolidation.....                                    | 29        |

## Préambule

Après avoir étudié la situation patrimoniale de vos prospects, vous avez décidé de lui recommander d'investir **en Résidences de services en Amortissement**.

Ce dispositif de méthode (script, slides, fiches techniques, etc.) a été élaboré par Prodémial, avec le concours de Stellium Immobilier et celui des managers expérimentés du réseau, membres du comité Formations, Outils & Méthodes. Il est à votre disposition pour vous permettre de mieux vous familiariser avec cette solution immobilière spécifique et aussi pour vous accompagner dans sa présentation en rendez-vous.

Prenez-en connaissance, de manière à maîtriser autant les arguments techniques et patrimoniaux de la solution choisie, que le temps que vos investisseurs vous accordent à ce sujet.

Faites-en bon usage. Bons rendez-vous chez des futurs investisseurs !

## 1. Rappel de la structure globale de La Méthode d'Entretien Clientèle

Lors d'un premier rendez-vous (R1), vous avez déroulé les 6 premiers maillons de la méthode d'entretien clientèle qui forment **le Tronc Commun** et qui ont pour principaux objectifs de vous présenter auprès de votre prospect et aussi de partir à la découverte de sa situation et de ses objectifs pour pouvoir, lors d'un deuxième rendez-vous, lui proposer la solution qui lui sera la plus adaptée.

Vous pouvez maintenant vous appuyer sur les 6 maillons suivants, (**Module spécifique**), qui vous accompagnent dans la présentation de la solution choisie.

**NB :** Il est possible que le nombre de rendez-vous soit différent, selon les situations. Un R3 pourrait être nécessaire. En ce cas-là, la fin du R2 intervient avant le maillon 10. Le début du R3 peut alors démarrer par le maillon 11 (Présentation de l'opération sélectionnée) et ensuite se prolonger logiquement avec le Maillon 10 (Chronologie de l'investissement). Le Maillon 12 (Conclusion et consolidation) reste la dernière étape de votre entretien.

## 2. Vos éléments mis à disposition

Vous disposez de différents outils pour vous aider dans vos présentations, chez les investisseurs.

- SCRIPT
- DIAPORAMA (ou SCHEMAS A REPRODUIRE au crayon)
- BOÎTE À OUTILS (FICHES TECHNIQUES)

Ces pictogrammes vous aideront à les intégrer dans votre présentation.



SCRIPT



DIAPORAMA /  
SCHEMAS A  
REPRODUIRE



BOITE A OUTILS

Le Diaporama, téléchargeable sur Cosmos, vous accompagne dans votre présentation, si vous utilisez un ordinateur portable ou une tablette en rendez-vous.

La Boîte à outils, téléchargeable sur Cosmos, composée de différentes fiches, est là pour vous apporter des informations techniques et commerciales complémentaires, de manière à appuyer votre propos.

## 3. Boîte à outils

Les fiches techniques sont :

- Le statut meublé professionnel et non professionnel
- Les profils clients possibles
- Le bail commercial
- Les fiches marché
- BIC et TVA

## Maillons de la méthode de vente

# Maillon 7 : La solution retenue

*Rappel : Vous rencontrez votre investisseur dans le cadre d'un deuxième entretien après une étude de ses objectifs et de sa situation personnelle. En fonction des informations que vous avez recueillies en R1, vous avez déterminé que la solution la plus adaptée est **Investir dans le loueur meublé non professionnel, dans une résidence de services en Amortissement**.*



Suite aux précédents entretiens, voici la solution préconisée : l'investissement dans un logement meublé neuf dans le cadre d'une résidence avec services. Cette solution répond à un objectif, celui de constituer des revenus à long terme (retraite).



Je vous propose de :

- vous présenter les principes de cette solution
- vérifier qu'elle répond à vos objectifs
- et enfin vous proposer un plan d'investissement adapté

Est-ce que cela vous convient ?



BOITE A OUTILS



### La location meublée

- La location meublée correspond à la mise à disposition d'un logement meublé garni de meubles et d'éléments indispensables à une occupation normale par le locataire.



