



Vendre au quotidien

LES 12 MAILLONS ROBIEN

> Les 12 maillons Robien



Vous voilà maintenant au cœur de votre activité.

Dans cette partie, nous développerons les différentes étapes de l'entretien clientèle, à travers la méthode Omnium Finance.

Nous allons partir d'un principe de base :

“Nous vendons tous, tous les jours un produit, une idée, une image et RIEN N'EST PLUS SIMPLE QUE LA VENTE.”

Il s'agit tout simplement d'exercer vos qualités naturelles, en accord avec quelques techniques de base :

Si un film vous a passionné, vous n'avez qu'une idée en tête lorsque vous rencontrez des amis : leur en parler avec passion et enthousiasme.

Dans la plupart des cas, vous les convaincrez d'aller voir le film.

Pour vendre, c'est la même chose :

“Soyez convaincu vous-même et vous serez naturellement convaincant !”

Nous allons aborder 2 grands thèmes :

- Les étapes de l'entretien clientèle,
- Les trucs et astuces qui feront de vous un conseiller avisé.

> Les étapes de l'entretien



En préambule :

La prospection est une affaire de conviction et de persévérance.

Vous avez obtenu votre premier rendez-vous chez un investisseur, vous devez préparer cette visite.

Voici quelques bons conseils à suivre :

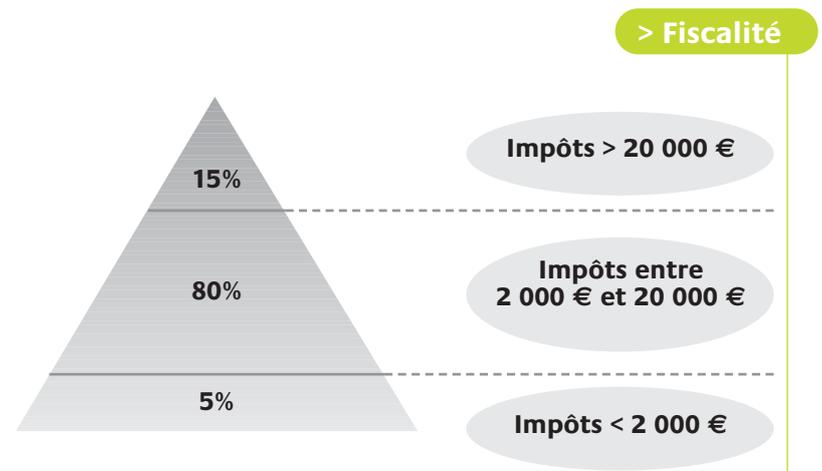
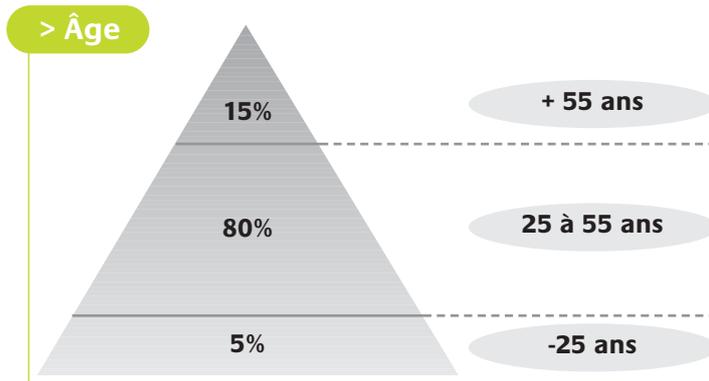
- 1 ● La première des choses, c'est de prendre des renseignements sur son contact avant de le rencontrer.
- 2 ● Lors de votre entretien, ne lui parlez pas de vous mais de lui, de ses besoins, de ses objectifs et de ses intérêts, du fameux “bénéfice client”.
- 3 ● N'oubliez surtout pas que sa décision d'acheter sera dictée autant par une réflexion logique que par des émotions.
- 4 ● Soyez concret et pédagogue, des mots simples valent mieux qu'un long discours.
- 5 ● Écoutez votre investisseur avec la plus grande attention.
- 6 ● Gardez à l'esprit que c'est votre (ou vos) interlocuteur(s) qui décident pour lui-même.

Qui sont nos clients ?

Ils sont parmi :

- les 16 millions de contribuables qui paient des impôts,
- les 80 % des Français qui souhaitent se constituer un patrimoine immobilier,
- la totalité des Français qui sont concernés par la retraite,
- et la totalité des Français qui sont intéressés par la protection de leur famille.

Ils sont dans tous les secteurs d'activité (professions libérales, salariés, commerçants, artisans) : toute personne pouvant justifier de revenus suffisants et dont l'endettement est inférieur ou égal à 30 % des revenus.



Toute personne “active” âgée de 25 à 60 ans payant plus de 2 000 € d’impôts, rencontrée dans un cadre relationnel, sur recommandation ou par hasard, est un investisseur potentiel.

La méthode que vous allez découvrir ci-dessous a fait ses preuves sur le terrain grâce à plusieurs années d’expérience.

L’entretien est constitué de 12 phases chronologiques qui constituent une “chaîne d’actions”.

Le respect de ces étapes et de leur chronologie est essentiel si vous souhaitez obtenir des résultats rapides et durables.

Pas à pas, vous allez découvrir comment dérouler l’entretien de vente, présenter la société, le plan type d’investissement, répondre aux objections de vos investisseurs et ainsi arriver jusqu’à la conclusion de la vente.

Alors, suivez cette chaîne d’actions !



> La chaîne d'actions



- | | |
|-------------------|---|
| MAILLON 1 | Prise de contact |
| MAILLON 2 | Présentation des grandes lignes de la loi |
| MAILLON 3 | Présentation du groupe Omnium Finance et de ses 4 métiers |
| MAILLON 4 | Règles du jeu |
| MAILLON 5 | Présentation du plan type d'investissement |
| MAILLON 6 | Réponses aux questions de l'investisseur |
| MAILLON 7 | Radiographie |
| MAILLON 8 | Plan(s) adapté(s) |
| MAILLON 9 | Présentation du DAV (dossier d'aide à la validation) |
| MAILLON 10 | Chronologie de l'investissement |
| MAILLON 11 | Conclusion |
| MAILLON 12 | Consolidation de la vente |

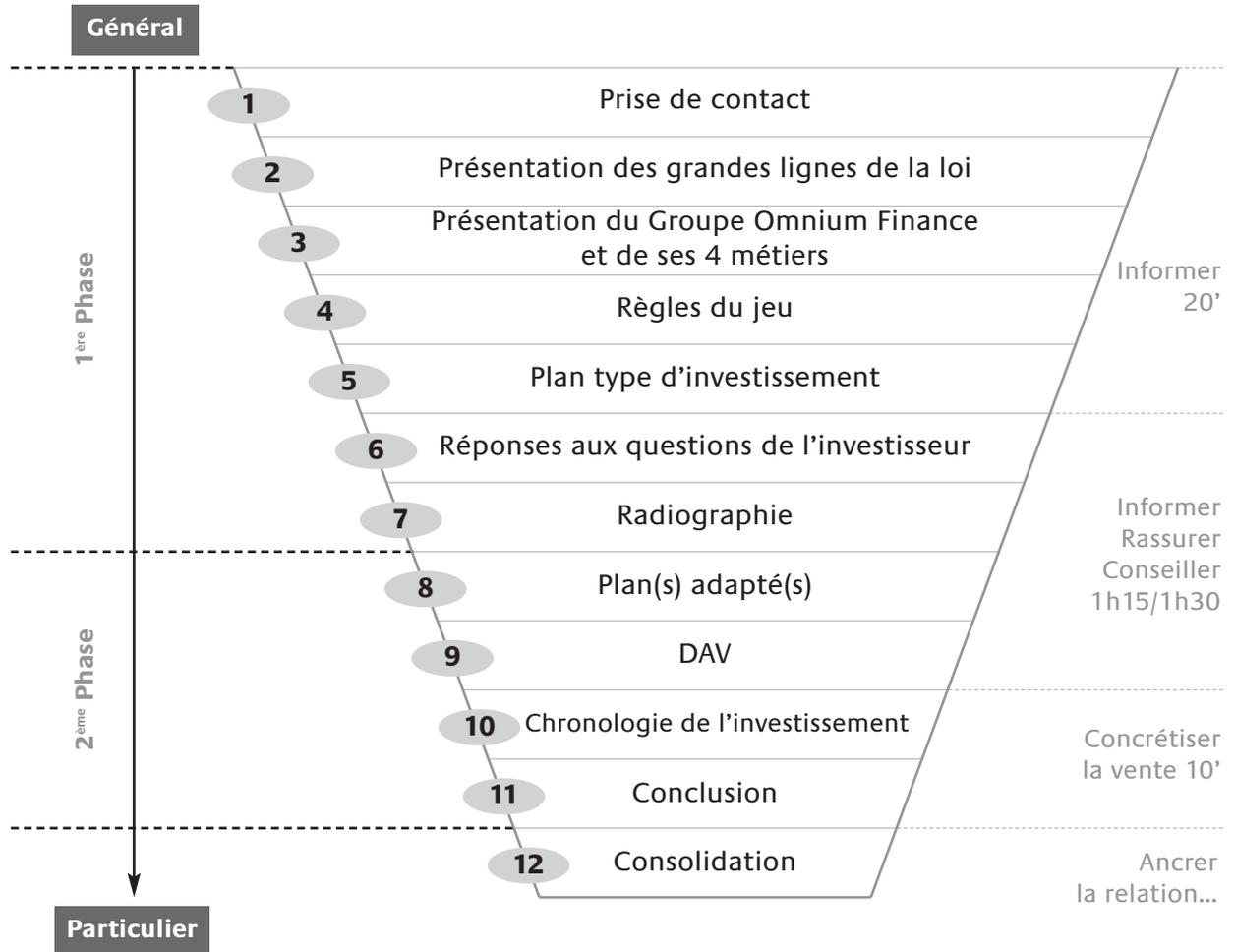


- **Maîtrise de l'entretien** : n'oubliez pas qu'un vrai professionnel est une personne qui applique des méthodes précises, contrairement à l'amateur qui improvise.
- **Important** : afin d'assurer le maximum de succès à votre entretien, écrivez clairement et proprement, chacun des arguments clés (points forts, schémas, etc.). Ainsi, votre investisseur pourra mieux vous suivre pendant votre entretien. En votre absence il en conservera la mémoire et pourra s'y référer en cas de besoin. Sachez que, sans support écrit, votre investisseur aura oublié 95% de ce que vous lui aurez dit dès le lendemain de votre entretien. Cette trace écrite, que vous pourrez lui remettre dans une chemise Groupe Omnium Finance avec son plan d'investissement adapté, sera une marque supplémentaire de votre professionnalisme et de l'attention que vous portez à votre investisseur.



> Les 2 phases de l'entretien

Comme dans tout entretien client, c'est le principe de l'entonnoir qui s'applique. On va du général au particulier, de l'information à la vente, de l'empathie aux conseils personnalisés.



Quelle est la durée d'un entretien ?

Les douze maillons forment une chaîne très efficace si vous respectez bien chacun d'entre eux.

Il faut environ 2 heures à 2 heures et demie pour la dérouler en totalité. Si votre investisseur ne peut pas vous accorder ce temps, arrêtez-vous après le maillon 7 (la radiographie) et prenez rendez-vous pour la deuxième partie de l'entretien. Votre investisseur verra que vous avez respecté l'horaire imposé, vous gagnez un peu plus sa confiance.

