

Lettre de mission

Investissement à haut rendement locatif

Note de Hagnéré Patrimoine

Hagnéré Patrimoine vous remercie pour votre confiance et vous assure que ce projet sera mené avec le plus grand soin et que tous les moyens humains, temporels et matériels seront mis à votre disposition pour vous assurer un projet réussi.

Nous savons que de tels projets représentent pour la plupart de nos clients l'un des plus importants de leur vie. Les investissements que nous orchestrons ont pour objectif de vous apporter un confort de vie supplémentaire instantanément et de vous aider à anticiper l'avenir et la transmission de votre patrimoine à vos enfants.

Que vous décidiez d'utiliser les fonds pour vos loisirs ou pour sécuriser l'avenir, Hagnéré Patrimoine se réjouit de permettre à l'ensemble des Français (mais aussi des Européens) d'accéder à de l'investissement de qualité à haut rendement.

Nous vous souhaitons une très bonne lecture et nous restons bien sûr à votre disposition pour répondre à vos interrogations ou éventuelles remarques.

Quentin Hagnéré

PDG - Hagnéré Patrimoine
Cabinet d'expertise
en gestion de patrimoine



INFORMATIONS CIVILES

Contrat souscrit entre les parties suivantes

La société

Hagnéré Investissement
SAS Hagnéré Patrimoine
891 025 504
RCS Chambéry- APE 6619B
8 place de Genève
73000 Chambéry

Le client

Objet de la lettre de mission

Mise en place d'un projet intégral d'investissement immobilier à haut rendement en immobilier locatif.

Objectif et résumé de la mission

L'objectif de la présente mission est d'accompagner le client dans un projet d'investissement immobilier locatif à haut rendement.

Le but de la mission confiée à la société Hagnéré Patrimoine est, in fine, de permettre au client d'être propriétaire d'un bien immobilier pouvant générer des revenus locatifs correspondant à un montant annuel brut d'à minima% du prix de revient de l'opération (voir partie 4).

Pour ce faire, la société recherchera des biens sur le marché et devra présenter au client un bilan prévisionnel des recettes et des charges basé sur des estimations réelles et concrètes réalisées en amont de l'achat.

La mission de la société prendra fin et sera considérée comme totalement achevée lorsque le client sera propriétaire d'un bien dont les réserves des travaux de rénovation (en cas de rénovation) seront levées.

Ce bien devra générer le rendement brut escompté (voir partie 4).

Déroulement chronologique détaillé de la mission

1. Étude patrimoniale
2. Capacité d'emprunt
3. Cahier des charges
4. Analyse du rendement de l'opération
5. Recherche de bien(s)
6. Droit de rétractation de l'offre
7. Évaluation des recettes et des charges
8. Signature du compromis de vente ou promesse de vente
9. Recherche de financements avantageux (si recours à un crédit)
10. Planification et réservation des travaux et signature d'un contrat de travaux
11. Signature de l'acte authentique de vente
12. Travaux de rénovation (en cas de rénovation) puis levée des réserves
13. Fin de la mission d'investissement
14. Prestations annexes incluses dans la mission



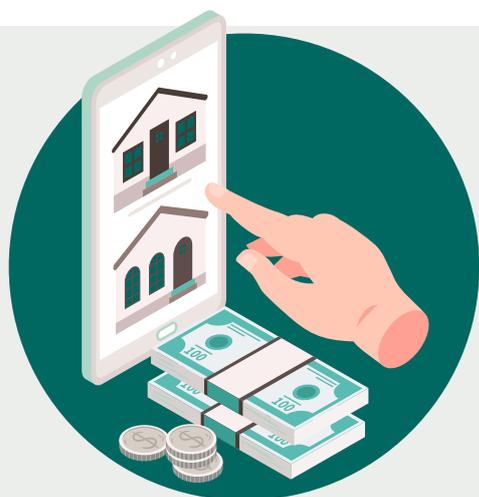
1. Étude patrimoniale

L'étude patrimoniale (et plus généralement la découverte client) est un élément obligatoire préalable à toute mission d'investissement. L'objectif est double et répond à des prérequis pour les deux parties :

- ▶ **Client** : l'étude patrimoniale va permettre au client de prendre contact avec la société et échanger sur ses ambitions, projets et attentes en termes de conseils et d'accompagnement.
- ▶ **Société** : lors de cette étude, la société analysera si les besoins et attentes du client correspondent aux produits et services proposés par la société.