- Afin d'offrir une facilité de gestion, le bien meublé peut être intégré dans une résidence avec services. Sa mise en location est alors gérée par un professionnel appelé exploitant. De plus et dans ce cas, si le logement est neuf, l'investisseur pourra récupérer la TVA soit 20 % du prix du logement.



### Les résidences avec services

- Ce sont des résidences qui comprennent des logements meublés et intégralement équipés. Elles proposent au moins 3 des 4 services para hôteliers suivants :
  - Petit-déjeuner
  - Nettoyage régulier des locaux
  - Fourniture du linge de maison
  - Réception - Accueil
- Elles s'adressent à plusieurs types de clientèle :
  - étudiants,
  - touristes d'affaires,
  - touristes de loisirs,
  - seniors autonomes ou dépendants.



- Elles sont gérées par un exploitant qui, dans le cadre d'un bail commercial conclu avec le propriétaire/investisseur :
  - loue des logements à des occupants
  - leur fournit les services para hôteliers
  - prend en charge le bon fonctionnement et l'entretien de la résidence
  - verse le loyer aux propriétaires investisseurs, vous par exemple.





DIAPORAMA /  
SCHEMAS A  
REPRODUIRE



- Ce bail commercial contractualise les engagements de l'investisseur et de l'exploitant (versement du loyer, charges, entretien...) pour une durée déterminée de 9 ans minimum. Le bail est ferme puisque l'exploitant renonce à sa faculté de dénonciation triennale. Dans la plupart des cas, le loyer est versé trimestriellement à l'investisseur, et est revalorisé selon les modalités du bail.



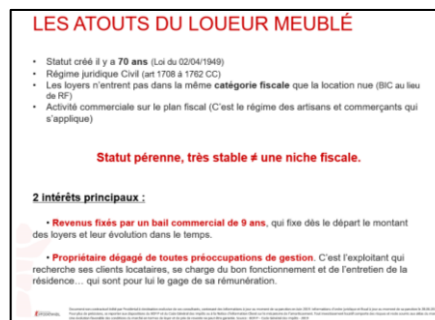
## 2. Les atouts de la solution



### Les atouts du Loueur Meublé

- Le statut de loueur meublé :
  - La location de logements meublés relève du statut fiscal de Loueur meublé. Celui-ci a été créé il y a plus de 70 ans (Loi du 02/04/1949).
  - Les loyers provenant de la location de logements meublés n'entrent pas dans la catégorie fiscale des revenus fonciers (location nue), mais relèvent des Bénéfices Industriels et Commerciaux (B.I.C).
  - C'est donc le régime des artisans et commerçants qui s'applique. C'est une activité commerciale sur le plan fiscal.

- Ses atouts :
  - C'est un statut pérenne, très stable, qui relève du droit commun sur le plan fiscal puisque ce n'est ni un dispositif fiscal, ni une niche fiscale.
  - Deux intérêts principaux :
    - Des revenus fixés dans le bail commercial tant au niveau de leur montant que de leur évolution dans le temps,
    - Une gestion locative confiée à un exploitant qui recherche les occupants, se charge du bon fonctionnement et de l'entretien de la résidence... L'investisseur est donc dégagé de toute préoccupation locative.



### Les atouts de l'amortissement

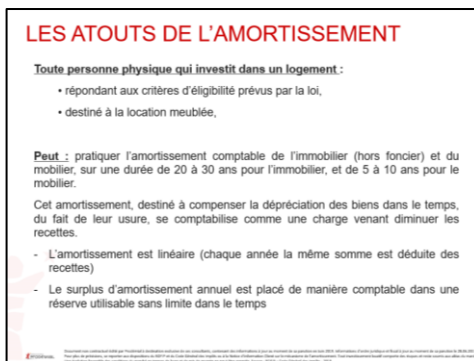
En faisant le choix d'investir dans un logement meublé, il est possible de bénéficier du levier de l'amortissement.