Si la phase 2 se fait au cours d'un **2^{ème} entretien**, n'hésitez pas à revenir sur les points abordés lors du premier entretien.



Vous êtes prêt ? L'entretien peut commencer.
Alors mettez-vous en situation, imaginez-vous devant votre investisseur !

Pour vous aider, nous vous conseillons
d'apprendre par cœur le texte signalé par le picto



Maillon 1 La Prise de contact

Le maillon 1 instaure la relation de confiance grâce à votre chaleur et à votre enthousiasme.

C'est une phase très importante car nous n'avons qu'une seule chance de faire une première bonne impression.

● La première bonne impression :

Si tout ne se joue pas dans les 20 premières secondes, il est important de mettre l'accent sur les points suivants :

- être souriant,
- avoir une présentation soignée,
- être **NATUREL**, **garder son style** et le meilleur de son style,
- dégager du positif.

● Créer l'atmosphère :

- instaurer un **climat de confiance**,
- montrer de l'intérêt pour la personne visitée,
- compliments sincères et sobres,
- faire s'exprimer le client, lui poser des questions le concernant,
- **ÉCOUTER**,
- **rester SIMPLE**, surtout pas d'expression ou de mot mal compris,
- si vous connaissez votre interlocuteur, lui expliquer cette activité comme une opportunité que vous avez su saisir.



Ouverture de l'entretien et lien vers le maillon 2 :



Ce que je vous propose maintenant, c'est que nous examinions ensemble comment il est possible d'utiliser l'argent de ses impôts pour :

- se constituer ou compléter un patrimoine,
- préparer ou conforter sa retraite,
- assurer une sécurité accrue à sa famille.



Maillon 2

Présentation des grandes lignes de la loi



Phrase de transition : Ceci est possible grâce à une loi.
D'abord, pourquoi une loi ?

L'État, depuis des années, doit faire face à une demande croissante de logements.

Cette demande est estimée à environ 350.000 logements supplémentaires par an.
Or, il s'en construit environ 250.000 à 300.000 chaque année.
À ce jour notre pays enregistre un déficit locatif cumulé de plus d'un million de logements.

Pourquoi un tel déficit ?

La société a profondément changé depuis les 30 à 40 dernières années :

- La durée de vie a augmenté,
- La durée des études aussi,
- Les cadres sont plus mobiles professionnellement,
- La cellule familiale éclate de plus en plus et les foyers monoparentaux se multiplient,
- Les mentalités évoluent.

Résultat : le parc immobilier est en décalage. On constate donc un retard cumulé de centaines de milliers de logements qu'il s'agit de combler.

Pour cette raison, depuis 1983, plusieurs ministres du logement ont fait adopter des lois de défiscalisation toujours plus favorables à l'investissement locatif.



- Loi Méhaignerie
- Loi Méhaignerie Quiles
- Loi Périssol
- Loi Besson
- Loi Robien

Que gagne l'État avec cette loi ?

1• La réduction du déficit de logement.

Cela correspond à un besoin fondamental : se loger près de son lieu d'études ou de travail.

2• La création d'emplois.

Il faut savoir qu'un logement qui se construit permet de générer environ deux emplois pendant deux ans.

3• La récupération d'impôts indirects et en particulier la TVA.

Sur un logement de 100 000 €, l'État récupère immédiatement plus de 16 000 €.

À partir de ce constat, l'État a décidé de donner la possibilité à chaque contribuable de devenir un véritable acteur économique.

La loi actuelle, qui est l'aboutissement des lois précédentes, est la loi Robien.



Que dit la loi Robien?

Toute personne physique qui investit dans un logement neuf destiné à la location pendant un minimum de neuf ans, peut déduire de ses revenus nets imposables 50% du montant de son investissement.



En deux grandes périodes :

- 6 % par an, les 7 premières années
- Et 4 % par an, les 2 années suivantes.
Soit $42\% + 8\% = 50\%$.

Schéma 1



Lien vers le maillon 3 :

Dans ce contexte qui sommes-nous et que faisons-nous ?





Maillon 3 Présentation du Groupe Omnium Finance et de ses 4 métiers



Vous pouvez ici présenter la plaquette du Groupe et la commenter !

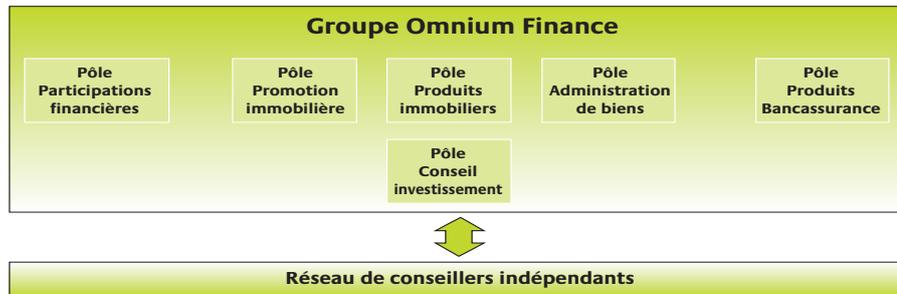


Schéma 2

Créé en 1992, le Groupe s'est construit autour de 6 pôles :

Pôle Participations financières : Il prend des participations dans le cadre des opérations immobilières que nous réalisons avec des promoteurs externes pour assurer un contrôle et un suivi.

Pôle Promotion immobilière : Promoteur intégré du groupe, il assure l'expertise dans les métiers de la construction et de la promotion.

Pôle Produits immobiliers : Il développe des partenariats avec des promoteurs, sélectionne des résidences et commercialise plusieurs milliers de logements par an, ce qui en fait un acteur majeur dans ce domaine.

Pôle Administration de biens : il gère la vie des biens immobiliers : recherche et sélectionne des locataires, gère les loyers, assure le suivi technique, l'entretien des parties communes et des espaces verts.

Pôle Produits Bancassurance : il sélectionne une gamme étendue de placements financiers et négocie avec les banques partenaires les meilleurs financements.

Pôle Conseil Investissement : il coordonne la politique commerciale avec le réseau de conseillers indépendants. C'est l'interface entre le groupe et les conseillers.

Le Groupe Omnium Finance a développé un savoir-faire dans 4 métiers :

Premier métier : analyse fiscale et financière.

Le Groupe se tient informé en permanence des lois votées et des financements possibles pour apporter aux investisseurs une information claire, simple et un montage performant, sur mesure.

Deuxième métier : conception et négociation.

Le Groupe développe un concept de résidences qui correspond à la demande locative et grâce à sa forte capacité de commercialisation, négocie avec ses partenaires les meilleures prestations et les meilleures conditions d'acquisition pour l'investisseur.

Troisième métier : suivi et gestion des biens immobiliers.

Le Groupe assure le suivi des opérations au quotidien, si l'investisseur le souhaite et aussi longtemps qu'il le souhaite.

Quatrième métier : conseil et distribution.

Ce quatrième métier, c'est le mien. Il consiste à apporter à l'investisseur une information claire, le conseiller en fonction de sa situation financière et fiscale et lui proposer un investissement «clé en main».

Notre Groupe se développe uniquement par la prescription multi-relationnelle, c'est-à-dire grâce à la satisfaction de ses clients et à l'impact du bouche à oreille, sans aucune publicité. Ai-je été suffisamment clair ?





Lien vers le maillon 4 :

Maintenant , pour le bon déroulement de notre entretien, je vous propose que nous procédions de la manière suivante.

Maillon 4 Les règles du jeu



- 1 ● Je vais tout d'abord vous exposer un plan type d'investissement pour vous présenter la double mécanique financière et fiscale de ce type d'opération.
- 2 ● À la fin de cet exemple, je répondrai à toutes les questions que vous ne manquerez pas de me poser.
- 3 ● Ensuite, je serai amené à vous poser quelques questions pour découvrir votre situation et vos objectifs afin de vous proposer un plan adapté.
- 4 ● Enfin, si vous réalisez l'intérêt de cette étude personnalisée je vous présenterai le support immobilier qui vous permettra de réaliser concrètement cette opération.

Est-ce que cela vous convient?

Lien vers le maillon 5 :

Je vous propose donc, comme convenu, de voir comment s'articule un plan type d'investissement.

Maillon 5 Présentation du plan type



Être simple, percutant et professionnel.



Ne vous laissez pas interrompre par les questions, notez-les, vous y répondrez à la fin du plan.



> Plan d'investissement type

Vous réalisez un investissement de	60 000 €
Le groupe Omnium Finance s'occupe de vous obtenir un financement de.....	58 500 €
Votre apport dans l'opération se limite donc à	1 500 €
Ayant obtenu un financement, vous aurez des mensualités à rembourser de.....	380 €
Mais cet investissement vous procure des revenus locatifs nets mensuels de.....	230 €
Votre participation mensuelle ne sera donc plus que de.....	150 €

Dans la réalité, vous vous rendrez compte qu'elle sera moindre.

Au bout de 15 ans, 2 hypothèses s'offrent à vous :

Soit vous **continuez l'opération** et cet investissement contribuera à **consolider votre patrimoine** et à **préparer votre retraite**.

Soit vous souhaitez **arrêter l'opération en revendant** tout simplement votre bien.

Si on prend une hypothèse de revente identique au prix d'achat, soit..... **60 000 €**

avec le produit de la revente, vous soldez **votre financement** pour un montant de... **34 000 €**

Vous dégagez donc un **capital net d'impôts** de..... **26 000 €**

De plus, vous **assurez une sécurité accrue** à votre famille pendant toute la durée de l'opération, grâce à une **assurance DÉCÈS INVALIDITÉ** comprise dans le financement.



Après ce volet strictement financier, voyons maintenant comment se répartit concrètement votre **économie d'impôts**.

C'est tout simplement l'application du dispositif Robien.

Les 7 premières années, l'État vous autorise à déduire de vos revenus nets imposables :

6% du montant de votre investissement :

Soit 60 000 € x 6%..... **3 600 €**

Prenons l'hypothèse où vous êtes imposé à un taux de 20%,

en déduisant 3 600 € de vos revenus, vous réalisez donc une économie d'impôts annuelle de 3 600 € x 20% **720 €**

Et ceci pendant **7 années consécutives**

Soit un total économisé sur 7 ans de 720 € x 7 ans **5 040 €**

À partir de la huitième année, l'État vous autorise à déduire encore 4 % par an.

Soit 60 000 x 4% **2 400 €**

Vous réalisez donc une nouvelle économie annuelle de 2400 € x 20%..... **480 €**

Et ceci pendant 2 ans : 480 € x 2 ans **960 €**

Votre gain fiscal sur toute la durée de l'opération s'élève à :

5 040 € + 960 € **6 000 €**

Si on ramène cette économie d'impôts à une économie mensuelle, cela représente :

6 000 €/108 mois (9 ans), c'est-à-dire..... **55 €/mois en moyenne**

La participation, qui était de 150 € par mois, vous est en réalité financée pour 55 € par "votre percepteur" pendant les 9 premières années. À partir de la 10^{ème} année, elle reste d'environ 100 €.

C'est vraiment un excellent moyen pour faire fructifier à votre profit l'argent de vos impôts.



- **En résumé, vous avez deux solutions :**

- Soit vous ne faites pas cette opération... et vous allez de toute manière payer ces 6 000 € à fonds perdus pour votre foyer fiscal.



- Soit vous faites cette opération et vos 6 000 € économisés vous servent à financer en partie votre investissement.

- Avez-vous des questions sur le montage de l'opération ?

La présentation du plan d'investissement type étant terminée, votre investisseur vous posera des questions. Il est primordial de susciter ces questions, pour que chaque point soit abordé, et que tout soit clair et transparent pour lui.

