

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 (≤ 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 m² 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**.