Toute personne physique qui investit dans un logement:

- répondant aux critères d'éligibilité prévus par la loi,
- destiné à la location meublée,

peut :

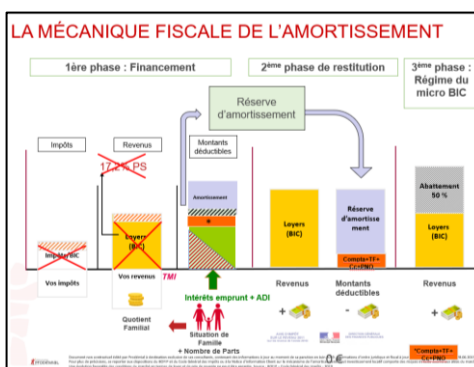
- pratiquer l'amortissement comptable de l'immobilier (hors foncier) et du mobilier, sur une durée de 20 à 30 ans pour l'immobilier, et de 5 à 10 ans pour le mobilier.



Cet amortissement, destiné à compenser la dépréciation des biens dans le temps, du fait de leur usure, se comptabilise comme une charge venant compenser tout ou partie des recettes.

L'amortissement est linéaire (chaque année la même somme est déduite des recettes).

Le surplus d'amortissement annuel est inscrit comptablement dans une réserve utilisable sans limite dans le temps.



DIAPORAMA /  
SCHEMAS A  
REPRODUIRE



BOITE A OUTILS



### La récupération de la TVA

Il est possible de se faire rembourser la TVA (Achat HT du bien) lorsque le logement neuf est loué meublé avec au moins trois des quatre services para hôteliers dans la résidence.

Toute personne physique qui investit dans un logement neuf :

- Peut** : se faire rembourser la TVA (Achat HT du bien)

Document non-confidentiel diffusé par l'Assemblée nationale en vertu de la Loi sur l'accès à l'information. Ce document est diffusé en vertu de la Loi sur l'accès à l'information. Il ne doit pas être reproduit sans la permission écrite de l'Assemblée nationale. Ce document est diffusé en vertu de la Loi sur l'accès à l'information. Il ne doit pas être reproduit sans la permission écrite de l'Assemblée nationale.

## Maillon 8 : Les points clés de la solution

*Rappel : Le maillon 8 doit vous permettre de répondre à toutes les interrogations de votre investisseur sur la solution que vous êtes en train de lui proposer.*



Quatre points clés sont à valider pour optimiser cette solution :

- Le financement
- La location
- La retraite/revente/transmission
- Les rôles et avantages du consultant Prodémial

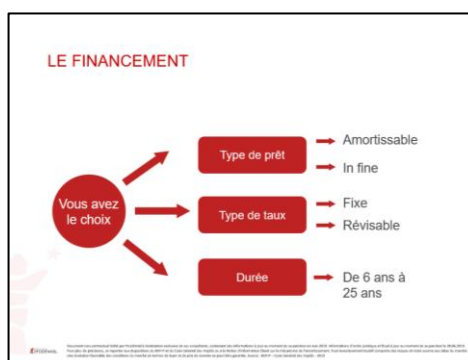


### 1. Le financement



Vous avez le choix :

- Type de prêt : amortissable ou in fine
- Type de taux : fixe ou révisable
- Durée du prêt : de 6 à 25 ans – Préconisation d'une durée longue