Il est essentiel de noter chacune des questions posées par l'investisseur en les regroupant selon les 4 grands thèmes à développer :

- **financement,**
- **location, gestion,**
- **revente ou retraite,**
- **rôle et avantages du Groupe Omnium Finance.**

Puis répondez-y en rayant point par point les questions sur votre liste après chaque réponse pour montrer à votre investisseur que vous avez bien pris en considération chacune de ses interrogations.



Lien vers le maillon 6 :

“Abordons maintenant, point par point, chacune de vos questions”.



Maillon 6 Réponses aux questions de votre investisseur



1> Le financement

La question sur le financement revêt un rôle stratégique important. C'est en y répondant que vous affirmez votre professionnalisme.



En ce qui concerne le financement, vous aurez le choix.

> LE CHOIX

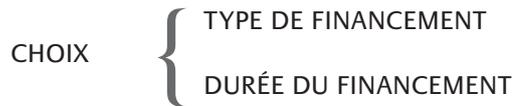


Schéma 3

Commentaire du schéma

En fait, dans un financement, on fait deux choix essentiels :

- **Le type de financement** : tous les financements sont possibles, que ce soient des prêts classiques (amortissables) ou de type in fine, avec un taux fixe ou révisable.
- **La durée** : sont possibles des durées de 9 à 25 ans (en fonction de votre situation : âge, finances et objectifs).



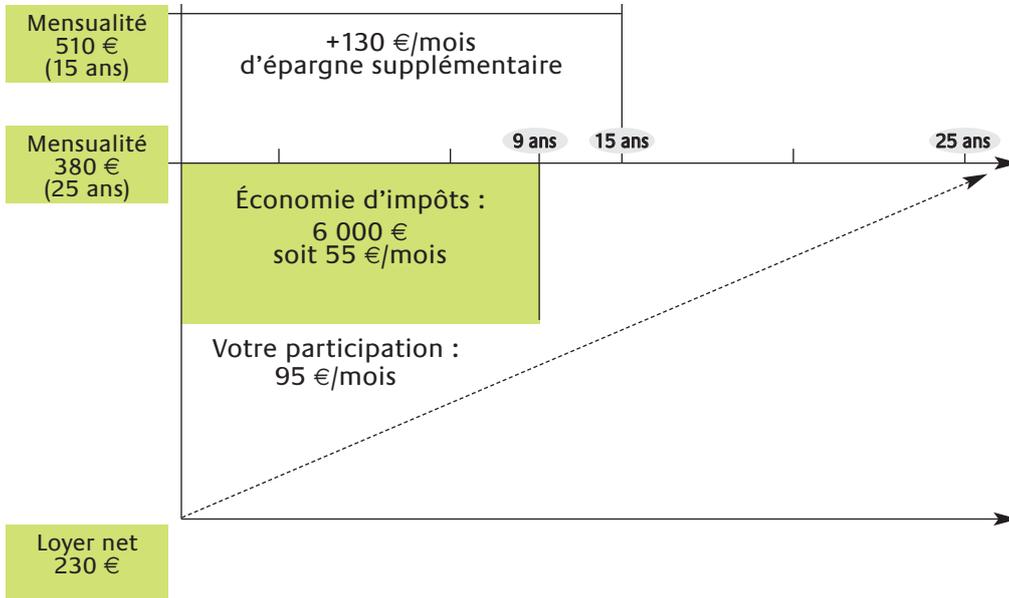
Pour ce faire nous disposons de toute une gamme de financements spécifiques dédiée à l'investissement locatif, et négociée pour vous.

Et nous trouverons ensemble le financement adapté à votre situation et à vos objectifs. En tant que conseiller, mon rôle est de vous exposer les conséquences de ces choix.



> L'IMPACT SUR LA TRÉSORERIE

Schéma 4

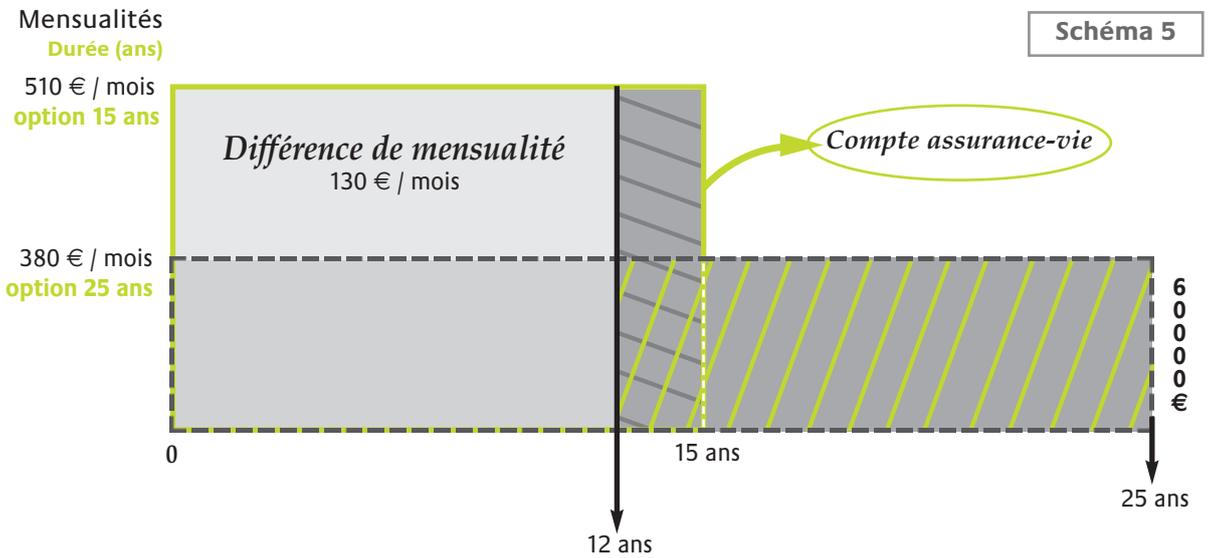


Commentaire du schéma

- Dans l'exemple que nous avons pris, nous avons choisi un prêt avec un taux fixe sur une durée de 25 ans et une hypothèse de revente à 15 ans.
-  Les mensualités sont de 380 €. Vous percevrez un loyer net de 230 € qui sera revalorisé annuellement selon l'Indice de Révision des Loyers.
- Prenons l'hypothèse d'un IRL de 2% par an, au terme des 25 ans, le loyer aura donc rejoint les mensualités.
- L'économie d'impôts que nous avons chiffrée tout à l'heure représente en moyenne, sur 9 ans, 55 € par mois. Nous retrouvons donc bien les 95 € de votre épargne mensuelle nette.
- À partir de la 10^{ème} année, et grâce à l'évolution des loyers, nous nous retrouvons donc avec une participation d'environ 100 €.
-  Vous pouvez aussi choisir de faire cette opération avec un financement sur une durée plus courte : 15 ans par exemple.
- Dans ce cas, les mensualités, pour rembourser le même montant emprunté, sont évidemment plus élevées, soit 510 €. Ceci signifie qu'il faut accepter de consacrer une épargne supplémentaire de 130 € chaque mois. En contrepartie, le prêt étant arrivé à son terme, il est soldé. Vous bénéficiez donc au choix de la totalité du capital ou du patrimoine.
- L'idéal, bien sûr, serait de réunir les avantages de la durée longue et de la durée courte.
- Et bien c'est possible : regardez comment !



> LE COUPLAGE DURÉE LONGUE/ASSURANCE-VIE



Intérêts du couplage :

- 1 ● **Financier** : souplesse, disponibilité.
- 2 ● **Patrimonial** : logement et loyers + capital.
- 3 ● **Fiscal** : durée longue = optimisation fiscale.

Commentaire du schéma "couplage"

Imaginons que votre capacité d'épargne, vous donne la possibilité de financer cette opération sur une durée de 15 ans avec des mensualités de 510 € par mois. Je vous préconise de ne rembourser que 380 € par mois sur une durée de 25 ans.



Pourquoi ?

Et bien parce que cela procure beaucoup plus d'avantages : d'un point de vue financier, patrimonial et fiscal.



1 ● AVANTAGE FINANCIER :

Par rapport à un prêt de 25 ans, en choisissant un prêt de 15 ans vous réduisez votre capacité d'épargne de 130 € par mois. Si dans les 15 prochaines années vous avez de nouveaux projets, vos disponibilités pour les réaliser seront réduites d'autant. Il est donc bien plus judicieux de placer ces 130 € de capacité d'épargne sur un compte d'assurance-vie qui vous rapporte des intérêts.

Ces sommes placées et leurs intérêts vous permettront, dans 15 ans, de solder par anticipation le prêt, de la même manière que si vous aviez opté pour un prêt sur 15 ans. À la différence que, pendant toute la durée, cet argent est resté disponible pour répondre à vos futurs besoins en matière de trésorerie ou d'épargne.

Donc cela signifie plus de souplesse et plus de disponibilité. C'est un avantage financier.

2 ● AVANTAGE PATRIMONIAL :

Imaginons un investisseur qui, il y a 12 ans, aurait fait cette opération avec un prêt sur 15 ans et qu'il lui arrive malheur aujourd'hui. L'ADI solde les mensualités du prêt dont il a payé les 12/15^{ème}. Ses ayant droit reçoivent le patrimoine (le logement de 60 000 €) plus une rente correspondant au loyer.

Maintenant imaginons que cette même personne ait choisi, 12 ans plus tôt, un financement sur une durée de 25 ans. L'ADI aurait aussi soldé les mensualités restantes du prêt alors que notre investisseur n'aurait payé que les 12/25^{ème} du prêt. Ses ayant droit recevraient exactement le même patrimoine et la même rente. Mais cette fois-ci, ces derniers récupèreraient, en plus, le capital placé et ses intérêts en bénéficiant du cadre fiscal privilégié de l'assurance-vie, à savoir pas de droits de succession.

3 ● AVANTAGE FISCAL :

Plus vous empruntez sur une durée longue, plus longtemps vous bénéficierez d'un déficit foncier, et donc d'économies d'impôts. Plus vous réduisez la durée du prêt, plus tôt vous paierez des impôts.

Pourquoi cette situation ?

