



01 septembre 2019

Investir en nue- propriété dans l'immobilier.

Méthode d'entretien
clientèle

Sommaire

Préambule	2
1. Rappel de la structure globale de La Méthode d'Entretien Clientèle	3
2. Vos éléments mis à disposition	4
3. Boîte à outils	5
Maillons de la méthode de vente	6
Maillon 7 : La solution retenue.....	6
Maillon 8 : Les points clés de la solution	9
MAILLON 9 : Validation de la solution	16
MAILLON 10 : Chronologie de l'investissement	21
MAILLON 11 : Présentation de l'opération sélectionnée	23
Maillon 12 : Conclusion et consolidation	27

Préambule

Après avoir étudié la situation patrimoniale de vos prospects, vous avez décidé de lui recommander d'investir en ***nue-propriété dans l'immobilier***.

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.

		Intitulé	RDV
TRONC COMMUN	1	Le cadre de la relation	R1 (Durée 1h30 à 2h)
	2	La présentation du consultant, de son métier et de ses partenaires	
	3	Le patrimoine	
	4	La dynamisation du patrimoine	
	5	La découverte du prospect	
	6	La conclusion et la consolidation	
MODULE Investir en nue-propriété dans l'immobilier	7	La solution retenue	R2 (Durée 2h à 2h30)
	8	Les points clés de la solution	
	9	Validation de la solution	
	10	Chronologie de l'investissement	
	11	Présentation de l'opération sélectionnée	
	12	Conclusion et consolidation	

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.



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 :

- Cibles Clients
- Calcul de la valeur de la nue-propriété
- Le bailleur institutionnel à vocation sociale
- La fin du démembrement temporaire
- La cession de la nue-propriété et la plus-value
- La transmission

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 en nue-propriété dans l'immobilier**.*



Suite aux précédents entretiens, voici la solution préconisée : l'investissement immobilier en nue-propriété.

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 ?

1 - Que dit la loi ?



La pleine propriété

Selon le Code Civil, être plein propriétaire c'est exercer 3 droits sur un bien :

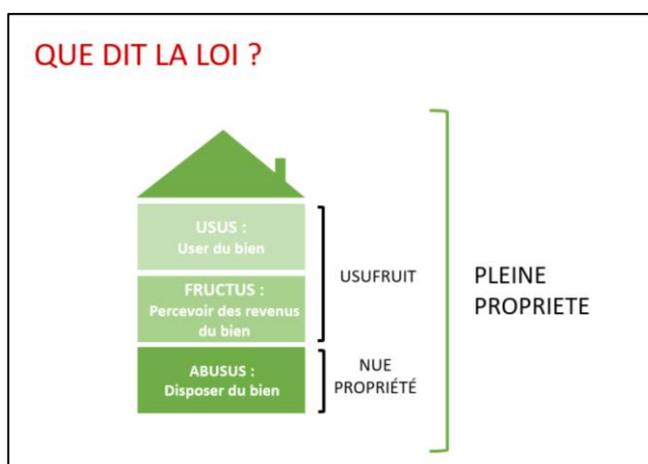
- le droit d'en user, (c'est-à-dire l'habiter), c'est l'usus
- le droit d'en retirer les fruits (c'est-à-dire des revenus), c'est le fructus
- le droit d'en disposer, c'est l'abusus