DIAPORAMA /  
SCHEMAS A  
REPRODUIRE

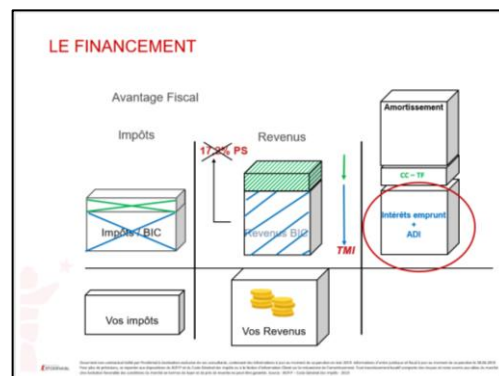
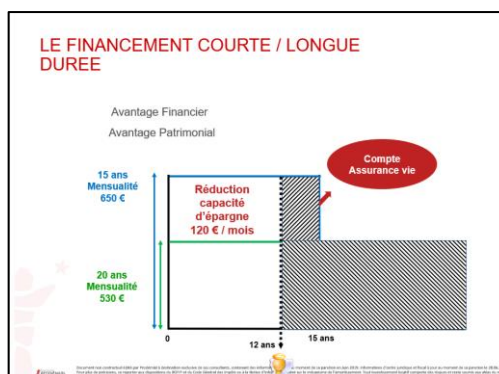


DIAPORAMA /  
SCHEMAS A  
REPRODUIRE



Trois avantages à choisir le financement sur une durée longue :

- Avantage financier : Vous diminuez vos mensualités et augmentez votre capacité d'épargne et reste à vivre. C'est donc plus de souplesse et de disponibilité.
- Avantage patrimonial : Sécurité accrue de la famille (Assurance Décès Invalidité comprise)
- Avantage fiscal : déduction des intérêts d'emprunt plus longtemps.





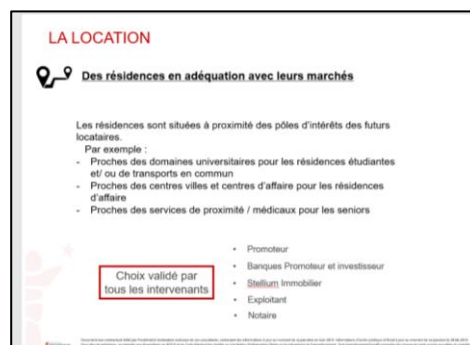
## BOITE A OUTILS

## 2 - La location des résidences avec services

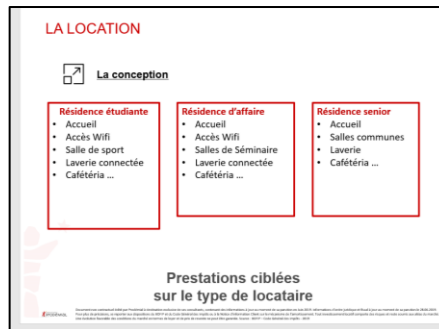


### Les résidences de services : marché, conception, prestations

- Les résidences avec services peuvent être destinées à 4 types de clientèle :
  - étudiants > résidence étudiante
  - touristes d'affaire > résidence de tourisme d'affaire
  - touristes de loisirs > résidence de tourisme
  - seniors autonomes et dépendants > résidences seniors ou EHPAD...
- Elles doivent se situer sur des marchés en adéquation avec leur destination :  
Par exemple :
  - *Une résidence étudiante se situe à proximité des campus universitaires et/ou des infrastructures de transport*
  - *Une résidence d'affaire se situe proche des quartiers d'affaires et des centres-villes*



- La conception et les prestations sont adaptées au profil de la clientèle :  
Par exemple :
  - *Une résidence étudiante propose des logements sécurisés et connectés, ainsi que des espaces communs type salle de sport, cafétéria, laverie ...*
  - *Une résidence d'affaire propose des logements connectés et des espaces communs type salle de séminaire, laverie, cafétéria ...*



- Les acteurs intervenants :
  - Etat
  - Stellium Immobilier
  - Promoteur
  - Les banques (celle du promoteur et celle de l'investisseur)
  - Comptable
  - Notaire
  - Exploitant



### L'exploitation

- La gestion locative d'une résidence avec services est confiée à un professionnel : un exploitant
- Ses missions sont multiples :
  - Sélectionner les occupants
  - Etablir les baux
  - Proposer et fournir les services para hôteliers
  - Facturer ses prestations et reverser les loyers
  - Assurer le bon entretien de la résidence







### Les loyers

Le bail commercial fixe entre le propriétaire investisseur et l'exploitant :