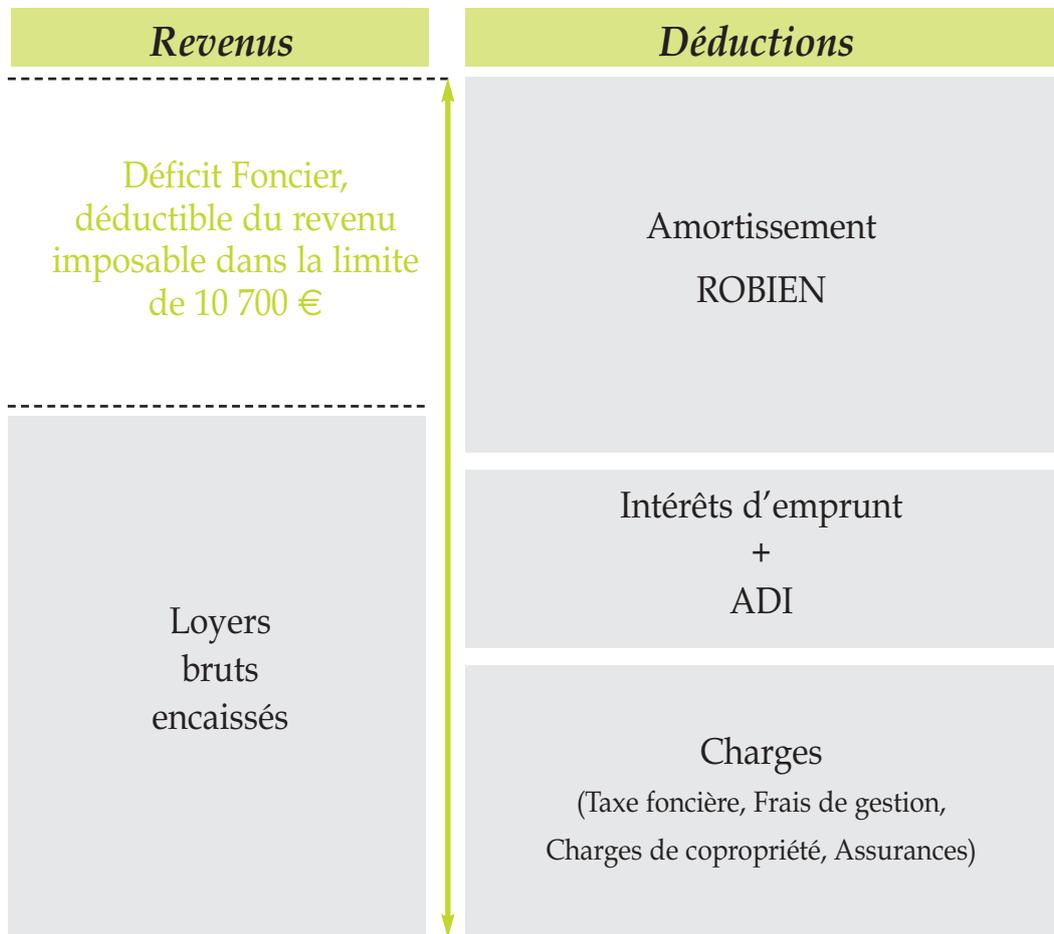
Les revenus fonciers se présentent et se déclarent de la façon suivante. On a d'un côté des revenus, et de l'autre des montants déductibles de ces revenus.



Comment cela fonctionne-t-il ?

> DÉFICIT FONCIER

Schéma 6



Fiscalement, une opération locative fonctionne en fait comme une balance, avec d'un côté les revenus, et de l'autre toutes les déductions que l'on peut effectuer.

- Imaginons une opération locative classique sur laquelle vous n'auriez pas de financement donc pas d'intérêts déductibles, vous ne déduiriez alors que les charges locatives (taxe foncière, frais de gestion, charges de copropriété, assurance type loyers impayés...). Cette opération dégagerait donc un revenu foncier net qui viendrait se cumuler à votre revenu imposable et ainsi augmenter votre facture fiscale.



Et dites-moi me consultez-vous pour payer plus ou pour payer moins d'impôts ?

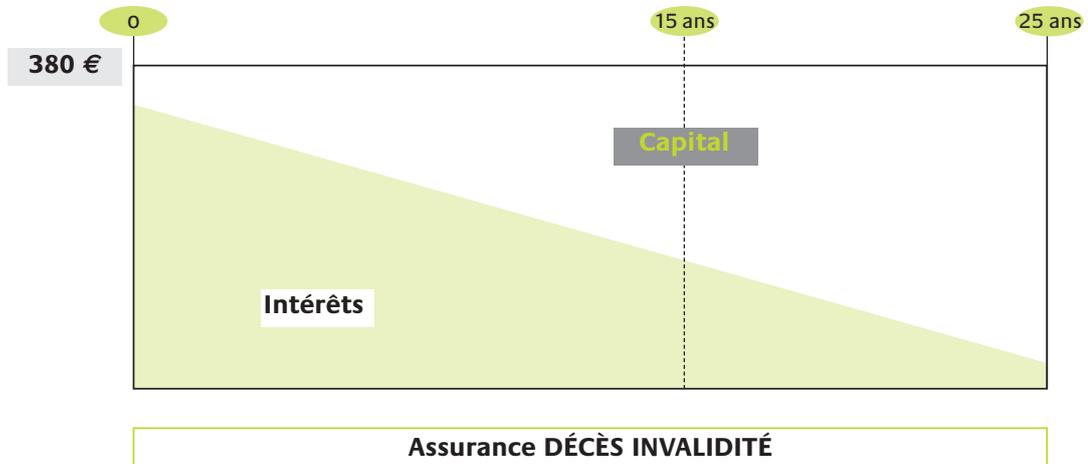
Réponse évidente du client : pour payer moins d'impôts.

- Pour cela, la solution consiste à financer cette opération avec un prêt. En effet, le financement de cette opération avec un emprunt génère des intérêts et de l'ADI qui sont déductibles de votre revenu locatif.
- Et dans le cadre d'une opération Robien, vous pouvez, en plus, déduire l'amortissement prévu par la loi.
- **Plutôt qu'un revenu foncier, vous allez donc générer un déficit foncier dans la limite, fixée par la loi, de 10700 €, qui permet de diminuer de façon substantielle votre impôt.**



> LA RÉPARTITION INTÉRÊTS / CAPITAL (complément d'information facultatif)

Schéma 7



Commentaire du schéma.

La durée du prêt devient donc un atout majeur : en effet, pour tout financement, les mensualités sont d'abord constituées d'une proportion prépondérante d'intérêts allant décroissante dans le temps au fur et à mesure de l'amortissement du capital. De fait, en allongeant la durée vous déduisez des intérêts plus longtemps et vous retardez au maximum l'impôt sur les revenus fonciers de cette opération.

En un mot, vous comprenez que plus la durée du financement est longue, plus longtemps votre emprunt génère des intérêts et de l'ADI déductibles. Ainsi fiscalement, vous optimisez votre opération.

Avant de passer à la question suivante, il est essentiel de vous assurer que la question financement est totalement traitée pour votre client.

En matière de financement, avez-vous encore des questions?

Abordons maintenant la question suivante : la location.



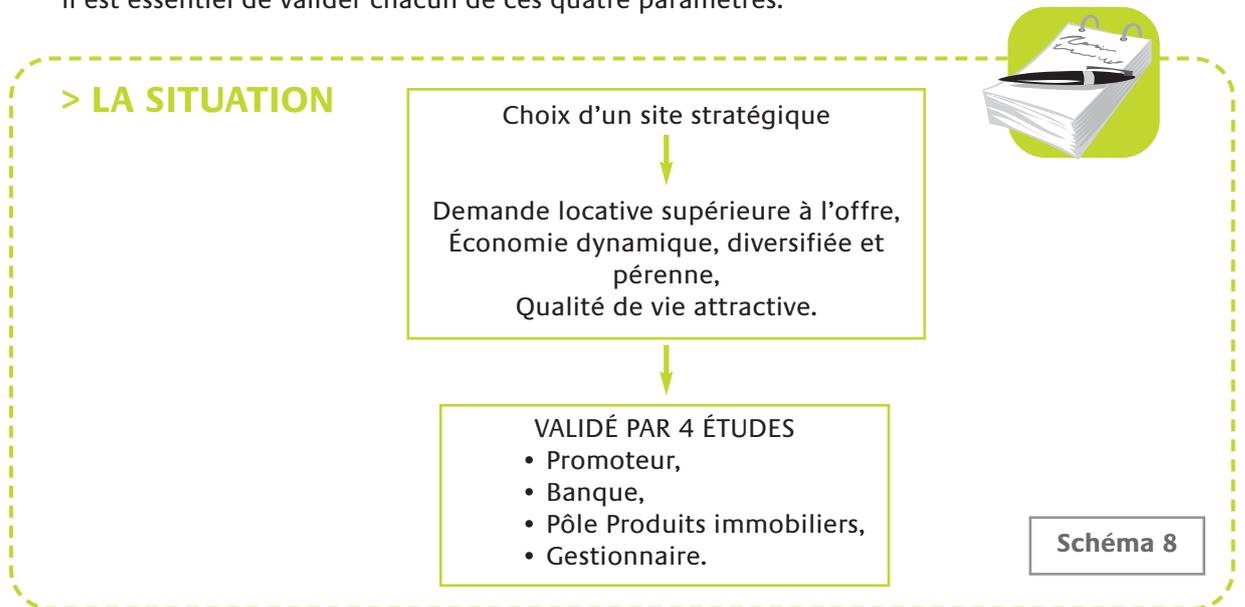
2> La location

À votre avis, Monsieur l'investisseur, qu'est-ce qui fait qu'un logement se loue bien ?

Laissez parler votre investisseur et notez les 4 éléments clés à traiter :

- la situation,
- la conception,
- le montant des loyers,
- la gestion.

Pour démontrer la pérennité des revenus de cette opération, il est essentiel de valider chacun de ces quatre paramètres.



Commentaire du schéma

- Nous devons bien différencier deux visions en terme de situation.
- **La vision affective** : c'est celle qui prévaut à l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire.
- **La vision financière** : c'est celle que doit avoir tout investisseur dans l'acquisition d'un bien destiné à la location.

Cette vision financière s'affirme en tout premier lieu par le choix d'un site stratégique :

- un marché où la demande locative est supérieure à l'offre,
- un bassin d'activité à l'économie dynamique, diversifiée et pérenne,
- une qualité de vie attractive.



Ces critères s'imposent à chacun de nos partenaires. Aussi le choix des sites est systématiquement validé après quatre études de marché réalisées par les intervenants dans l'opération. Ce sont des partenaires indépendants et aux intérêts différents, ce qui garantit l'impartialité de l'analyse :

- **le promoteur** construit le programme et prend le risque financier,
- **le banquier** s'engage financièrement et assure la bonne fin de l'opération (garantie financière d'achèvement des travaux),
- **le pôle Produits immobilier** s'engage à commercialiser le programme,
- **le gestionnaire** s'engage à louer la totalité de la résidence (garantie locative de remplissage).

Vous comprenez l'importance du choix de la situation ?



> LA CONCEPTION

Nos résidences sont conçues en fonction des attentes de ceux qui vont y vivre : **les locataires**.

Qui sont-ils ?

Prise en compte de la demande et des souhaits des locataires



85% de la demande locative

Schéma 9

La demande

- Célibataires,
- Jeunes actifs,
- Étudiants,
- Jeunes couples,
- Cadres en mutation,
- Seniors.

Les attentes

- Proximité et environnement,
- Stationnement,
- Sécurité,
- Résidence à taille humaine,
- Cadre de vie agréable,
- Logement bien isolé,
- Logement pratique et prêt à vivre .

Commentaire du schéma

En réponse, le Groupe Omnium Finance développe un concept qui répond à leurs attentes selon un cahier des charges rigoureux :

- La proximité et un environnement de qualité : lieu de travail ou d'études, moyens de transports, commerces, écoles, ..., dans un environnement agréable.
- La sécurité : résidences entièrement clôturées avec accès par portail télécommandé pour les voitures, digicode, interphones pour les piétons, caméras vidéos, portes sécurisées, gardien qui assure entretien et surveillance dans les résidences de plus de 80 logements.
- Stationnement : chaque logement, selon sa taille, possède un ou plusieurs emplacements privés.
- Résidences à taille humaine : nous privilégions des architectures horizontales, excepté dans les centres villes pour des raisons d'alignement, chacune de nos résidences a un nombre limité de logements.
- Un cadre de vie agréable à l'intérieur de la résidence : espaces verts abondants, agencement soigné des parties communes, prestations de qualité telles que piscine et parfois tennis qui traduisent un certain standing.
- Un logement bien isolé : menuiseries en PVC double vitrage, isolation phonique et thermique répondant aux normes et labels en vigueur dans la construction.
- Un logement pratique et prêt à vivre : des logements conçus avec de grandes ouvertures, terrasses et balcons, cuisine et salle de bain équipées, placards aménagés avec penderies et étagères, sols carrelés, des prestations pérennes et simples d'entretien. Résidences câblées pour recevoir les chaînes satellites.