En signant cette lettre de mission, le client reconnaît avoir déjà eu un échange préalable de découverte avec la société et reconnaît que le projet proposé à travers cette lettre de mission correspond en tous points à ses attentes et objectifs.



2. Capacité d'emprunt

- Le client n'a recours à aucun prêt bancaire pour financer le projet d'investissement
- Le client a recours à un prêt bancaire partiel ou total pour financer le projet d'investissement

Si le client a recours à un prêt bancaire, ce dernier reconnaît avoir fourni l'ensemble des informations et documents nécessaires à la société pour évaluer son profil bancaire et particulièrement sa capacité d'emprunt.

La société ayant procédé à l'étude de la capacité d'emprunt du client selon les critères suivants :

35% d'endettement maximum (foyer fiscal)



Pour déterminer l'endettement, les revenus pris en compte s'entendent selon la somme des revenus suivants :

- ▶ Les traitements et salaires au sens de l'article 79 du CGI, c'est-à-dire y compris, notamment, les pensions et rentes viagères
- ▶ Les bénéfices industriels et commerciaux autres que ceux tirés de l'activité de location meublée, mais y compris ceux qui ne seraient pas perçus dans le cadre d'une activité professionnelle
- ▶ Les bénéfices agricoles
- ▶ Les bénéfices non commerciaux
- ▶ Les revenus des gérants et associés mentionnés à l'article 62 du CGI
- ▶ Les revenus fonciers (location nue) ou les recettes issues de location meublées (location meublée) existants sont appréciés à hauteur de : 70%



Pour déterminer l'endettement, les charges prises en compte s'entendent selon la somme des charges suivantes :

- ▶ Loyers (locataires)
- ▶ Mensualités de crédit à la consommation
- ▶ Mensualités de leasing automobile
- ▶ Mensualités déjà existantes de crédit immobilier
- ▶ Tout autre dépense récurrente et engageant le client sur un paiement fixe et mensuel (pension alimentaire par exemple)



Exemple de calcul d'endettement :

Pour un couple ayant 6 000 € de revenus mensuels issus de leur activité salariée, propriétaires de leur résidence principale et ayant une mensualité de crédit de 800 € par mois et percevant également un loyer sur une location nue à hauteur de 1 000 € par mois pour laquelle ils ont une mensualité de crédit de 600 € ;

Voici comment sera apprécié leur taux d'endettement, et par conséquent leur capacité d'emprunt.

- ▶ **Revenus** : $6\,000\text{ €} + (1\,000\text{ €} * 70\%) = 6\,700\text{ €}$
- ▶ **Endettement maximal mensuel** : $6\,700\text{ €} * 35\% = 2\,345\text{ €}$
- ▶ **Charges déjà existantes** : mensualité de crédit résidence principale (RP) = 800 €
- ▶ **Mensualité de crédit location nue** : 600 €
 - ▶ **TOTAL** : 1 400 €
- ▶ **Mensualité possible restante** : $2\,345\text{ €} - 1\,400\text{ €} = 945\text{ €}$

Durée d'emprunt prise en compte pour déterminer la capacité d'emprunt : 20 ans minimum (ou 18 ans avec 2 ans de report)

La durée de l'emprunt bancaire variera selon la stratégie fixée en collaboration avec le client, mais pourra aller jusqu'à 25 ans avec une demande de report intégral de remboursement sur 3 ans.

Compte tenu aujourd'hui des aléas financiers, géopolitiques, et politiques, les demandes de prêt pourront être faites sur une durée minimum de 20 ans (18 ans avec 2 ans de report partiel) dans le scénario le plus pessimiste.

Dans cet exemple nous admettrons que les clients ont le droit à un prêt de : 195 836,49 € (taux 1,2 % et 0,30 % assurance) sur une durée de 20 ans et sans report.