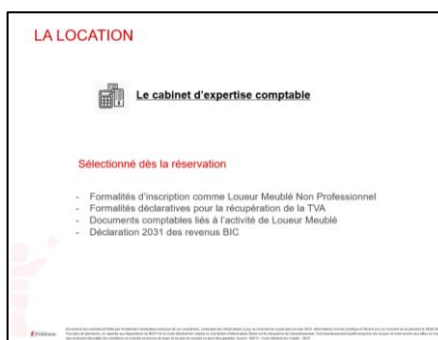
- Le montant du loyer
- Ses modalités de versement (que le logement soit occupé ou non)
- Les conditions de sa revalorisation périodique (annuellement et selon un indice approprié)



### Le cabinet d'expertise comptable

Pour le compte de l'investisseur, il réalise :

- les formalités d'inscription comme Loueur Meublé Non Professionnel
- les formalités déclaratives pour la récupération de TVA et les versements auprès de l'administration fiscale
- les documents comptables liés à l'activité de Loueur Meublé (bilan et compte de résultats)
- la déclaration 2031 des revenus BIC



### 3. La revente ou la retraite



- La location meublée doit être envisagée sur le long terme, de manière à générer des revenus complémentaires pour la retraite.
- La revente est possible. Toutefois, il est préconisé de conserver le bien pour sa retraite (on ne revend pas sa retraite).

Le remboursement de la TVA n'est définitivement acquis qu'au bout de 20 années de d'exploitation du bien (toute cessation d'activité meublée assujettie à la TVA avant la fin d'un délai de 20 ans entraîne pour le contribuable une obligation de restitution de la TVA égale à 1/20<sup>e</sup> par année restante, sauf si le futur acquéreur poursuit l'activité de Loueur Meublé).

Le futur acquéreur achètera plus un rendement locatif qu'un bien immobilier.

En cas de plus-value, c'est la fiscalité de la plus-value immobilière des particuliers qui s'applique.

**REVENTE / RETRAITE / TRANSMISSION**

**Effectuer un investissement en LMNP c'est avant tout se préparer un revenu complémentaire pour le moyen/long terme.**

Il est néanmoins possible d'envisager une revente en prenant en compte les éléments suivants :

- Le remboursement de la TVA n'est définitivement acquis qu'au bout de 20 années de d'exploitation du bien (toute cessation d'activité meublée assujettie à la TVA avant la fin d'un délai de 20 ans entraîne pour le contribuable une obligation de restitution de la TVA égale à 1/20<sup>e</sup> par année restante, sauf si le futur acquéreur poursuit l'activité de Loueur Meublé)
- Le futur acquéreur achètera plus un rendement locatif qu'un bien immobilier
- En cas de plus value, c'est fiscalité de la plus-value immobilière des particuliers qui s'applique

Document communiqué en vertu de la loi sur l'accès à l'information. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la Société est formellement interdite. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la Société est formellement interdite. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la Société est formellement interdite. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la Société est formellement interdite. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la Société est formellement interdite.

- Transmettre un logement meublé, c'est transmettre une rente non fiscalisée à ses enfants grâce au nouvel amortissement.

**REVENTE / RETRAITE / TRANSMISSION**

**Transmission**

Lors des opérations de succession vous transmettez à vos ayants droits :

- Un patrimoine immobilier
- Une revenu régulier, sans fiscalité, grâce à une nouvelle déductibilité des amortissements calculée sur la valeur du bien transmis

Document communiqué en vertu de la loi sur l'accès à l'information. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la Société est formellement interdite. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la Société est formellement interdite. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la Société est formellement interdite. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la Société est formellement interdite. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la Société est formellement interdite.

## MAILLON 9 : Validation de la solution



*Le Maillon 9 a pour objectif de présenter un exemple d'investissement suivi d'une brève présentation.*



Pour que vous puissiez mieux appréhender votre investissement, je vous propose de réaliser un exemple chiffré, à partir d'un logement correspondant à ce montant et qui a pu être proposé par le passé à un investisseur.