BOITE A OUTILS



UN SCHEMA
A REALISER





BOITE A OUTILS
DECOTE



UN SCHEMA
A REALISER



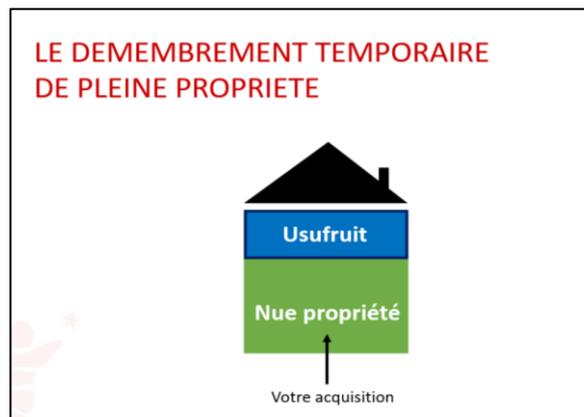
UN SCHEMA
A REALISER

Le démembrement **temporaire** de propriété



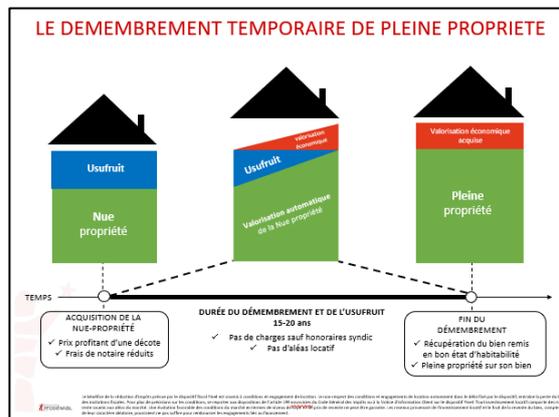
Sur une période de 15 à 20 ans, il est possible de démembrement temporairement la pleine propriété, en séparant l'usufruit de la nue-propiété.

- Nue-propiété : acquise par un investisseur privé à un prix profitant d'une décote.
- Usufruit : confié à un bailleur institutionnel à vocation sociale qui assurera l'exploitation, la gestion du logement et percevra les loyers.



Au terme de la durée de démembrement :

- Reconstitution automatique de la pleine propriété.
- L'investisseur devient plein propriétaire du bien.



Commentaire du schéma : À l'acquisition, décote sur le prix d'achat de la nue-propiété. Cette décote représente l'équivalent des loyers qui auraient été perçus pendant la durée de l'opération, en général de 15 ans à 20 ans. Tous les aléas locatifs sont, ainsi, supprimés pour le nue propriétaire. Pendant la durée de démembrement temporaire, la nue-propiété prend de la valeur, grâce à la reconstitution automatique de la pleine propriété au fil du temps. À terme, cette valorisation automatique peut s'accompagner d'une valorisation économique liée à l'inflation et le cas échéant à l'évolution du marché. Bien entendu, la valorisation économique ne peut être garantie.

3 - En synthèse :



Pas de nouvelle fiscalité

- Pas d'impôt additionnel sur le revenu, car pas de revenus locatifs
- Pas de prélèvements sociaux additionnels
- Hors base taxable de l'IFI
- Imposition sur la plus-value allégée en cas de revente (car au moment de la revente, le gain correspondant à la valeur de l'usufruit ne supporte pas l'impôt sur les plus-values)
- Taxe foncière portée par l'usufruitier



Impact favorable sur une fiscalité existante

- En cas d'investissement réalisé par un financement, déduction des intérêts d'emprunt sur des revenus fonciers existants ou futurs
- Hors plafonnement global des niches fiscales selon la réglementation en vigueur



UN SCHEMA
A REALISER

LES ATOUTS DE LA SOLUTION	
ATOUTS FISCAUX : LA SYNTHESE	
Pas de nouvelle fiscalité	Impact favorable sur fiscalité existante
<ul style="list-style-type: none">✓ Pas d'impôt additionnel sur le revenu✓ Pas de prélèvements sociaux additionnel✓ Pas dans la base taxable de l'IFI✓ Imposition sur la plus-value allégée en cas de revente✓ Taxe foncière portée par l'usufruitier	<ul style="list-style-type: none">✓ Déduction des intérêts d'emprunt sur des revenus fonciers existants ou futurs pour un investissement réalisé par un financement✓ Hors plafonnement global des niches fiscales
<small>Selon réglementation en vigueur à la date de diffusion du présent support</small>	

Maillon 8 : Les points clés de la solution



Trois points clés sont à valider pour optimiser cet investissement :

- Le financement de l'acquisition
- La location
- La revente, la conservation du logement lors de la reconstitution de la pleine propriété, la transmission



1 - Le financement



Dans le cadre d'un investissement en nue-propriété, vous avez deux possibilités :

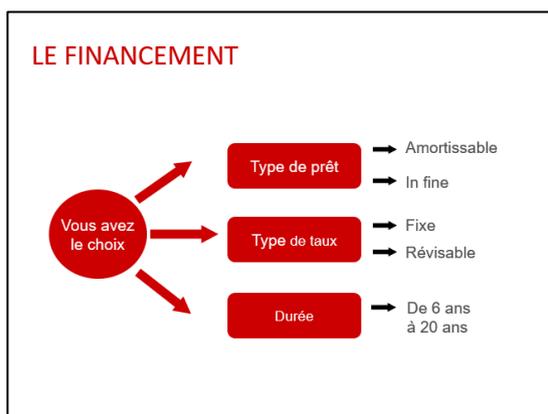
- acquérir au comptant,
- acquérir en utilisant le levier du financement. C'est cette solution que je vous propose.