> LES LOYERS



Le dispositif Robien prévoit une condition qui est pour vous un réel avantage. En effet, les loyers sont plafonnés au départ et ré-indexés tous les ans comme un loyer classique. Ils vont donc être dans la fourchette basse du marché et avec des prestations supérieures, cela engendre une forte demande sur nos résidences.

La meilleure garantie locative est d'avoir un bien de qualité à un prix attractif.

> LA GESTION



Le gestionnaire est un professionnel, sélectionné dès l'origine de l'opération, c'est habituellement le pôle Administration de biens du groupe Omnium Finance. Il est donc impliqué très en amont dans la conception et la définition de l'opération (choix de l'emplacement, typologie des logements, montant des loyers, etc).



GESTIONNAIRE SÉLECTIONNÉ :

- Connaissance du marché,
- Expérience,
- Personnel,
- Fichier,
- Communication.

ASSURANCES COMPLÉMENTAIRES

- Loyers impayés : (Plafond : 80 000 €),
 - Détérioration immobilière (Plafond : 9500 €),
 - Frais huissier : 100%
 - Protection juridique (Plafond : 4000 €).
 - Le tout sans franchise et par sinistre
- +
- Vacance locative (12 mois de loyer par sinistre, sans franchise, sans exclusion)
- +
- Garantie valeur de revente (10 ans) en cas de nécessité.

8,5%

3,3%

11,8% TTC

Schéma 10

L'ATOUT DE VOTRE TRANQUILLITÉ

Commentaire du schéma



Le métier du gestionnaire est d'assurer la vie de votre bien au quotidien : il recherche, sélectionne, met en place les locataires, fait l'état des lieux, rédige les baux, encaisse et reverse les loyers, organise l'entretien des résidences.



Il vous apporte en plus toutes les assurances complémentaires :

Ces prestations reviennent à 11,8% TTC des montants perçus :

- 8,5% pour le gestionnaire,
- 3,3% pour les assurances.



Viennent s'ajouter :

- les charges de copropriété, qui sont généralement réparties à hauteur d'1/3 pour le propriétaire, 2/3 pour le locataire, sont en majorité déductibles des revenus locatifs.
- la taxe foncière, qui représente un mois à un mois et demi de loyer brut par an selon les communes, est déductible des revenus locatifs.

L'ensemble de ces charges génère une économie d'impôts supplémentaire.

Avez-vous des questions sur la location ?



3> La revente ou la retraite

> UN INVESTISSEMENT À MOYEN OU LONG TERME

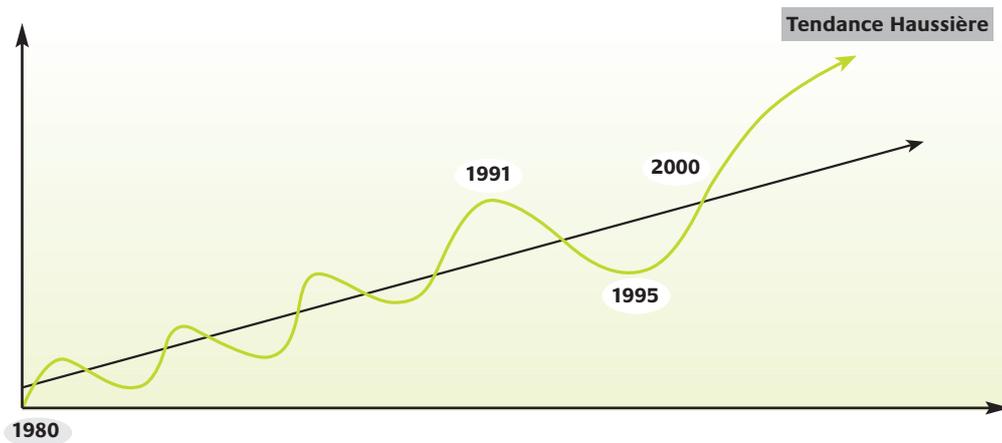


L'immobilier a toujours été, pour les Français, une valeur refuge par excellence. Même si l'immobilier subit des fluctuations à la hausse ou à la baisse, l'allure générale de la courbe montre qu'il suit toujours une tendance à la hausse.

Il s'agit donc d'un investissement à moyen ou long terme.

Évolution des prix au m²

Schéma 11



> LA CONJONCTURE FAVORABLE



Le marché immobilier français est parmi les moins chers d'Europe.

	Il y a 15 ans	Aujourd'hui
Taux d'Intérêts	↗	↘
Avantages Fiscaux	→	↗

- 1) les taux sont historiquement bas
- 2) les avantages fiscaux sont très attractifs



En conclusion, nous sommes aujourd'hui dans une conjoncture favorable et vous en conviendrez avec moi, bien acheter aujourd'hui, c'est bien revendre demain.

De plus dans 15 ans, il y aura une sortie évidente de revente. Le principal intéressé sera notamment le locataire.



> UN PRODUIT DE RETRAITE

La revente n'est qu'une possibilité. Imaginons que vous conserviez ce bien pour vous constituer des revenus futurs dans un objectif de retraite. Nous allons voir ensemble que votre opération présente un réel intérêt pour répondre à cet objectif.

Trois types de retraite sont possibles :

- la retraite par répartition,
- la retraite par capitalisation,
- la retraite Omnium Finance.

a) La retraite par répartition

Nous pourrions expliquer la retraite par répartition par un croquis très simple :

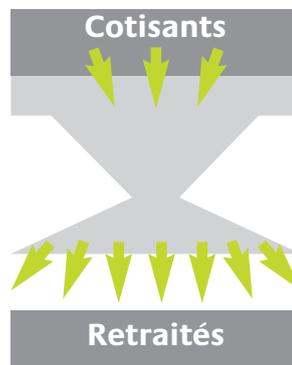


Schéma 12



Il y a de plus en plus de retraités et de moins en moins de cotisants !

Ainsi, nous constatons que :

- le montant des cotisations augmente,
- la durée de cotisation augmente,
- le montant de la retraite diminue de manière significative.

Schéma 13



b) La retraite complémentaire par capitalisation

Une épargne volontaire, par exemple sur un compte assurance-vie, permet de se constituer à terme un capital et/ou une rente.

Exemple :

Si vous décidez d'épargner tous les mois 95 € sur 25 ans, vous aurez au terme, un capital et/ou les intérêts générés par ce capital. La rente reste linéaire en fonction du capital constitué. Ainsi pour un capital de 50 000 € générant 4% d'intérêts, vous aurez un revenu constant de 166 € par mois.

Schéma 14





c) La retraite Omnium Finance

En choisissant de conduire votre opération jusqu'à son terme de 25 ans, vous accumulez plusieurs avantages :

- un capital transmissible : le bien immobilier (valeur d'achat : 60 000 €)
- vos revenus locatifs mensuels évolutifs,
- les avantages fiscaux,
- une assurance "décès invalidité" : l'ADI sécurisant toute l'opération dès le premier jour. Une réelle sécurité pour votre famille.

Retraite Omnium Finance

Schéma 15



Que se passe-t-il concrètement dans cette opération ?

En synthèse, votre retraite a été payée par :

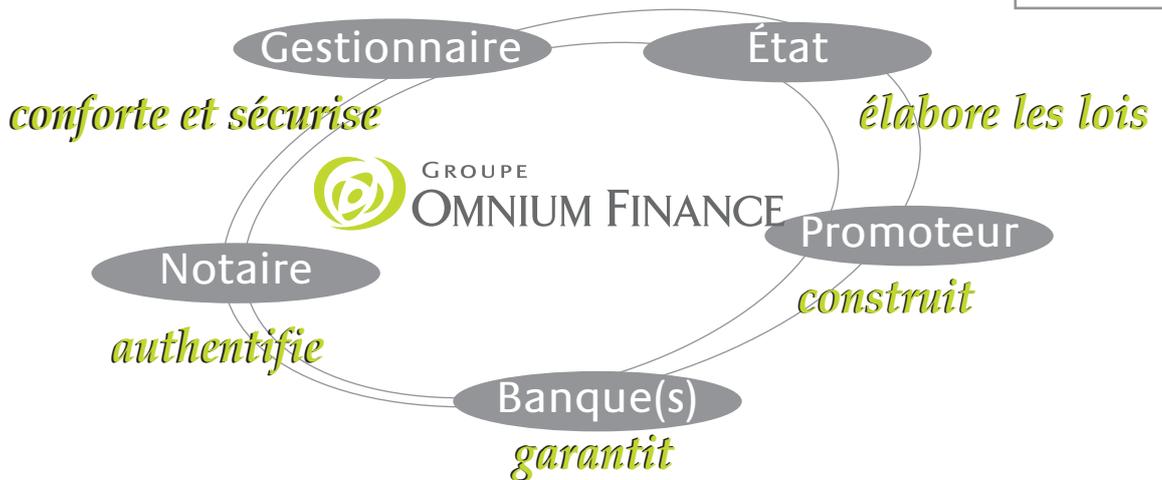
- votre locataire,
- vos économies d'impôts,
- vous-même.

Avez-vous des questions sur la revente et/ou la retraite ?

4> Rôle et avantages d'Omnium Finance

Notre rôle : 5 partenaires sont nécessaires à la réalisation de cette opération.

Schéma 16





L'État élabore les lois qui permettent des économies d'impôts. Le promoteur réalise la construction selon la définition d'un cahier des charges précis. C'est une garantie de qualité.
 La banque de l'opération garantit la bonne fin du projet. Pour vous, c'est la sécurité. Quant à la banque de votre prêt, elle finance l'opération et vous permet ainsi de la réaliser.
 Le notaire authentifie la transaction (il vous rend propriétaire de votre logement).
 Le gestionnaire entretient votre patrimoine et en assure la gestion au quotidien.
 Pour la livraison, il fait appel à un expert indépendant, qui assure contractuellement la réception technique de votre logement. C'est une sécurité supplémentaire pour vous.

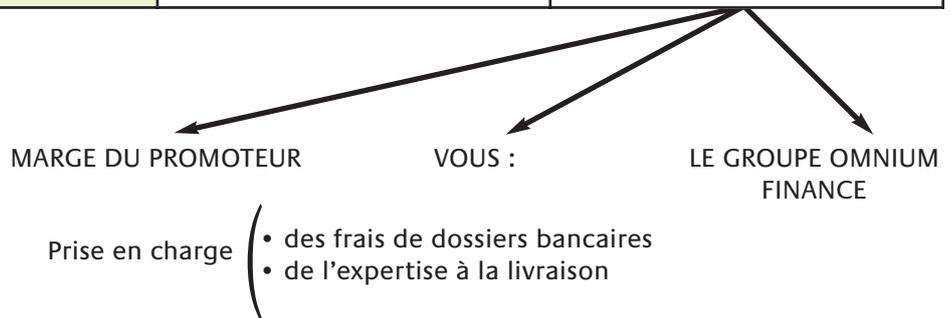
Le Groupe Omnium Finance joue un rôle d'interface entre les différents intervenants. Il coordonne et fédère l'ensemble des partenaires afin d'apporter un service optimal à chaque investisseur.

L'avantage du Groupe Omnium Finance : c'est la qualité de notre concept, notre volume et notre rapidité de commercialisation.