Je vous propose, donc, de faire l'acquisition d'un logement en résidence de services.

- Votre investissement (frais de notaire compris)  
est de .....  
120 000 €
- Avec mon partenaire Stellium Financement,  
je m'occupe de vous obtenir un financement de ..... 100 000 €
- La TVA récupérée sera d'un montant de ..... 20 000 €
- Votre apport dans l'opération est donc de ..... 0 €
  
- Les mensualités du prêt à rembourser sont de .....530 € / mois
- Le loyer net perçu est de .....230 € / mois
- Votre participation est donc de ..... 300 € / mois

### A l'issue de la période de financement :

La valeur du bien est de .....120 000 €  
Le loyer net mensuel est de ..... 230 € /  
mois  
Le loyer net annuel est de ..... 2 760 €



*Voici les hypothèses retenues pour réaliser cet exemple :*

*Le prêt retenu est un crédit à taux fixe avec différé d'amortissement proposé par Stellium Financement, au taux de 2,08% et 0,42% d'Assurance Décès Invalidité.*

*Les hypothèses retenues sont volontairement majorées afin d'anticiper les éventuelles hausses de taux.*

# MAILLON 10 : Chronologie de l'investissement

Comment cela va-t-il maintenant se passer ?  
6 étapes se présentent à vous :



## 1 - Aujourd'hui

- Signature de deux documents pour répondre à la législation en vigueur : le Document de Connaissance Investisseur ainsi que la Fiche Patrimoniale (documents reprenant les informations communiquées, lors du premier rendez-vous, sur votre situation et sur vos objectifs)
- Récupération d'une copie de votre carte nationale d'identité (ou passeport) en cours de validité, pour pouvoir sélectionner un logement correspondant aux critères que nous venons de valider ensemble
- Validation de votre capacité de financement, à partir des documents suivants (lister les documents figurant dans : « récapitulatif dossier de prêt », disponible dans la boîte à outils).



*Pour éviter de sélectionner un logement pour lequel l'investisseur ne serait finalement pas finançable, nous vous conseillons de demander à l'investisseur dès votre R2 le maximum de pièces nécessaires pour une demande de financement afin d'estimer ou de faire estimer au mieux sa capacité de financement.*



## 2- Une fois le logement trouvé

- Organisation d'un prochain rendez-vous pour une présentation détaillée du logement sélectionné et m'assurer qu'il répond à vos attentes.
- Signature du dossier de réservation qui reprend tous les éléments de votre acquisition y compris le bail commercial.
- Finalisation du montage du dossier de financement.



## 3 - En parallèle

- Signature par le promoteur du contrat de réservation qui vous en adresse un exemplaire, en recommandé.
- À réception, délai de rétractation de 10 jours (loi Macron).



#### **4 - Ayant obtenu un accord définitif de votre financement**

- Réception de l'offre de prêt, transmise par la banque (reçue directement à votre domicile)
- Dès réception, vous accompagner pour examiner et commenter tous les détails de cette offre (délai de réflexion de 10 jours (loi Scrivener))



#### **5- Dès que les projets d'actes sont rédigés**

- Réception par courrier recommandé du projet d'acte et du règlement de copropriété de la résidence. Vous lirez ces éléments et noterez toutes vos questions afin de les poser au notaire avant sa signature.
- Pour la signature de l'acte authentique de propriété, vous pouvez, soit aller chez le notaire du programme, soit signer une procuration chez un notaire proche de votre domicile.
- Dès votre acte signé, démarrage du prêt et de l'Assurance Décès Invalidité



#### **6- L'achèvement de votre logement**

- Réception du bien (livraison)
- Démarrage de la mise en exploitation, de la première mensualité de prêt pleine et perception des loyers (avec franchise)



#### **Est-ce que tout est clair pour vous ?**

Commençons maintenant par signer le Document Connaissance Client et la Fiche Patrimoniale.

Dès que je trouve un logement qui correspond à vos critères, je reviens vers vous afin de vous rencontrer sous 24h / 48h pour vous présenter cette opportunité.