Si l'on admet désormais que les clients réalisent un projet d'investissement à 250 000 € avec un **rendement locatif de 9 %** voici comme sera appréhendé leur endettement :

▶ $6\,000\text{ €} + (1\,000\text{ €} * 70\%) + (1\,875 * 70\%) = 8\,012\text{ €}$ de revenus

▶ **Endettement maximal mensuel** : $6\,700\text{ €} * 35\% = 2\,804\text{ €}$

▶ **Charges déjà existantes** :

- Mensualité de crédit résidence principale (RP) = 800 €

- Mensualité de crédit location nue = 600 €

- Mensualité de crédit (à venir sur les 250 000 €) = 1 206 €

TOTAL = 2 606 €

▶ **Endettement après projet immobilier** :

$2\,606\text{ €} * 100 / 8\,012\text{ €} = 32,52\%$

Avec les revenus locatifs prévisionnels, l'investissement total peut donc se faire sur 250 000 €



L'apport dans le projet :

L'objectif sur une opération à haut rendement est d'amener le moins d'apport possible.

Ainsi la société s'engage à mettre en oeuvre tous les moyens et diligences possible pour trouver le financement le plus avantageux pour le client.

Cependant, il faut s'attendre à devoir potentiellement mettre en apport : les frais annexes (frais de dossier, droits de mutation, coût d'hypothèque...), ainsi la société demande au client de **prévoir jusqu'à 10% du budget** de l'opération en apport en plus des frais annexe.

3. Cahier des charges

Le cahier des charges a pour objectif de déterminer les conditions de recherche des biens selon différents critères.



Pour cette mission seront retenus :

L'investissement maximal (rendement à %) :

La zone géographique :

Le délai :



4. Rendement de l'opération

Le rendement brut minimum de l'opération sera de % et sans aucun rendement maximum.

Ce rendement s'entend selon les critères suivants :

LOCATION NUE ➤ $\text{Prix d'achat du bien} + \text{Droits de mutation} + \text{Frais de notaire} + \text{Travaux} = \text{Prix de revient}$

LOCATION MEUBLÉE ➤ $\text{Prix d'achat du bien} + \text{Droits de mutation} + \text{Frais de notaire} + \text{Travaux} + \text{Meubles} = \text{Prix de revient}$

Si l'on admet ainsi en exemple un immeuble acheté 100 000 € il faut compter environ 8 000 € de frais de notaire + droits de mutation, soit 108 000 € au total et admettons 192 000 € de travaux de rénovation.

Cela donne donc un total de 300 000 €

Le rendement prévisionnel si l'on admet un rendement de 8 % devra donc être de : $300\,000\text{ €} * 8\% = 24\,000\text{ €}$ annuels soit 2 000 € hors charges mensuels bruts.

5. Négociations

Le société s'engage à entreprendre des négociations avec le vendeur en direct ou l'agence mandatée par le vendeur, afin d'obtenir le prix d'acquisition le plus faible.

Le client reconnaît donc confier tout pouvoir à la société pour entreprendre les négociations et formuler des offres d'achat en son nom.

Les offres d'achat seront émises par la société au nom du client.



6. Droit de rétractation de l'offre



Une fois l'offre d'achat émise et **jusqu'à 10 jours maximum après la signature du compromis de vente**, le client conserve le droit de se rétracter sans avoir à motiver sa décision.

La société aura donc le temps de procéder à l'évaluation des recettes et des charges pour déterminer avec précision le rendement final de l'opération entre l'acceptation de l'offre et la signature du compromis de vente.



7. Évaluation des recettes et des charges

Lorsqu'un immeuble avec un potentiel certain a été repéré par la société, il convient d'évaluer deux choses qui détermineront la réussite de l'opération :

Les recettes futures

Les charges futures

Cas des immeubles à rénover (méthode TORDD) :

Recettes :

Les recettes futures, ne pouvant être évaluées dans l'état actuel de l'immeuble, devront être expertisées selon l'état futur du bien après rénovation.

Pour ce faire, la société s'engage à mandater une agence immobilière locale avec une grande connaissance du marché immobilier local afin de fournir un bilan prévisionnel précis des futurs loyers.

Charges :

Le prix d'achat ainsi que les frais de notaire seront simulés et calculés et remis au client, ainsi qu'un premier devis complet et détaillé des travaux de rénovation (ou à défaut un estimatif d'une entreprise spécialisée) afin de permettre au client d'anticiper les dépenses et donc le montant de son crédit et sa rentabilité et pouvoir ainsi valider l'opération en signant le compromis.

Cas des immeubles avec peu ou sans rénovation :

Recettes :

Une agence immobilière locale, ayant une grande connaissance du marché sera sollicitée pour établir un prévisionnel selon l'état actuel du logement.