	LA MAJEURE PARTIE COÛTS FIXES	LE RESTE COÛTS VARIABLES
DANS LE CADRE D'UNE RÉSIDENCE CLASSIQUE	Terrain, architecte, travaux, taxes, main-d'œuvre	Marge du promoteur, frais financiers, publicité
DANS LE CADRE D'UNE RÉSIDENCE OMNIUM FINANCE	Terrain, architecte, travaux, taxes, main-d'œuvre	Marge du promoteur, frais financiers, publicité



Schéma 17



Les avantages de l'investisseur sont évidents :

• **Le coût de construction et de distribution d'une résidence classique**

La majeure partie est constituée de frais fixes liés à la construction : le terrain, l'architecte, les matériaux, la main-d'œuvre et les différentes taxes.

L'autre partie est constituée de coûts variables répartis sur 3 postes :

- La marge du promoteur qui est fonction de la rapidité de commercialisation. Plus la commercialisation est longue, plus la marge diminue parce qu'elle est dégagée sur les derniers logements vendus.
- La publicité et les frais commerciaux qu'il déploie (presse, affichage, radio, bulle de vente et salaire des négociateurs).
- Les frais financiers facturés par la banque de l'opération et supportés par le promoteur. Plus la commercialisation est longue, plus les frais sont importants.



• **Le coût de construction et de distribution d'une résidence du Groupe Omnium Finance**

Avec Le Groupe Omnium Finance, les frais fixes sont identiques.

Mais pour les coûts variables, nous fonctionnons d'une façon différente :

- Les frais financiers sont réduits au strict minimum, parce qu'au démarrage des travaux, la résidence est totalement vendue.
- La publicité, nous n'en faisons aucune sur les programmes, nous travaillons exclusivement par prescription multirelationnelle.
- Le promoteur préfère récupérer une marge négociée dès le démarrage des travaux plutôt qu'une marge non maîtrisée à l'acte des derniers logements vendus.

Ces économies d'échelle vont nous permettre une nouvelle répartition :

- Le promoteur perçoit sa marge, négociée mais sûre.
- Le Groupe Omnium Finance est rémunéré pour la qualité de son travail (frais de structure et conseillers).
- Et vous (investisseur) bénéficiez :
 - de la prise en charge des frais de dossier bancaire,
 - de la prise en charge des frais de réception lors de la livraison du bien.
 - du financement des frais de notaire, des frais d'hypothèque et des intérêts intercalaires (c'est-à-dire les intérêts générés par les fonds débloqués par la banque à chaque étape d'avancement des travaux, durant toute la période de construction).



Le Groupe vous apporte les avantages suivants :

1. Vous ne vous occupez de rien et avez un interlocuteur unique.
2. Vous n'avez aucune avance de trésorerie à effectuer.
3. Grâce à notre rapidité de commercialisation, nous avons négocié avec nos banques partenaires le financement des frais d'acte et d'hypothèque.
4. Nous vous garantissons de percevoir les loyers, et cela dès le premier jour de la livraison.



Maillon 7 Radiographie

Puisque vous réalisez tout l'intérêt de cette opération, j'ai maintenant besoin de renseignements afin de vous proposer une étude adaptée à votre situation et à vos objectifs.



Découverte de la situation personnelle

1. Êtes-vous marié ?
2. Quel est votre régime matrimonial ?
3. Avez-vous des enfants ? Combien ?
4. Quel est votre âge ? Celui de votre conjoint ? De vos enfants ?

Découverte financière et patrimoniale



1. Quel est le montant des revenus professionnels de Monsieur ? et son statut ?
2. Quel est le montant des revenus professionnels de Madame ? et son statut ?
3. Avez-vous des revenus fonciers ? Pour quel montant net ? Crédit en cours (détails = date, type, durée, taux) ? Montant des loyers ?
4. Avez-vous d'autres revenus : dividendes, placements, autres ?
5. Êtes-vous propriétaire d'autres biens immobiliers : résidence principale, secondaire, etc ?
6. Comment se compose votre épargne : Livrets, PEL, Assurance vie, PEA, etc ?
7. Avez-vous des engagements financiers (prêts en cours) ?
8. Interrogez sur l'évolution prévisible de chacun de ces points.

Découverte des objectifs

9. Dans quel but souhaitez-vous faire cette opération ? La constitution :
 - d'un capital,
 - d'une retraite complémentaire,
 - et / ou encore d'un patrimoine à transmettre plus tard ?
10. Quelle est votre capacité d'épargne mensuelle ? En d'autres termes, combien pouvez-vous mettre de côté chaque mois ?
11. Concernant le financement de votre opération, quelle durée et quel type de prêt souhaitez-vous pour votre opération ?



**En reprenant chaque élément communiqué par votre investisseur :
Sommes-nous bien d'accord sur ce que j'ai noté de votre situation et de vos objectifs ?**



Pour conclure votre radiographie, il convient maintenant de déterminer le montant d'investissement que vous proposez.



Comment déterminer le montant d'investissement?

Dans un premier temps, afin de commencer à acquérir votre expérience, le groupe Omnium Finance met à votre disposition un outil aussi utile que pratique : le tableau de conversion ÉPARGNE / INVESTISSEMENT (sur PI@net).

Ce tableau permet de déterminer un montant d'investissement en fonction de la participation mensuelle hors avantage fiscal (mensualité – loyer net du plan adapté).

Pour le choix du logement à proposer à votre client, il ne vous reste plus maintenant qu'à vous référer à l'état des lots disponibles et à choisir parmi les disponibilités un logement dont le montant se rapproche au mieux de celui que vous avez déterminé.



Pour acquérir de bons réflexes, il est indispensable de suivre les micro-ateliers organisés par votre manager et surtout de vous confronter à un maximum de situations concrètes lors d'entretiens en clientèle.



Lien vers le maillon 8 :

Compte tenu des éléments que vous m'avez communiqués, voilà le montant d'investissement adapté à votre situation et à vos objectifs.



Maillon 8 Plan(s) adapté(s)



Le plan adapté est le calcul qui permet de valider que l'investissement est adapté à la situation et aux objectifs de votre investisseur et d'illustrer qu'il correspond exactement aux réflexions menées en amont, notamment lors du plan type et de la réponse aux questions.

Il doit donc :

- Être calculé et présenté selon le même principe que le plan type qui a servi de base à toute la réflexion amont.
- Être adapté aux éléments tirés de la radiographie (taux d'imposition, possibilité d'endettement, participation mensuelle, capacité d'épargne, choix du prêt, objectifs, etc).

Ce plan adapté n'étant destiné qu'à illustrer et valider, il convient donc de le faire remarquer à votre investisseur.



Mode de calcul du plan adapté

PLAN D'INVESTISSEMENT ROBIEN

Nom : Âge : ans
 Situation familiale : Marié Célibataire Veuf Nbre de parts :
 Revenu imposable : €/an Taux d'imposition : %
 Impôts annuels : €/an Épargne : €/mois

Investissement

Investissement : € (montant de l'investissement)
 Financement : € (montant du financement en fonction des objectifs)
 Apport : € (investissement - financement)

Financement

Mensualités : € par mois
 [(investissement/10000) x barème bancaire]
 Loyer net mensuel : € par mois (loyer DAV X 0,882)
 Votre participation : € par mois (mensualité - Loyer net)

Revente

Revente à 15 ans : € (montant de la revente au prix d'achat)
 Solde du financement : € (montant du solde du financement à 15 ans barème bancaire)
 Capital net d'impôts : € (montant du prix de revente - solde du financement)

Avantage supplémentaire

Sécurité de la famille accrue (assurance DÉCÈS INVALIDITÉ comprise)



CALCUL ET RÉPARTITION DU GAIN FISCAL

L'État vous autorise à déduire, les 7 premières années, de vos revenus nets imposables 6% de votre investissement

7 premières années					
Année	Montant d'investissement amortissable	% déductible des revenus imposables	Montant déductible	Taux imposition	Gain fiscal
de la 1 ^{ère} à la 7 ^{ème}€ (Montant d'investissement amortissable)	X 6%	= (Déduction des revenus nets imposables par an)	X% (Taux d'imposition)	=€/an (Gain fiscal par an)

TOTAL des 7 années : € x 7 ans = €

À partir de la 8^{ème} année, l'État vous autorise à déduire encore 4%.

2 années suivantes					
Année	Montant d'investissement amortissable	% déductible des revenus imposables	Montant déductible	Taux imposition	Gain fiscal
8 ^{ème} et 9 ^{ème}€ (Montant d'investissement amortissable)	X 4%	= (Déduction des revenus nets imposables par an)	X% (Taux d'imposition)	=€/an (Gain fiscal par an)

TOTAL des 2 années : € x 2 ans = €

GAIN FISCAL GLOBAL sur 9 ans : €
(= gain fiscal sur 7 ans + gain fiscal sur les 2 années suivantes)

SOIT : €/mois
(= gain fiscal global / 108 car 9 ans = 108 mois)

PARTICIPATION NETTE MOYENNE : – = €/mois
(= "votre participation" – gain fiscal mensuel moyen)

**Lien vers le maillon 9 :**

Comme vous le constatez, votre opération est adaptée à votre situation et à vos objectifs et elle fonctionne exactement comme l'exemple à partir duquel nous avons mené notre réflexion. Est-ce que cela vous convient ?



Maillon 9 Présentation d'un dossier d'Aide à la Validation (DAV)

● Ce plan adapté correspond à un logement qui respecte tous les critères de notre réflexion :



- une situation au cœur d'un marché locatif dynamique,
- une conception attractive et pérenne,
- un loyer compétitif,
- une gestion et un suivi au quotidien sécurisants et de qualité (garanties, entretien, ...)



● Découvrons maintenant ce logement :

Présentez le D.A.V dans cet ordre :

1. présentation et justification de la situation (la ville, le quartier) en vous appuyant sur les plans de la plaquette,
2. présentation globale de la résidence avec le plan de masse de la plaquette, (résidence clôturée avec espaces verts, piscine, stationnement, etc...)
3. présentation du cadre de vie avec la perspective de la résidence sur les 2 ou 3 pages centrales de la plaquette,
4. présentation du plan du logement dans le DAV (équipements, prestations, etc ...)



IMPORTANT : pour gagner en crédibilité, étudiez vos DAV, qui contiennent toutes les informations, et surlignez les points forts de la résidence pour bien les mémoriser avant d'aller en clientèle. Restez toujours dans une démarche financière et non pas affective.



Vous le voyez, grâce à ce logement, qui correspond en tout point aux critères d'un excellent investissement locatif, vous allez pouvoir réaliser X € (**) d'économies d'impôts et dégager un capital de Y € (**) en cas de revente au prix d'achat après 15 ans. N'est-ce pas?



Conseil pratique : n'oubliez pas de poser cette question pour obtenir le deuxième oui de validation (le premier intervient à la fin du plan adapté). Ils seront très importants pour la conclusion de l'entretien.

(**) Reprendre les résultats de votre plan adapté.



Maillon 10 Chronologie de l'investissement

Cette étape sert à **préparer la conclusion** de l'entretien. En effet, en la présentant avec rigueur et conviction, la chronologie de l'investissement déclenchera la vente toute seule. **La conclusion ne sera alors plus qu'une formalité.**



- Utilisez la fiche de votre press-book intitulée "chronologie de l'investissement"
- N'ocultez jamais cette étape. Même si votre investisseur est prêt à signer tous les documents. Expliquez-lui comment l'opération se déroule : en détaillant la chronologie, vous installez ainsi votre investisseur dans la durée.

● À partir de maintenant, comment cela se passe-t-il ?

1 – PRÉ-ACCORD :

Nous complétons ensemble la fiche LSF et je rassemble les documents qui me seront nécessaires pour vous obtenir un pré-accord bancaire.