Pourquoi ?

- L'avantage patrimonial :
 - Sécurité accrue de la famille (Assurance Décès Invalidité comprise)
- L'avantage fiscal :
 - Plus la durée du prêt est longue, plus la somme des intérêts d'emprunt déductibles est importante sur des revenus fonciers existants ou futurs

Vous avez le choix :

- type de prêt :
 - Amortissable ou In fine
 - Avec ou sans apport
- type de taux :
 - A taux fixe ou à taux révisable
- durée :
 - 6 ans à 20 ans au maximum
 - Préconisation d'une durée de financement longue



2 - La location



La qualité de l'emplacement :

- Attractivité des bassins d'emplois, qualité de vie, marché locatif porteur...
- Offre en nue-propriété rare : 2 000 logements par an

LA LOCATION / L'EMPLACEMENT

- 1 Économie dynamique, diversifiée et pérenne, qualité de vie
- 2 Offre rare

This slide features a location pin icon and a decorative graphic of a hand holding a star in the bottom left corner.

- Validations multiples par :
 - le promoteur de l'opération
 - la banque du promoteur
 - l'usufruitier (soit le bailleur institutionnel)
 - Stellium Immobilier qui étudie et référence cette opération

LA LOCATION / L'EMPLACEMENT

Choix des sites validé par tous les intervenants :

- ➔ Promoteur
- ➔ Banque du Promoteur
- ➔ L'usufruitier
- ➔ Stellium Immobilier

This slide features a location pin icon and a decorative graphic of a hand holding a star in the bottom left corner.



La qualité du logement

- Respect des normes modernes en vigueur
- Logement pratique, fonctionnel, prêt à être occupé : sécurisé, doté de cuisines équipées, salles de bains aménagées...

LA QUALITE DU LOGEMENT

Les attentes des locataires

- > Logement pratique, prêt à vivre
- > Logement sécurisé
- > Parking
- > Bonne isolation phonique et thermique

This slide features a house icon with an arrow pointing up and right, and a decorative graphic of a hand holding a star in the bottom left corner.



BOITE A OUTILS
BAILLEUR



La qualité de la gestion locative

- Par le mécanisme du démembrement, gestion à 100% par le bailleur institutionnel, en charge d'une mission de service public :
 - assurer la gestion locative,
 - prendre en charge des petites et grosses réparations, ainsi que des taxes et impôts fonciers.
- Typologies d'occupants : fonctionnaires, employés municipaux, salariés du secteur privé (organismes collecteurs 1% logement).



3 – Trois stratégies de sortie



BOITE A OUTILS
FIN USUFRUIT



A l'issue de la période de démembrement, vous disposez de trois stratégies possibles :

- revendre le logement pour vous constituer un capital
- le louer pour percevoir des revenus locatifs mensuels et générer un complément de revenus
- occuper le logement en tant que résidence principale ou autre





BOITE A OUTILS
TRANSMISSION

4 – La transmission de la nue-propiété



- Possibilité de transmettre la nue-propiété
- Avantage : valeur du logement transmis, calculée sur la seule base de la nue-propiété : droits de donation minorés puisque calculés uniquement sur la valeur de la nue-propiété

LA TRANSMISSION

Possibilité de transmettre la nue-propiété

- au cours de la période de démembrement si pas de prêt en cours
- à l'issue de la période de démembrement

