

# GUIDE PRATIQUE DE L'IMMOBILIER NEUF

---



**Comment développer votre activité et ne plus perdre aucun client !**

**Clients non finançables dans l'ancien ? Investisseurs frileux ?  
Proposez des solutions concrètes grâce à l'immobilier neuf avec  
Acquis by iSelection !**

# IMMOBILIER NEUF : une opportunité pour développer votre activité d'agent immobilier

En tant qu'agent immobilier, vous êtes confronté chaque jour à des profils clients diversifiés : primo-accédants, investisseurs, retraités... Or, les évolutions récentes du marché de l'ancien — taux d'intérêt élevés, durcissement des conditions de prêt, DPE contraignants — rendent certains projets tout simplement inaccessibles pour vos clients.

## Et si vous ne laissiez plus aucun client sans solution ?

Et si chaque projet immobilier, même hors de votre portefeuille actuel, devenait une opportunité concrète ? Et si vous pouviez **proposer à vos clients des leviers** qu'ils ne soupçonnaient pas tout en sécurisant votre propre activité ?

**Le neuf, trop souvent négligé, peut pourtant devenir un véritable atout commercial.**

Investir dans le neuf peut-être financièrement avantageux pour vos clients, ce qu'ils ignorent peut-être.

De votre côté, conseiller à vos clients d'investir dans le neuf vous permettra de :

- **Sauver des ventes** compromises dans l'ancien
- **Proposer des solutions innovantes** à vos clients
- **Développer votre chiffre d'affaires** : tout en étant rémunéré pour chaque client apporté.

## Acquis by iSelection est la solution qui vous aidera dans cette démarche :



- **Accédez à plus de 20 000 logements** neufs pour de l'investissement ou de l'accession : **gratuitement** et sans engagement.
- **Proposez des solutions concrètes** à vos clients (en accession ou en investissement).
- **Gagnez du temps** avec un accompagnement complet.
- Et surtout, **soyez rémunéré pour chaque client apporté**, même si vous ne réalisez pas vous-même la vente.

# ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ :

## Le neuf, la réponse aux blocages de financement dans l'ancien

Vos clients ne sont pas finançables dans l'ancien ?  
Offrez-leur une alternative grâce au neuf !



L'accession à la propriété reste un rêve pour 9 Français sur 10. Mais face à un logement ancien énergivore et coûteux à rénover, **beaucoup de ménages sont exclus faute de budget** ou de financement bancaire.

**Le neuf, avec ses dispositifs d'aides financières, ses garanties et ses performances énergétiques, peut être la clé de leur projet immobilier.**

### Comparatif : Neuf vs Ancien

| Critères            | Immobilier Neuf VEFA                                                                                                 | Immobilier Ancien                                                                                                    |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Garanties           | <b>Garanties constructeur</b><br>(parfait achèvement, biennale, décennale) offrant une sécurité juridique importante | Pas de garanties constructeur                                                                                        |
| Frais de notaire    | <b>Réduits (2-3 %)</b>                                                                                               | Elevés (7-8 %)                                                                                                       |
| Taxe foncière       | <b>Exonération</b> temporaire<br>(2 à 5 ans selon les communes)                                                      | À régler dès la première année                                                                                       |
| Travaux             | <b>Aucun travaux</b> à prévoir à la livraison                                                                        | <b>Rénovations</b> souvent nécessaires                                                                               |
| Normes énergétiques | <b>RE2020 - Classé A ou B :</b><br>performance énergétique, confort thermique                                        | <b>Energivore :</b> souvent classé <b>D</b> ou inférieur (mauvais DPE : 25% des logements classés <b>E, F ou G</b> ) |
|                     | <b>Possible :</b> plans, finitions                                                                                   | <b>Limitée</b> ou coûteuse (travaux lourds)                                                                          |
| Prix et visibilité  | <b>Prix final connu</b><br>dès la réservation                                                                        | Possibilité de négociation, <b>imprévus</b> liés aux travaux                                                         |
| Délai               | Livraison différée (12-24 mois)                                                                                      | Bien disponible immédiatement                                                                                        |

# Le PTZ, une solution de financement à valoriser pour l'immobilier neuf

Le Prêt à Taux Zéro (PTZ) est **un outil stratégique pour les primo-accédants**. Il permet de compléter un financement bancaire **sans intérêt**, sans frais de dossier, et avec un **différé de remboursement** pendant 5 à 15 ans. **En 2025, le PTZ devient encore plus attractif :**

## Conditions :

- Plafonds de revenus revalorisés
- Montant maximal porté **jusqu'à 50 % du coût de l'opération**
- Elargi à **l'ensemble du territoire** quelle que soit la zone.
- Prolongé **jusqu'en 2027**

## Les avantages pour vos clients :

- **Meilleure solvabilité** des clients refusés dans l'ancien
- Baisse du coût global du crédit
- Différé de remboursement
- **Accès facilité à la propriété** pour les jeunes actifs, les familles monoparentales ou les locataires modestes

## La preuve en exemple :

- Achat par un couple marié avec un enfant : **4 100 € de revenus mensuels** à deux
- **Apport : 10 000 €** - Mensualités souhaitées : **1400 €**
- PTZ : maximum de 135 000 € en **zone A**

|                             | Achat dans l'ancien | Achat dans le neuf |
|-----------------------------|---------------------|--------------------|
| Prix du bien                | 242 521 €           | 308 056 €          |
| Prêt principal              | 254 253 €           | 174 732 €          |
| PTZ                         | 0 €                 | 135 000 €          |
| Taux d'intérêt              | 3,5 %               | 3,5 %              |
| Mensualités estimées        | 1 400 €/mois        | 1 400 €/mois       |
| Durée d'emprunt             | 300 mois            | 300 mois           |
| Coût total d'investissement | 264 253 €           | 319 732 €          |
| dont frais de notaire       | 18 590€             | 7 160€             |
| Coût total du crédit        | 168 881 €           | 114 758 €          |