Charges :

Les charges seront connues plus rapidement comme il n'y aura que peu ou pas de travaux à expertiser.

8. Signature du compromis de vente ou promesse de vente

- ▶ En signature directe chez le notaire vendeur
- ▶ En signature avec le notaire partenaire de la société
- ▶ En signature avec le notaire du client

L'ensemble de ces choix pourra se faire par procuration (coût variable selon les notaires).



9. Recherche de financements avantageux (si recours à un crédit)



La société s'engage à accompagner le client dans sa recherche de financement.

1 Demande auprès de la banque d'hébergement du client

La société s'engage à accompagner le client dans le, ou les, rendez-vous bancaires afin de mettre en oeuvre l'ensemble des moyens nécessaires pour trouver le financement le plus avantageux sans avoir recours à un organisme de courtage en financement.

2 Mandat – Cabinet de courtage en financement

Afin d'obtenir les meilleures conditions de financement, notre cabinet partenaire, sera systématiquement sollicité et le client choisira l'offre la plus pertinente entre l'offre du cabinet de courtage et sa propre banque ou le cabinet de courtage de son choix.

La société s'engage à rechercher les financements les plus avantageux pour les clients, selon leur stratégie d'investissement :

- Financement allant de 20 à 25 ans (hors report)
- Report intégral ou à défaut, partiel sur une durée allant de 1 à 3 ans
- Taux d'intérêts et assurance emprunteur le plus bas
- Cautionnement du prêt le moins coûteux

10. Planification et réservation des travaux et signature d'un contrat de travaux

La planification des travaux doit avoir lieu une fois l'entreprise définitive retenue et le compromis signé. L'objectif est d'**anticiper la date de signature de l'acte authentique de vente** et planifier le début des travaux en réservant une date en amont avec l'entreprise retenue, de sorte que **les travaux commencent le plus rapidement possible**.

Afin de rassurer le client et l'entreprise sur leur volonté respective d'honorer la date prévisionnelle de début de chantier, **un contrat de réservation de chantier pourra être rédigé entre les parties**, et un acompte pourra être immobilisé à titre de séquestre.

Signature d'un contrat travaux

Les travaux de rénovation seront encadrés par un contrat de travaux afin de contractualiser et protéger la relation entre le client et l'entreprise de rénovation.

À la signature du contrat de travaux, les dates et modalités des travaux seront définies et clairement établies.



11. Signature de l'acte authentique de vente

L'acte de vente authentique pourra être signé en présentiel ou par procuration.

Le client devra honorer la signature en anticipant avec l'organisme bancaire le finançant, le déblocage anticipé des fonds.

Le client ou la société récupérera les clés et les enverra par voie postale à l'entreprise de rénovation pour le début du chantier (en cas de rénovation).



12. Travaux de rénovation (en cas de rénovation) et levée des réserves



La société s'engage à assurer un suivi régulier des travaux de rénovation et faire un retour régulier au client.

L'achèvement des travaux se soldera par la levée des réserves lors de la visite du client sur le chantier final en compagnie de l'entreprise de rénovation.

À la signature du procès verbal, le client se verra remettre les clés et sera alors pleinement propriétaire de son immeuble fraîchement rénové.

13. Fin de la mission d'investissement

La mission d'investissement prend fin au moment où le client signe le procès verbal de levée des réserves.

Il peut ensuite disposer librement de son immeuble et :

- Gérer lui-même les locations
- Confier la gestion de l'immeuble à Hagnéré Immobilier
- Confier la gestion de l'immeuble à une agence de son choix



14. Prestations annexes incluses dans la mission

La société s'engage, au-delà de la levée des réserves, à :

- Accompagner le client dans ses déclarations d'impôts sur le revenu et des revenus fonciers (formulaire 2042 / 2042 C-PRO / 2044) pendant la durée totale du déficit foncier restant à courir
- Proposition d'assurance (Propriétaire Non Occupant)



Évaluation des dépenses :

La société travaille en collaboration sur la majorité de ses projets de rénovation avec l'entreprise **Arca Déco**

L'entreprise Arca Déco se chargera de réaliser un premier chiffrage estimatif des travaux depuis une vidéo de l'immeuble à rénover. Si la fourchette prévisionnelle des travaux semble concorder avec les recettes et octroyer la rentabilité escomptée, l'entreprise se déplacera sur place pour réaliser un devis précis et détaillé des travaux.