2 – PRÉ-RÉSERVATION :

Dès aujourd'hui, pour concrétiser cette opération, nous nous positionnons sur le support immobilier que nous avons sélectionné. Pour ce faire, il suffit d'enregistrer votre pré-réservation à l'aide de la fiche adéquate.

3 – RÉSERVATION :

Une fois le pré-accord bancaire et le logement obtenus, nous convenons d'un rendez-vous pour signer le dossier de réservation qui reprend tous les détails de votre opération. Je profiterai de cette occasion pour collecter les documents complémentaires pour le financement : ils me sont indispensables pour vous négocier les meilleures conditions de prêt.

La réservation du logement est subordonnée à un chèque de 1 500 € à l'ordre du notaire de l'opération, signé 7 jours après le dossier de réservation.

L'ensemble est alors retourné au siège du groupe Omnium Finance.

4 – OFFRE DE PRÊT :

La banque vous adresse, parallèlement, l'offre de prêt que nous aurons négociée pour vous. Celle-ci arrive par simple courrier directement chez vous. À réception, nous prenons un nouveau rendez-vous pour que je sois à vos côtés pour examiner et commenter tous les détails de cette offre.

Vous bénéficiez du délai de réflexion de 11 jours de la loi Scrivener, au-delà duquel vous pouvez accepter l'offre de prêt.



5 – RETOUR DU DOSSIER DE RÉSERVATION :

Le promoteur signe à son tour le dossier de réservation et vous en adresse un exemplaire en recommandé. À réception, commence le délai des 7 jours de la loi SRU. Votre chèque ne sera pas encaissé avant l'expiration de ce délai.

6 – L'ACTE :

Dès que les projets d'actes sont rédigés, le notaire vous adresse par courrier recommandé les projets d'actes (acte de propriété et acte de prêt), pour que vous les étudiez. Il s'agit en fait pour l'essentiel de la reprise de votre contrat de réservation et de votre offre de prêt, auxquels est ajouté le règlement de copropriété de votre résidence ainsi qu'un modèle de procuration. De nouveau je serai à vos côtés pour vous apporter les précisions que vous jugerez nécessaires.

Ce sera alors le moment de prendre RDV chez le notaire pour signer votre acte authentique de propriété. Ce jour est le plus important, car c'est seulement à ce moment que vous êtes propriétaire, après avoir été réservataire et bénéficié de tous les délais de réflexion et de rétractation possibles. C'est pourquoi je me ferai un devoir de vous accompagner personnellement chez le notaire de l'opération, qui en a suivi tout le montage et rédigé vos actes authentiques. Ceci nous donnera également l'occasion d'aller sur le site (NOTA : cette visite se prépare, notamment avec le DAV). Enfin, puisqu'il s'agit du jour le plus important, j'aimerais également en profiter pour vous remercier à l'occasion d'un bon déjeuner (facultatif mais très conseillé pour épanouir les liens avec votre client et générer des recommandations).



7 – LA LIVRAISON :

Dès votre acte signé, c'est la période de construction. Ensuite intervient la livraison où vous prenez officiellement possession de votre bien, soit en étant personnellement présent soit en mandatant notre gestionnaire à cet effet. Vous percevez vos loyers dès le jour de la livraison, que votre locataire soit déjà en place ou pas encore arrivé (garantie locative de démarrage). C'est également le début de la période d'amortissement fiscal et de toutes les économies d'impôts dont vous bénéficiez alors.

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.

TRANSITION VERS LA CONCLUSION :

Mais avant d'en arriver là, commençons d'abord par le début en remplissant la fiche LSF.

> CHRONOLOGIE D'UN INVESTISSEMENT





Maillon 11 La conclusion

Vous faites donc signer la fiche LSF à votre investisseur, puis vous récupérez les éléments nécessaires à l'obtention du pré-accord bancaire :

- la photocopie d'une pièce d'identité,
- le dernier avis d'imposition,
- la dernière déclaration 2044 si votre investisseur déclare des revenus fonciers,
- les 3 derniers bulletins de salaire (ou le dernier bilan publié),
- les relevés bancaires des 3 derniers mois,
- les justificatifs d'épargne.

Vous pouvez alors remplir la fiche de pré-réservation avec votre investisseur en fonction du logement que vous avez sélectionné avec lui.

- En remplissant la fiche de pré-réservation :
- Il s'agit de la résidence X, pour un montant de Y €...
- Puis-je vous redemander l'orthographe de votre nom, votre adresse est bien...



Pour la signature du dossier de réservation et pour que je puisse récupérer les pièces complémentaires pour votre dossier bancaire, préférez-vous que nous nous rencontrions tel jour ou tel jour (une semaine après environ) ?

> LA VENTE EST FAITE, NE LA REFAITES PAS.

Si votre client vous oppose qu'il souhaite réfléchir :

Que vous souhaitiez réfléchir, cela est tout à fait légitime, d'autant que :



- 1) Les lois en faveur de l'investissement locatif existent depuis 1983, et ne sont pas prêtes d'être supprimées : si nous nous revoyions dans quelques semaines ou quelques mois, vous pourriez toujours faire une opération et bénéficier des avantages fiscaux.
- 2) Concernant les programmes, bien sûr le logement que nous avons sélectionné ne sera plus disponible, mais j'aurai toujours un autre logement à vous proposer sur une autre résidence.

Par contre, il est vrai qu'il y a quelques paramètres que je ne peux pas maîtriser.



TRÈS IMPORTANT : ici, ne plus parler, et attendre que le client vous pose la question sur ce que vous ne maîtrisez pas.

Ce que je ne peux pas maîtriser, ce sont :



- 1) Les taux de financement : les taux aujourd'hui sont très bas, si dans quelques semaines ils augmentent de 0,5 voire 1 %, vous serez obligé de supporter les taux en vigueur ce jour-là.
- 2) Concernant le foncier, nous l'avons vu, la tendance générale est haussière, si dans quelques semaines le prix du foncier a augmenté, là aussi je serai obligé de vous appliquer le tarif en vigueur.

En fait, ce que je vous propose, c'est de remplir la demande de financement et la fiche LSF car c'est au moment où vous réservez ce logement à un prix ferme et définitif que démarre réellement votre réflexion.



Maillon 12 La consolidation de l'entretien

Cette phase n'est pas une étape de "sur argumentation". Elle doit conforter l'investisseur dans sa prise de décision.
Cette étape est indispensable afin de conforter votre investisseur dans sa prise de décision.



- Félicitez votre investisseur pour sa décision.
"Compte tenu de la rapidité de commercialisation, vous avez bien fait de prendre votre décision ce soir."
- Rappelez la prochaine étape de la procédure de réservation (signature des dossiers).
"Je vous rappellerai demain pour confirmer la réservation du lot et la date de la signature du dossier de réservation."
- Donnez vos coordonnées personnelles.
"Je vous laisse mes coordonnées personnelles. N'hésitez pas à m'appeler dès que vous avez une question à poser !"
- N'oubliez pas de rappeler 2 à 3 jours plus tard, quel que soit le prétexte, pour s'assurer que votre client n'a pas de questions qui viennent entraver sa décision d'investir.



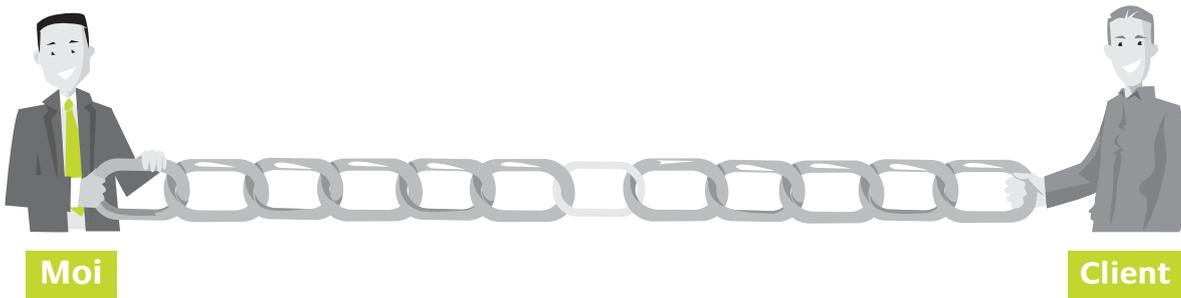
> RÉSUMÉ DE LA CHAÎNE D' ACTIONS

Le respect des 12 étapes de l'entretien permet 2 choses :

- 1) Disposer d'un fil conducteur logique pour sa présentation..... **SIMPLICITÉ**
- 2) Piloter des entretiens clairs et de qualité..... **CONFIANCE**

La chaîne d'actions a la résistance du plus faible de ses maillons.

Il faut donc "verrouiller" chaque maillon afin de s'assurer de sa solidité.



Remarques importantes

Il y a peu d'intérêt à passer au maillon 8 (plan adapté) si vous pensez ne pas conclure lors de cet entretien.

Si vous avez une faiblesse particulière sur un point précis dans la présentation, par exemple la location, votre vente se fragilisera à cause de ce maillon-là. D'où la nécessité de connaître parfaitement chaque maillon.



Quelques conseils pratiques

> LA TECHNIQUE DE TRAITEMENT DES OBJECTIONS



La présentation du dispositif Robien étant terminée, il se peut que votre investisseur vous pose des questions dans une formulation qui peut-être négative. C'est une objection.

Pourquoi une objection ?

- soit pour tester vos connaissances,
- soit par crainte d'une situation déjà connue ou par peur de l'inconnu,
- soit pour s'assurer qu'il a bien compris ce que vous lui avez dit.

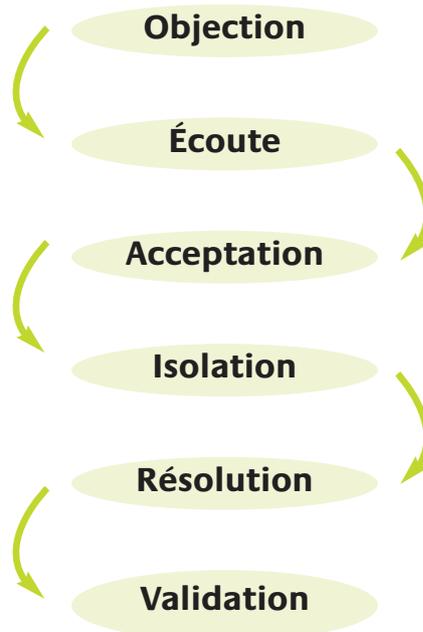
En bref, pour se rassurer lui-même et prendre une décision en connaissance de cause.

L'OBJECTION N'EST PAS UNE AGRESSION MAIS AU CONTRAIRE UNE MARQUE D'INTÉRÊT DE VOTRE INVESTISSEUR POUR VOTRE PRÉSENTATION. IL EST INDISPENSABLE D'Y RÉPONDRE, DE LA RÉSOUDRE ; SINON ELLE EMPÊCHERA CERTAINEMENT LA VENTE DE SE CONCLURE.

> Objectifs

- Conserver intact le climat de confiance.
- Apporter les réponses satisfaisantes aux questions de votre investisseur.
- Rendre l'investisseur «intelligent» par rapport au produit grâce à une démarche pédagogique.

> La technique





> Écoute

Pour réussir un entretien, il est essentiel d'être à l'écoute de son investisseur.

Il doit s'agir d'une véritable écoute pour laquelle vous êtes entièrement disponible, et non déjà en train de construire votre réponse.

Votre interlocuteur appréciera que vous le respectiez, que vous répondiez à ses inquiétudes et demandes de précisions.



Écouter ce qu'une personne peut avoir à vous dire constitue une source de renseignements très précieux qui vous permettra de mieux la comprendre, et donc mieux la satisfaire.