# MAILLON 11 : Présentation de l'opération sélectionnée



*Nous vous rappelons qu'à ce stade, vous êtes en principe au démarrage du R3.*



Vous vous souvenez, nous avons déjà validé la 1<sup>ère</sup> étape de votre projet d'investissement.

Nous en sommes, donc, aujourd'hui à l'étape n° 2.



## **2. Je vais, dans un instant, vous présenter le logement**

- Conformément aux critères définis ensemble, je vais vous présenter la mécanique financière de l'opération sélectionnée pour vous.
- En suivant, je vous présenterai la résidence sélectionnée.
- Puis, nous validerons ensemble le dossier de réservation.



*IMPORTANT : S'il vous manque encore des pièces nécessaires au dossier de financement, pensez bien à les demander.*



## **3 - Parallèlement, le promoteur signe à son tour le contrat de réservation**

- Réception du contrat de réservation en recommandé. À réception, délai de rétractation de 10 jours (loi Macron).

## **4 - Après obtention d'un accord définitif de votre financement**

- Transmission par la banque de l'offre de prêt (reçue directement chez vous)
- Dès réception, vous accompagner pour examiner et commenter tous les détails de cette offre (délai de réflexion de 10 jours, loi Scrivener)

## **5 - Dès que les projets d'actes sont rédigés,**

- Transmission par le notaire par courrier recommandé du projet d'acte avec également l'offre de prêt, auxquels sont

ajoutés le règlement de copropriété de votre résidence, le descriptif technique ainsi qu'un modèle de procuration.

- Pour la signature de l'acte authentique de propriété, soit chez le notaire du programme, soit signer une procuration chez un notaire proche de votre domicile.
- Dès votre acte signé, démarrage du prêt et l'Assurance Décès Invalidité vous protégeant ainsi dès le 1er jour de votre investissement.

## **6. L'achèvement de votre logement marque le démarrage de la mise en exploitation et de la première mensualité de prêt pleine.**

Enfin, tout au long de la vie de votre investissement, je resterai présent, notamment pour chacune de vos déclarations fiscales, et pour vous informer sur d'autres opportunités.

Est-ce que tout est clair pour vous ?

Je vous propose maintenant que nous regardions le logement retenu pour vous.



*Pour présenter le logement, étudiez en amont les différents supports commerciaux et les pièces contractuelles de la résidence au sein de laquelle vous avez retenu un logement. Il est nécessaire également d'imprimer le dossier de réservation reçu par mail du Service des Ventes Immobilières en plusieurs exemplaires (nombre d'exemplaires variable selon le logement sélectionné).*

*Voici une structure de présentation « type ». Il conviendra de l'adapter en fonction du programme immobilier et du logement sélectionnés et de leurs caractéristiques propres : montant d'investissement, situation géographique, prestations, partenaires...*

## **1 – Projection financière**



*Cette étape vous permet de présenter à l'investisseur la projection financière et fiscale de l'investissement que vous avez retenue pour lui. Elle est donc à réaliser en tenant compte des données propres au logement retenu (loyer, frais de gestion et d'assurance etc.) mais également en tenant compte de la situation fiscale et patrimoniale de l'investisseur (imposition, existence de revenus fonciers par ailleurs, niches fiscales etc.) Pour la réaliser vous pouvez effectuer une ou plusieurs simulations à l'aide du simulateur Ginkgo disponible sur Cosmos dans le cadre de l'offre Premium pour les consultants labellisés (ou de tout autre simulateur permettant de réaliser une étude personnalisée).*



Compte tenu de l'enveloppe financière et de l'ensemble des éléments que nous avons précédemment validés ensemble, j'ai sélectionné un logement adapté à votre situation et à vos objectifs. Je vous propose tout d'abord de vous en faire une présentation chiffrée, à l'aide de cette simulation.

Est-ce que cela vous convient ?