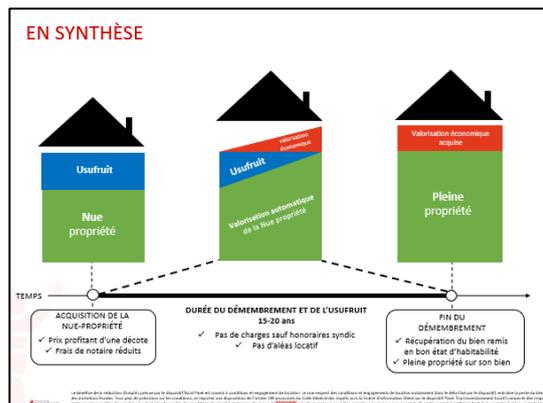
Avantage

- Valeur du logement transmis calculée sur la seule base de la nue-propiété : droits de donation minorés puisque calculés uniquement sur la valeur de la nue-propiété

5 - Les avantages de l'offre



En synthèse :

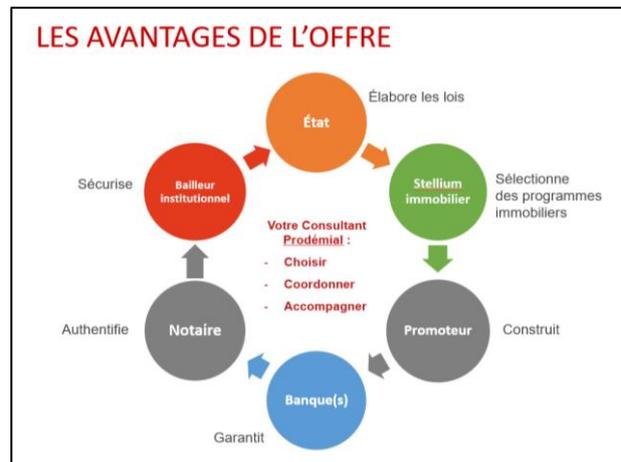


Commentaire du schéma :
Utilisé en début de rendez-vous, ce schéma peut être présenté à nouveau pour venir conforter et assoir votre propos.



Plusieurs intervenants sont nécessaires à la réalisation de l'opération :

- L'Etat qui élabore les lois et maintient la pérennité du démembrement
- Mon partenaire, Stellium Immobilier qui, depuis plus de 25 ans, sélectionne un grand nombre de programmes immobiliers, partout en France
- Le promoteur qui réalise la construction, selon un cahier des charges précis
- La banque du promoteur qui garantit la bonne fin du projet
- La banque qui vous accorde le prêt et vous permet de réaliser l'investissement
- Le notaire qui authentifie la transaction
- Le bailleur institutionnel qui assure, pendant la durée de l'usufruit, la gestion de votre logement
- Moi-même, qui en tant que consultant Prodémial, vous accompagne dans le bon déroulement de cet investissement



UN SCHEMA A
REALISER

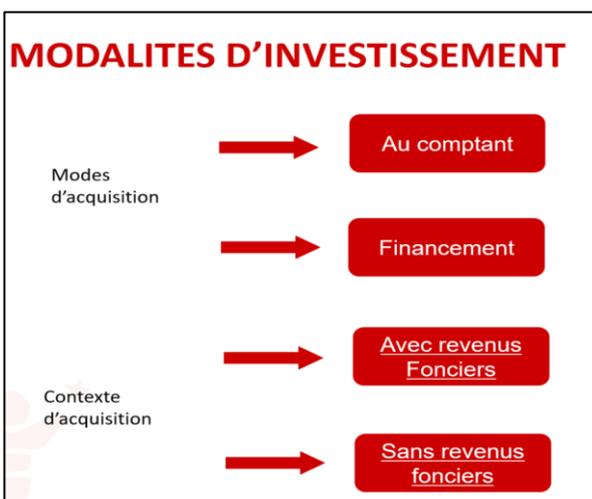
MAILLON 9 : Validation de la solution



BOITE A OUTILS
PLANS

 Le Maillon 9 a pour objectif de présenter un exemple d'investissement suivi d'une brève présentation. Vous disposez en boîte à outils de trois plans adaptés. Au sein de cette trame, retrouvez les plans adaptés suivants :

- Un investisseur ayant des revenus fonciers existants - Montant d'investissement à 100 000 € - Prêt Amortissement – TMI 30%
- Un investisseur sans revenus fonciers existants - Montant d'investissement à 100 000 € - Prêt Amortissement – Couplage investissement SCPI – TMI 30%



 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.