Surtout laissez toujours s'exprimer jusqu'au bout votre investisseur. Sachez que pour lui, c'est la première fois qu'il le dit, et que cela a donc de l'importance à ses yeux.



**Nous avons deux oreilles et une bouche.
C'est pour écouter deux fois plus
que l'on ne parle.**



> Acceptation

L'acceptation permet d'éviter une opposition malvenue et de respecter l'avis de l'investisseur. C'est accepter sincèrement l'idée que l'investisseur puisse ne pas penser comme vous car il manque encore d'information sur le dispositif que vous maîtrisez.

L'acceptation sert à dédramatiser la situation.

L'acceptation n'est pas une parade, elle est un engagement à accueillir avec bienveillance l'opinion actuelle de votre interlocuteur.



Comment la formuler ?

“C'est une très bonne question ! ...”

Ou

“C'est une position que partagent certains investisseurs qui croient que, ...”

Ou

“C'est un point important que je vais traiter comme il se doit.”



> Isolation

L'isolation est importante pour :

- mieux comprendre la véritable préoccupation de votre investisseur,
- éviter de juger prématurément et de se tromper,
- amener l'investisseur à préciser son opinion pour mieux lui répondre.

Pour isoler la véritable préoccupation de votre investisseur, posez des questions ouvertes pour que votre investisseur puisse préciser sa pensée.



“Pour quelles raisons dites-vous cela ?”

“Qu'est ce qui vous amène à penser cela ?”





Exemple d'acceptation - isolation servant à introduire la résolution :

Investisseur :

“C’est bien joli votre plan, mais qu’est-ce qui m’assure que je vais avoir un locataire?”

Objection

Écoute

Conseiller :

“Oui Monsieur, je comprends que vous me posiez cette question puisque cette opération repose en grande partie sur le fait d’avoir un locataire”.

Acceptation

Quelle est votre interrogation par rapport à la location ?

Isolation

Investisseur :

- À ce stade, l’investisseur va justifier sa question.
“Ce qui m’interpelle, c’est par exemple, que je n’aurai pas le temps de m’en occuper !”

Justification

Conseiller :

“Vous avez raison, et je comprends bien ce qui suscite cette réaction, et nous allons voir, Monsieur, que nous avons une réponse à votre préoccupation de gestion. Pour garantir une bonne location, il nous faut valider également la situation, la conception et le montant des loyers.”

Acceptation

Ainsi vous introduisez facilement la phase de résolution...



> Résolution

Plus vous ferez parler votre investisseur, mieux vous pourrez cerner ses craintes et plus il vous sera aisé de lui apporter des réponses convaincantes.

La résolution est très IMPORTANTE, car il s'agit d'éclairer votre investisseur sur ses interrogations et ses doutes.

Il est indispensable de fournir des réponses claires, complètes et pédagogiques, que vous illustrerez par un croquis chaque fois que nécessaire en reprenant le contenu approprié de la méthode d'entretien de vente.

> Validation

La validation permet de vous assurer que votre investisseur est satisfait de la réponse que vous avez apportée à sa question.



Exemple : “Ai-je répondu à votre question ?”





> "ALTERNATIVE PRÊTS" DANS LE POINT "OBJECTIFS" DE LA RADIOGRAPHIE :

Comme je vous l'ai précisé tout à l'heure (cf. la réponse à la question financement), tout est possible en matière de financement.

En effet, la gamme de prêts spécialement négociée par le Groupe Omnium Finance permet de financer non seulement 100 % de l'investissement immobilier, mais aussi les frais annexes (frais d'acte notarié et d'hypothèque).

Une période spécifique de pré-financement vous permet en outre de n'avoir à payer que l'ADI pendant la durée de la construction. Les mensualités de prêt ne commencent ainsi qu'à partir de la livraison... c'est-à-dire lorsque vous percevez les loyers. Certains prêts offrent même un différé total de 3 mois à partir de la livraison... ce qui vous permet alors de vous constituer un excédent de trésorerie.

1^{ère} solution : Le prêt à taux fixe.

Taux barème	Taux fixe
0	Mensualité constante 25

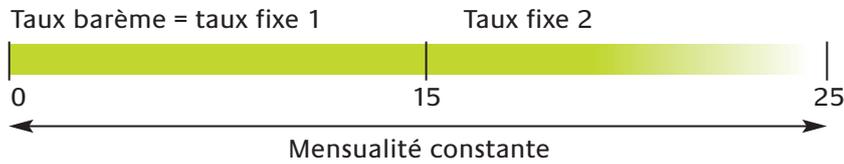
Ici, nous avons accès à un prêt qui peut durer jusqu'à 25 ans en phase d'amortissement. Avec ce financement, vous avez un taux fixe, défini au départ et pour toute la durée de l'opération, et donc une mensualité constante. Actuellement, le taux de ce prêt est le taux de votre barème bancaire.



C'est un vrai confort dans la gestion de votre patrimoine.



2^{ème} solution : Le prêt à double taux fixe.



Là aussi, nous avons un prêt dont la phase d'amortissement peut durer 25 ans. Mais comme son nom l'indique, ce prêt vous propose 2 taux fixes : le premier sur une durée de 9, 12 ou 15 ans selon vos objectifs et le second sur le différentiel de la durée (16, 13 ou 10 ans pour un prêt de 25 ans).

Le changement de taux se fait à une date fixée à l'avance, et selon le taux Swap contre Euribor (qui est la référence des marchés financiers pour la cotation des emprunts depuis la mise en place de l'Euro), et la marge bancaire. Le nouveau taux ne s'applique bien sûr qu'au seul capital restant dû.

Ce prêt présente plusieurs avantages significatifs.

Tout d'abord un taux plus faible, pour un emprunt d'une même durée, car il est établi sur une période de référence plus courte.

Ensuite, une mensualité constante définie dans le contrat au départ du prêt. En effet, c'est la durée du financement qui compense si nécessaire, dans la limite de 30 ans pour un prêt de 25 ans, le changement de taux fixe. L'équilibre de votre opération est donc maintenu.

Enfin, ce prêt vous offre une période de 6 mois de remboursement anticipé sans frais à compter du démarrage de la 2^{ème} période. C'est un atout en cas d'opportunité de revente (ou autre...).



Entre ces deux prêts, quel est celui qui correspond le mieux à vos objectifs et à votre sensibilité ?

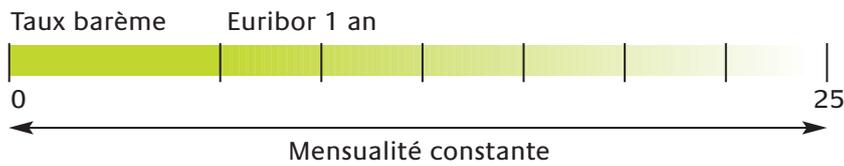
Selon la réponse de votre investisseur, vous l'orientez soit vers un prêt à taux fixe, soit vers un prêt à double taux fixe. Dans ce dernier cas, vous pouvez lui proposer maintenant une alternative supplémentaire pour affiner le bon choix du prêt.



Puisque vous êtes sensible à la notion de coût, il existe encore une troisième possibilité permettant d'optimiser celui-ci.



3^{ème} solution : Le prêt avec une période taux fixe suivie d'une période taux révisable.



Ce prêt peut également durer jusqu'à 25 ans.

Sa particularité est de s'articuler autour de deux périodes à l'issue de la période de préfinancement :

- une première période de 2 ans au cours de laquelle le taux est fixe : c'est le taux du barème ;
- une deuxième période au cours de laquelle le taux est révisable annuellement sur l'Euribor 1 an (plus la marge bancaire).

Il s'agit donc d'un prêt plus dynamique, avec un taux attractif, mais ce n'est pas son seul avantage. La mensualité reste constante : c'est la durée qui compense la révision de taux, dans la limite de 30 ans pour un prêt de 25 ans. L'équilibre de l'opération est donc là aussi maintenu.

Ce prêt vous offre par ailleurs une option taux fixe vous permettant de basculer vers un prêt totalement sécurisé en cas de risque de montée des taux.



Enfin, vous avez la possibilité de rembourser votre prêt de façon anticipée, sans frais, après 5 années d'amortissement si le prêt fonctionne toujours en révisable.

Toutes les solutions de financement négociées par le pôle Produits Bancassurance sont présentées sur Planet. N'hésitez pas à consulter l'espace financement où vous trouverez notamment la fiche produit de chaque prêt de la gamme.

Option : Le montage in fine

Selon le profil de votre investisseur, vous serez peut-être amené à proposer un prêt in fine :

- TMI dans les tranches supérieures,
- Revenus fonciers,
- Capital nantissable.

Pour ce faire, consultez votre manager et procurez-vous le Kit Solutions In Fine.



PLAN D'INVESTISSEMENT ROBIEN

Nom : Âge : ans
 Situation familiale : Marié Célibataire Veuf Nbre de parts :
 Revenu imposable : €/an Taux d'imposition : %
 Impôts annuels : €/an Épargne : €/mois

Investissement

Investissement : €

Financement : €

Apport : €

Financement

Mensualités : € par mois

Loyer net mensuel : € par mois

Votre participation : € par mois

Revente

Revente à 15 ans : €

Solde du financement : €

Capital net d'impôts : €

Avantage supplémentaire

Sécurité de la famille accrue (assurance décès-invalidité comprise)



CALCUL ET RÉPARTITION DU GAIN FISCAL

7 premières années					
Année	Montant d'investissement amortissable	% déductible des revenus imposables	Montant déductible	Taux imposition	Gain fiscal
de la 1 ^{ère} à la 7 ^{ème}€	X 6%	=	X%	=€/an

TOTAL des 7 années : € x 7 ans = €

2 années suivantes					
Année	Montant d'investissement amortissable	% déductible des revenus imposables	Montant déductible	Taux imposition	Gain fiscal
8 ^{ème} et 9 ^{ème}€	X 4%	=	X%	=€/an

TOTAL des 2 années : € x 2 ans = €

GAIN FISCAL GLOBAL sur 9 ans : €

SOIT : €/mois

PARTICIPATION NETTE MOYENNE :
 - = €/mois

PLAN D'INVESTISSEMENT ROBIEU

Nom : ans Âge : ans
 Situation familiale : Marié Célibataire Veuf Nbre de parts
 Revenu imposable : €/an Taux d'imposition : %
 Impôts annuels : €/an Épargne : €/mois

Investissement :	Investissement	€
Financement :		€
Apport :		€

Mensualités :	Financement	€ par mois
Loyer net mensuel :		€ par mois
Votre participation :		€ par mois

Revente à 15 ans :	Revente	€
Solde du financement :		€
Capital net d'impôts :		€

Sécurité de la famille accrue (assurance décès-invalidité comprise)	Avantage supplémentaire
---	--------------------------------

CALCUL ET RÉPARTITION DU GAIN FISCAL

7 premières années					
Année	Montant d'investissement amortissable	% déductible des revenus imposables	Montant déductible	Taux imposition	Gain fiscal
de la 1 ^{ère} à la 7 ^{ème}€	X 6%	=	X	=
TOTAL des 7 années :				€ x 7 ans =	€

2 années suivantes					
Année	Montant d'investissement amortissable	% déductible des revenus imposables	Montant déductible	Taux imposition	Gain fiscal
8 ^{ème} et 9 ^{ème}€	X 4%	=	X	=
TOTAL des 2 années :				€ x 2 ans =	€

GAIN FISCAL GLOBAL sur 9 ans :	€
SOIT :	€/mois
PARTICIPATION NETTE MOYENNE :	€/mois