Dans le cas où l'entreprise aurait une surcharge de travail, ou ne pourrait assurer le déplacement, la société se chargera de trouver une autre entreprise tous corps d'état, afin de réaliser le chiffrage des travaux avant la signature du compromis.

Le devis de l'entreprise sera à réception envoyé à la société Arca Déco pour un contrôle des prix et un contre devis afin de permettre au client d'avoir un second avis sur le coût des travaux et un devis comparatif aligné sur les prestations de la première société

Si toutefois, Arca Déco n'était pas en mesure d'assurer le chantier, la société s'engagerait à vérifier les points suivants sur l'entreprise qui serait retenue :

Juridique :

- Immatriculation (SIRET) et typologie de société (SARL, SAS, AUTO...)
- Ancienneté de l'entreprise
- Numéro d'identification unique de TVA
- Assurance souscrite au titre de l'activité professionnelle (responsabilité civile)
- Assurances décennales (vérification des corps de métiers couverts)
En cas de sous-traitance de certaines parties des travaux :
- Assurance couvrant la sous-traitance
- Siret + typologie de sociétés

Compétences :

- Exemples et photos de travaux déjà réalisés
- Diplômes / formations

Conformité des devis :

- Numéro de TVA
- Adresse précise du lieu des travaux
- Coût du devis (payant ou gratuit)
- Date de début et date de fin des travaux
- Durée de validité du devis
- Numéro SIRET + pour un artisan en auto-entreprise : N° du registre des métiers et N° du département d'immatriculation
- Coût de la main d'oeuvre (prix horaire ou forfaitaire)
- Gestion des déchets (obligatoire depuis le 1er juillet 2021)
- Taux de TVA applicable à chaque poste de travaux (0% / 5,5 % et 10 %)

Point important concernant la sélection de l'entreprise de travaux :

La société inclut dans les prestations de sa lettre de mission, le chiffrage et la supervision des travaux de rénovation par l'entreprise partenaire **Arca Déco**.

Si Arca Déco n'est pas en mesure d'assurer le chiffrage ou les travaux, la société s'engage à trouver une autre société sérieuse, fiable et digne de confiance pour chiffrer le chantier de manière précise et détaillée.

Si toutefois le client désire faire intervenir des entreprises de rénovation externes en complément, il sera de son ressort de gérer et organiser les visites, chiffrages et contrôles légaux et de qualité. Etant donné que la société n'aurait ainsi, dans ce cas, pas de lien direct avec l'entreprise de rénovation externe, il devient immédiatement impossible et hors de son champ d'action de pouvoir garantir les travaux ou organiser la rénovation.

Ainsi, la mission d'investissement prendrait immédiatement fin, et l'ensemble des commissions dûes restantes serait donc versé à la société sans délai.

La rénovation :

La société orchestrera en collaboration avec l'entreprise de rénovation, les différents postes et travaux essentiels à entreprendre pour rendre à minima chaque logement :

- ▶ **Saint et décent**
- ▶ **Moderne, design et attractif**
- ▶ **Fonctionnel et pratique à vivre**

Étant donné qu'il s'agit d'un investissement locatif, il ne faut pas perdre de vue qu'il y a un arbitrage permanent entre attractivité et rendement à maintenir.

Ainsi la société se réserve le droit de solliciter le client pour lui proposer différents packs de rénovation ainsi que lui demander des arbitrages sur certains postes de dépenses non essentiels et optionnels. Les postes de dépenses essentiels cités précédemment seront les seuls à être pris en compte pour la détermination du rendement de l'opération et donc la viabilité de cette dernière.



Exemple de logements rénovés lors d'un projet entrepris par la société



Déblocage successif des fonds pour les travaux :

L'entreprise de rénovation pourra demander jusqu'à 50 % maximum du montant total des travaux avant le lancement des travaux, afin de pouvoir acheter le matériel et les matières premières.

Ce chiffre peut descendre à 30 % pour les chantiers ne nécessitant que peu de matériaux ou marchandises.

La suite du déblocage des fonds se fera au milieu du chantier et le dernier pourcentage restant à débloquer se fera après la levée des réserves une fois les travaux achevés.

Le client et l'entreprise de rénovation sont protégés par le contrat de réservation d'acompte et le contrat de travaux qu'ils auront signés.

