

# GUIDE PREMIUM — IMMOBILIER DE LUXE

## Checklist stratégique pour sécuriser une acquisition haut de gamme

### Positionnement du guide

Ce guide n'a pas pour objectif de vous faire acheter.

Il a pour objectif de vous éviter **une mauvaise décision coûteuse**.

Un bien immobilier de luxe ne se juge ni à son esthétique, ni à son prix affiché, ni à son storytelling.

Il se juge à sa **cohérence globale**, à sa **liquidité future**, et à sa **capacité à rester désirable dans le temps**.

### OBJECTIF DU GUIDE

- Éliminer l'émotion dans la décision
- Structurer un raisonnement d'acheteur lucide
- Sécuriser un achat haut de gamme (résidentiel, villa, terrain, produit "trophy", rendement premium)
- Identifier les **points de non-retour** avant signature

### Règle fondamentale :

Si un point reste flou après ce guide, la décision doit être suspendue.

## A. CADRAGE STRATÉGIQUE

*(avant même de regarder un bien)*

### 1. intention d'achat (une seule dominante)

- ☐ Résidence principale
- ☐ Pied-à-terre
- ☐ Investissement
- ☐ Mix (à justifier précisément)

#### → Attention :

Un bien "mix" mal défini est souvent un mauvais investissement **et** une mauvaise résidence.

## 2. horizon de détention

- ☐ Court terme ( $\leq 3$  ans)
- ☐ Moyen terme (5 ans)
- ☐ Long terme (10 ans et +)

→ Plus l'horizon est court, plus la **liquidité** prime sur le coup de cœur.

## 3. tolérance au risque

- ☐ Faible (sécurité, revente facile, standard premium)
- ☐ Moyenne (acceptation de défauts compensés)
- ☐ Élevée (pari maîtrisé, produit atypique, rareté assumée)

## 4. liquidité

Avez-vous besoin de pouvoir revendre rapidement si nécessaire ?

☐ Oui ☐ Non

→ Le luxe **illiquide** est le piège le plus courant des acheteurs non avertis.

## B. BUDGET TOTAL RÉEL

(et non le "prix du bien")

### 5. calcul complet

- Prix cible du bien : \_\_\_\_\_ €
- Frais notaire / agent / avocat : \_\_\_\_\_ €
- Taxes diverses : \_\_\_\_\_ €
- Travaux / ameublement / mise à niveau : \_\_\_\_\_ €
- Coûts annuels (charges, assurance, taxe foncière, maintenance) :  
\_\_\_\_\_ €
- **Marge de sécurité obligatoire (5 à 15%) :** \_\_\_\_\_ €

→ **Budget global réel engagé :** \_\_\_\_\_ €

Si vous ne pouvez pas assumer ce budget sans tension excessive,  
**le bien n'est pas dans votre zone de sécurité.**

## C. CRITÈRES NON NÉGOCIABLES

(maximum 5)

- ☐ Localisation ultra précise (quartier, micro-zone)
- ☐ Standing de l'immeuble / sécurité / prestations
- ☐ Luminosité / vue / étage / extérieur
- ☐ Parking / ascenseur / gardien (si pertinent)
- ☐ Facilité de revente sur le marché secondaire

→ Tout critère supplémentaire est **négociable**, pas ceux-ci.

## D. SCREENING DU BIEN

(oui / non + notes)

### 6. valeur de marché réelle

- ☐ Comparables **vendus** analysés (pas affichés)
- ☐ Rareté réelle démontrée
- ☐ Prix au m<sup>2</sup> cohérent avec le micro-secteur
- ☐ Prime justifiée objectivement (vue, adresse, volume, extérieur, prestations)

**Notes factuelles :**

---

---

### 7. qualité intrinsèque

- ☐ Plan cohérent (circulation, volumes, absence de pertes)
- ☐ Orientation, bruit, vis-à-vis maîtrisés
- ☐ Parties communes de qualité, copropriété saine
- ☐ Travaux identifiés :
- ☐ Aucun ☐ Légers ☐ Importants ☐ Structurels

**Notes factuelles :**

---

---

### 8. revente & liquidité

- ☐ Acheteurs naturels clairement identifiés
- ☐ Bien intemporel (pas dépendant d'une mode)
- ☐ Capacité de repositionnement (travaux, usage, valorisation)

→ **Question clé :**

*Qui achètera ce bien après moi, et pourquoi ?*

---

## **E. DUE DILIGENCE**

*(zéro compromis)*

### **9. dossier juridique**

- ☐ Titre de propriété clair
- ☐ Situation hypothécaire vérifiée
- ☐ Urbanisme (servitudes, règles, alignements)
- ☐ Diagnostics obligatoires complets
- ☐ PV AG copropriété (3 ans)
- ☐ Budget prévisionnel + impayés
- ☐ Règlement de copropriété / usages / travaux votés

→ **Tout refus de transparence = STOP immédiat.**

### **10. vérifications techniques**

- ☐ Électricité
- ☐ Plomberie
- ☐ Toiture / façade
- ☐ Ascenseur
- ☐ Humidité / infiltrations / fissures
- ☐ Isolation / DPE (impact revente)

☐ **Deux devis minimum réalisés**

Montant travaux estimé : \_\_\_\_\_ €

### **11. fiscalité & structuration**

- ☐ Résidence fiscale analysée
- ☐ Impact IFI / plus-value compris
- ☐ Mode de détention validé :
  - ☐ Personnel ☐ SCI ☐ Holding
- ☐ Location : règles, contraintes, rendement **net réel**

*(Validation fiscaliste indispensable)*

## F. DÉCISION — MÉTHODE ANTI-ERREUR

### 12. grille de lucidité

**Ce que j'achète (faits) Ce que je crois (hypothèses) Ce que je vérifie (preuves)**

→ Toute hypothèse non vérifiée est un **risque caché**.

### 13. “kill factors”

*(si OUI → arrêt immédiat)*

- ☐ Dossier incomplet ou flou
- ☐ Copropriété fragile (impayés, travaux lourds non financés)
- ☐ Prix hors marché sans justification objective
- ☐ Travaux structurels mal évalués
- ☐ Revente complexe (trop de défauts cumulés)

## G. NÉGOCIATION & EXÉCUTION

### 14. négociation premium

- ☐ Argumentation basée sur preuves (comparables + défauts + coûts)
- ☐ Conditions négociées (délais, clauses suspensives, accès expert)
- ☐ Offre ferme, cadrée, sans précipitation

### 15. sécurisation finale

- ☐ Avocat / notaire impliqué tôt
- ☐ Financement verrouillé
- ☐ Assurances validées
- ☐ Planning travaux / emménagement / mise en location défini

Un achat immobilier de luxe raté ne vient jamais d'un détail, il vient toujours d'une **décision prise trop tôt**.

**Si un seul point de ce guide reste incertain, la décision doit être suspendue.**

C'est précisément à ce moment-là qu'un regard expert, extérieur et structuré fait la différence entre **un achat rassurant** et **une erreur durable**.