Imaginons que vous percevez, déjà, par le biais d'un autre investissement, des revenus fonciers de 1 500 € / an
 avec une TMI de 30%
 Votre impôt sur ces revenus fonciers existants est de 720 € / an

Je vous propose, alors, de faire l'acquisition d'un logement en nue-propriété dont les caractéristiques sont les suivantes :

- un appartement dans une ville attractive
- en pleine propriété, le prix d'acquisition est de 160 000 €
- la nue-propriété est de 96 000 €
- la durée de l'usufruit est de 17 ans

- Votre investissement (frais de notaire compris)
est de 100 000 €
- Avec mon partenaire Stellium Financement, je m'occupe
de vous obtenir un financement de 100 000 €
- Sur une période de 20 ans
- Votre apport dans l'opération est donc de 0 €
- Ayant obtenu un financement, vous avez des
mensualités à rembourser de 560 € / mois

Pendant la durée de démembrement de 17 ans :

- Les mensualités du prêt à rembourser sont de 560 € / mois
- Dans la mesure où l'usufruit est confié à un
bailleur institutionnel, vous ne percevez aucun
revenu locatif 0 €
- Les seules charges que vous avez réglées sont celles
liées aux frais de syndic soit 35 €
- Grâce au levier du financement, vous pouvez déduire
des intérêts d'emprunt et l'ADI estimés au total à 28 500 €
 - soit par an (28 500 / 19) 1 500 €
- Ces montants déductibles viennent donc gommer votre
fiscalité sur vos revenus fonciers existants 0 €
- Votre gain mensuel est donc de 60 €
(720/12)
- Votre participation est donc de 535 €
(560+35-60)

A l'issue de la période de démembrement de 17 ans :

- Votre participation sur cette période (17 ans + 2 ans
de différé) est de 120 000 €
(535*12*19)
- Au terme du démembrement, vous récupérez
automatiquement la pleine propriété, qui sans
hypothèse de revalorisation, est de 160 000 €
- Le montant du prêt restant à solder est de 18 000 €
- Le capital net d'impôt est de 142 000 €

De la fin du démembrement à la fin du financement, soit pendant les 3 dernières années restantes de financement

- Votre mensualité est toujours de 560 €
- Ayant fait le choix de mettre en location votre logement,
une fois la période de démembrement achevée, vous

- percevez des loyers de 345 €
- Votre participation sur cette période est de 215 €
- Votre participation cumulée sur cette période est de ... 7 700 €
- Vous avez cumulé au cours de la période de
financement des intérêts d'emprunt déductibles de 30 000 €

A l'issue du financement

- Votre participation cumulée (période 1 et 2) est de 127 700 €
- La valeur du bien en pleine propriété
(sans valorisation du bien) est de 160 000 €
- Vous percevez toujours des loyers mensuels
(sans valorisation) de 325 €



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% / an, avec une ADI de 0,36% / an du capital emprunté, sur une durée de 20 ans. Le différé d'amortissement est de 24 mois.

Pour faciliter le calcul, une mensualité fixe a été conservée. La mensualité est de 560 euros.

Le loyer total hors charge est de 350 €. Un taux de charge de 30% a été appliqué.

Le loyer net mensuel est donc de 350 €. Le loyer n'est pas revalorisé sur toute la période.

Imaginons que vous n'avez pas encore de revenus fonciers.

Je vous propose d'investir dans une SCPI afin de créer des revenus fonciers :

- Le montant investi au comptant est de 30 000 €
- Le taux de rendement est de 4,5%
- Les revenus fonciers taxables sont de 1 350 €

Je vous propose, alors, de faire l'acquisition d'un logement en nue-propriété dont les caractéristiques sont les suivantes :

- un appartement dans une ville attractive
en pleine propriété, le prix d'acquisition est de 160 000 €
- la nue-propriété est de 96 000 €
- la durée de l'usufruit est de 17 ans
- Votre investissement (frais de notaire compris)
est de 100 000 €
- Avec mon partenaire Stellium Financement, je m'occupe
de vous obtenir un financement de 100 000 €