## Ce que vous pouvez faire pour vos clients :



**Identifier**  
les bons profils



**Questionner :**  
« Avez-vous pensé au neuf grâce au PTZ ? »



**Orienter :**  
leur parler de vos partenaires experts

# INVESTISSEMENT LOCATIF NEUF :

## Une réponse moderne à la quête de rentabilité de vos clients

Même sans Pinel, l'investissement locatif dans le neuf reste pleinement d'actualité avec des dispositifs performants. Vos clients, déjà propriétaires ou disposant d'un capital, **cherchent des solutions peu risquées**, à fiscalité optimisée. L'immobilier locatif neuf offre exactement cela, sans les complexités techniques ni les aléas du marché de l'ancien. Ces montages peuvent paraître complexes sur le papier. En réalité, vous n'avez pas à les expliquer : **vous devez juste savoir qu'ils existent**, pour qui ils sont pertinents, et comment les proposer intelligemment.

Nos équipes s'occupent de vous accompagner :

### Investir en meublé géré (LMNP)

Le statut de Loueur Meublé Non Professionnel permet à un investisseur de louer un bien meublé tout en amortissant la valeur du bien et en réduisant fortement l'imposition sur les loyers.

- **Revenus peu ou pas fiscalisés** grâce à l'amortissement comptable
- Bien situé dans des résidences services (étudiantes, seniors)
- **Bail commercial ferme** de 9 ans minimum avec gestion externalisée à un exploitant
- Revente facilitée avec gestion en place

### Investir en nue-propriété

(adossée à l'Usufruit Locatif Social)

Cela consiste à devenir propriétaire du bien tout en **cédant temporairement l'usufruit** à un bailleur institutionnel (15 à 20 ans). À l'issue du démembrement, l'investisseur récupère gratuitement la pleine propriété, sans frais ni fiscalité.

- **Prix d'achat décoté** de 30 à 40 %
- **Zéro gestion locative**, zéro impôt foncier, zéro revenu à déclarer
- Patrimoine transmis sans charges de succession
- **Valorisation automatique à terme**

### Investissement locatif "classique" dans le neuf

Le modèle d'achat locatif classique (non meublé) reste un socle solide d'investissement. Dans le neuf, les charges sont limitées et les aléas techniques sont quasi inexistantes.

- **Demande locative forte** en zones tendues
- **Patrimoine valorisable dans le temps**
- Régime réel des revenus fonciers, permettant de déduire intérêts d'emprunt, charges et assurances

# Profils clients et questions clés pour l'investissement :



## Profils pour le LMNP

- Clients cherchant une **rente stable sans gestion directe**
- Indépendants, cadres, professions libérales
- Retraités ou futurs retraités cherchant à **compléter leurs revenus**



## Profils pour la nue-propriété

- **Investisseurs patrimoniaux** et cherchant à capitaliser sans contrainte
- Contribuables **fortement imposés**
- **Objectif retraite ou transmission**



## Profils pour l'investissement classique

- **Primo-investisseurs** prudents
- Propriétaires souhaitant loger un proche (étudiant, parent)
- Investisseurs classiques en **recherche de stabilité**

***Et maintenant, à vous de jouer en posant les bonnes questions à vos clients investisseurs potentiels :***



### Fiscalité

Cherchez-vous à **réduire vos impôts ?**



### Objectifs

Voulez-vous un **complément de revenus à la retraite ?**

Vous constituer un patrimoine ?

Transmettre à vos enfants ?



### Type de bien

Avez-vous pensé au neuf ?

# BOOSTEZ VOTRE ACTIVITE grâce au neuf !

***Ne perdez plus un seul client : avec le neuf, proposez des solutions, encaissez vos honoraires.***

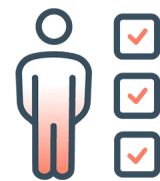
Que vos clients achètent pour se loger ou investir, **le neuf répond à des problématiques concrètes** : financement, confort, fiscalité, sécurité. Avec notre offre **Acquis by iSelection**, vous accédez gratuitement à des **milliers de logements** dans toute la France, et bénéficiez de :



**Rémunération directe**  
pour chaque client apporté



**Accompagnement complet**  
**Formation**, outils de vente,  
simulation



**Solutions sur mesure**  
À proposer à tout type de profil  
afin de **fidéliser votre clientèle**

## Ne passez pas à côté de cette opportunité !

- **Un client refusé dans l'ancien n'est pas perdu...** s'il découvre le neuf
- Un propriétaire de résidence principale est souvent **prêt à investir pour sa retraite**
- **Vous n'avez pas besoin d'être expert du neuf** : nous vous accompagnons à chaque étape !

## Les outils mis à votre disposition :

- **Argumentaires simples** (pour présenter le PTZ et le neuf, les dispositifs fiscaux)
- **Simulations chiffrées** à proposer avec Acquis by iSelection
- **Brochures** claires à remettre lors des visites

**1** Proposez  
une solution

**2** Créez une  
opportunité

**3** Gagnez  
un client

***Vous n'êtes pas seulement agent immobilier,  
vous êtes prescripteur de solutions immobilières !***

**Transformez vos difficultés en opportunités  
avec Acquis by iSelection !**



Rendez-vous sur [acquis-immobilier.com](https://acquis-immobilier.com)