## 2. La situation



*Présentez la situation dans une logique d'entonnoir, en abordant les atouts développés dans les supports commerciaux :*

- Région : potentiel économique, bassin d'emplois...
  - Ville : évolution démographique, dynamisme économique...
  - Quartier : transports en commun, infrastructures scolaires, commerces de proximité
  - Emplacement : environnement immédiat autour du site
- N'oubliez pas d'évoquer « l'Etat des Risques Naturels » (anciennement dénommé Plan de Prévention des Risques naturels et technologiques) le cas échéant.*

## 3. La résidence



*Présentez la résidence à l'aide du plan de masse et de l'illustration, et évoquez notamment les points suivants :*

- Configuration,
- Sécurisation,
- Nombre de logements,
- Réglementation thermique,
- Prestations...

## 4. Le logement



*Présentez le logement sélectionné, en détaillant :*

- Le nombre de pièces,
- L'orientation et l'organisation,
- Les balcons, terrasses, jardins, etc.,
- Les équipements...

## 5. Les partenaires



*Présentez :*

- Le promoteur : ancienneté, nombre de logements réalisés, notoriété...
- L'exploitant





## **6. Les avantages négociés**

Si je vous propose ce logement, c'est que la résidence a auparavant, fait l'objet d'une sélection attentive. Par ailleurs, nous avons négocié auprès de nos partenaires un certain nombre d'avantages.

*Détaillez les avantages négociés pour le logement sélectionné, ceux-ci étant variables selon le logement retenu. Vous trouverez les principaux avantages pour un logement figurant dans le Stock de Stellium Immobilier (hors Pickstell et hors Store) dans la liste ci-dessous :*



### **Quels sont ces avantages ?**

- Le suivi du déroulement de votre opération immobilière
- Le contrôle du respect des engagements de chacun des partenaires jusqu'à la mise en exploitation
- Auprès des banques partenaires :
  - Le financement des frais de notaire
  - Le financement des frais de garantie bancaire (hypothèque ou cautionnement)
  - Le financement des frais de dossier
- Auprès du promoteur, le cas échéant :
  - La prise en charge des frais d'établissement du règlement de copropriété,
  - La possible absence de dépôt de garantie pour la réservation,

## Maillon 12 : Conclusion et consolidation



Est-ce que cette opération vous convient ?  
Parfait.

Commençons par le début : la signature du dossier de réservation.  
Nous allons également finaliser votre dossier de financement.



*Il conviendra à ce moment de l'entretien de dire quelques mots sur chaque partie du dossier de réservation afin d'en expliquer le sens et d'indiquer à l'investisseur où il doit apposer son paraphe et sa signature.*

*Vous pouvez ainsi notamment attirer son attention sur les points suivants :*

- les coordonnées du notaire,
- le prix,
- la notice descriptive en indiquant les particularités de l'aménagement intérieur,
- les conditions de gestion et d'assurance.



Vous avez pris la bonne décision et vous pouvez vous en féliciter.

D'ailleurs, compte tenu de notre rapidité de distribution, vous avez bien fait de prendre cette décision dès aujourd'hui.

Si vous avez des questions sur le montage de l'opération, notez-les.  
Nous y répondrons lors de notre prochain entretien.

Je vous remercie de votre accueil et vous souhaite une excellente (fin de) journée.

Prodémial, SAS Société au capital social de 50 000 euros  
RCS Toulouse 810 852 129 – N°TVA : FR 02 810852129  
11, avenue Parmentier - CS 70117 - 31201 Toulouse cedex 2  
Tél. 05 67 73 33 00 - Fax 05 67 73 30 01

Document non contractuel édité par Prodémial et à destination exclusive de ses consultants, contenant des informations en vigueur au moment de sa parution en novembre 2019.  
Le présent support est la propriété exclusive de la société Prodémial. Il est protégé par le droit d'auteur en vertu des dispositions du livre I du code de la propriété intellectuelle et des conventions internationales régissant la protection des droits d'auteur. En conséquence, toute reproduction, représentation même partielle et effectuée sans l'autorisation préalable de la société Prodémial est strictement interdite