- Sur une période de 20 ans
- Votre apport dans l'opération est donc de 0 €
- Ayant obtenu un financement, vous avez des mensualités à rembourser de 560 € / mois

Pendant la durée de démembrement de 17 ans

- Les mensualités du prêt à rembourser sont de 560 € / mois
- Dans la mesure où l'usufruit est confié à un bailleur institutionnel, vous ne percevez aucun revenu locatif 0 €
- Les seules charges que vous avez réglées sont celles liées aux frais de syndic soit 35 €
- Les dividendes de SCPI s'élèvent à 115 €
- Votre participation est donc de 480 €
(560+35-115)
- Grâce au levier du financement, vous pouvez déduire des intérêts d'emprunt et l'ADI estimés au total à 28 500 €
 - soit par an (28 500 / 19) 1 500 €
- Ces montants déductibles viennent donc gommer votre fiscalité sur les revenus des SCPI 0 €

A l'issue de la période de démembrement de 17 ans

- L'apport SCPI est de 30 000 €
- L'apport immobilier est de 0 €
- Votre participation sur cette période (17 ans + 2 ans de différé) est de 130 000 €
(100 000 + 30 000)
- La valeur de la SCPI (sans revalorisation) est de 30 000 €
- Au terme du démembrement, vous récupérez automatiquement la pleine propriété, qui sans hypothèse de revalorisation, est de 160 000 €
- Le montant du prêt restant à solder est de 18 000 €
- Le capital net d'impôt est de 172 000 €
(142 000 + 30 000)

De la fin du démembrement à la fin du financement, soit pendant les 3 dernières années restantes de financement

- Votre mensualité est toujours de 560 €
- Ayant fait le choix de mettre en location votre logement, une fois la période de démembrement achevée, vous percevez des loyers de 345 €
- Les dividendes de SCPI sont de 115 €

- Votre participation mensuelle sur cette période est de 100 €
(560-345-115)
- Votre participation cumulée sur cette période est de ... 3 600 €
- Vous avez cumulé au cours de la période de
financement des intérêts d'emprunt déductibles de 30 000 €

A l'issue du financement

- Votre participation cumulée (période 1 et 2) est de 133 600 €
- La valeur immobilière (sans valorisation du bien)
+ SCPI est de 190 000 €
- Vous percevez toujours des loyers mensuels
(sans valorisation) de 460 €
(345 + 115)



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% / an, avec une ADI de 0,36% / an du capital emprunté, sur une durée de 20 ans. Le différé d'amortissement est de 24 mois.

Pour faciliter le calcul, une mensualité fixe a été conservée. La mensualité est de 560 euros.

Le loyer total hors charge est de 350 €. Un taux de charge de 30% a été appliqué.

Le loyer net mensuel est donc de 350 €. Le loyer n'est pas revalorisé sur toute la période.

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 en 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 identifié et m'assurer qu'il répond à vos attentes.
- Signature du dossier de réservation qui reprend tous les éléments de votre acquisition.
- Finalisation 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 des éléments transmis par le notaire (par courrier recommandé)
- 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

- Démarrage de l'usufruit et de la première mensualité de prêt pleine.

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

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

Je vous propose également que l'on convienne d'ores et déjà de notre prochain rendez-vous, au cours duquel je vais vous présenter le logement sélectionné. Si aucun ne répond aux critères que nous avons validés ensemble, je reviens vers vous pour décaler notre rendez-vous.

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^{ère} 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
- S'il vous convient, en suivant, nous allons signer le dossier de réservation.
- Réservation habituellement subordonnée à l'établissement d'un chèque de 5 % du prix de vente, à l'ordre du notaire de l'opération. Mais, aux vues des relations avec le promoteur, celui-ci n'est pas toujours nécessaire.



***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 l'usufruit 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 - Simulation



La simulation vous permet de présenter à l'investisseur la projection financière et fiscale de l'investissement que vous avez retenu 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'opérateur le cas échéant*

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 lot sélectionné, ceux-ci étant variables selon le lot retenu. Vous trouverez les principaux avantages pour un lot 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 livraison

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 commercialisation, vous avez bien fait de prendre cette décision aujourd'hui.

Je suis disponible bien sûr, si vous souhaitez échanger d'ici notre prochain rendez-vous. 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 juillet 2018

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