► **En cas de retard de livraison du chantier :**

Le contrat de travaux permettra de régir la rénovation du bien de sorte à protéger l'entreprise de rénovation et le client. Des indemnités de retard d'un montant mensuel équivalent aux loyers à être pris en compte pour la détermination du rendement de l'opération et donc la viabilité de cette dernière.

► **Refus de financement :**

La société réalise en amont du projet d'investissement, une étude financière, patrimoniale et fiscale pour découvrir le client. À la suite de cette étude, la société réalise une simulation de la capacité d'emprunt du client de la manière la plus pessimiste possible.

La société ne proposera donc pas de projet d'un montant supérieur à la capacité d'emprunt des clients.

Lors de la recherche de financement, le client s'engage à mettre en oeuvre tous les moyens et diligences nécessaires pour trouver une banque capable de le suivre sur un financement. Cela inclut de contacter en direct sa ou ses propres banques, et de remettre au courtier, l'ensemble des documents demandés dans les meilleurs délais.

Si toutefois, malgré l'ensemble des recherches, le client venait à ne pas pouvoir trouver de financement, La société s'engage, sans surcoût à trouver un projet d'un moindre montant plus adapté aux ressources du client.

Conditions de refus de prêt non éligibles à la recherche d'un autre bien sans surcoût :

- Mauvaise gestion des comptes bancaires (jeux d'argent, investissements excessifs...)

- Prêt ou leasing cachés lors de l'étude patrimoniale
- Épargne ou salaire inférieur à celui pris en compte lors de l'étude patrimoniale (exemple achat d'une voiture entre la signature de la lettre de mission et la recherche de financement ou un changement d'emploi)
- Manque de volonté ou d'actions de la part du client de trouver un financement (documents non envoyés à temps, non réponse aux mails des banques...)

Si le refus de prêt provient de la liste énoncée ci-dessus, la société mettra fin à la mission immédiatement et conservera l'acompte à titre de dédommagement pour le travail effectué.

Coût de la mission d'investissement :

La mission d'investissement, reprenant l'ensemble des points mentionnés ci-dessus, a un coût total en commissionnement de : % du montant de l'opération portant sur le prix d'acquisition majoré des frais de notaire et majoré de l'ensemble des travaux.

Ainsi pour cette mission d'investissement, le client doit une commission totale à la société de : €.

La commission est décomposée en trois paiements distincts :

Acompte de lancement	30 %
Signature du compromis de vente (ou déblocage du prêt dans le cas où la commission est financée à crédit)	30 %
Levée des réserves à la fin des travaux	40 %

L'acompte initial de 30 % représente un engagement entre le client et la société, pour lancer et entreprendre les démarches.

L'acompte versé ne pourra être rendu au client sauf dans un cas de force majeure comme :

- Non-financement du projet
(conditions définies dans la partie "Refus de financement")
- Arrêt des recherches de la part de la société
- Impossibilité pour la société de trouver un projet avec le rendement attendu
- Cessation d'activité
- Décès de l'associé (Quentin Hagnéré)
- Incapacité d'exercer de la société (maladie / arrêt de longue durée / fermeture administrative) ou tout autre élément pouvant justifier d'une incapacité à accomplir la mission

L'acompte initial serait ainsi immédiatement rendu au client, et le client serait prioritaire pour récupérer ses fonds auprès de toute personne ou organisme compétent chargé de rembourser les dettes client.

À la signature de cette lettre de mission, l'acompte de lancement dû est de :
_____ €.



La responsabilité de la société :

En cas de litige avec quelconque intervenant tout au long de la mission, la société s'engage à mettre en oeuvre les moyens humains et les ressources de temps nécessaires à la résolution du problème (à l'amiable ou en justice) mais ne pourra être retenue comme responsable de quelque manière que ce soit par le client.

La société a un rôle d'accompagnement et de conseils et s'engage à prendre toutes les précautions nécessaires au bon déroulement de la mission, notamment sur le plan juridique afin de faire valoir les droits du client.

La responsabilité du client :

Lors de cette mission, le client entreprendra l'acquisition et l'ensemble des démarches qui précèdent ou suivent la mission en nom propre et de manière directe. Le client reconnaît donc qu'il est de son devoir de s'informer des démarches qu'il entreprend et qu'il endosse les responsabilités qui en résultent.

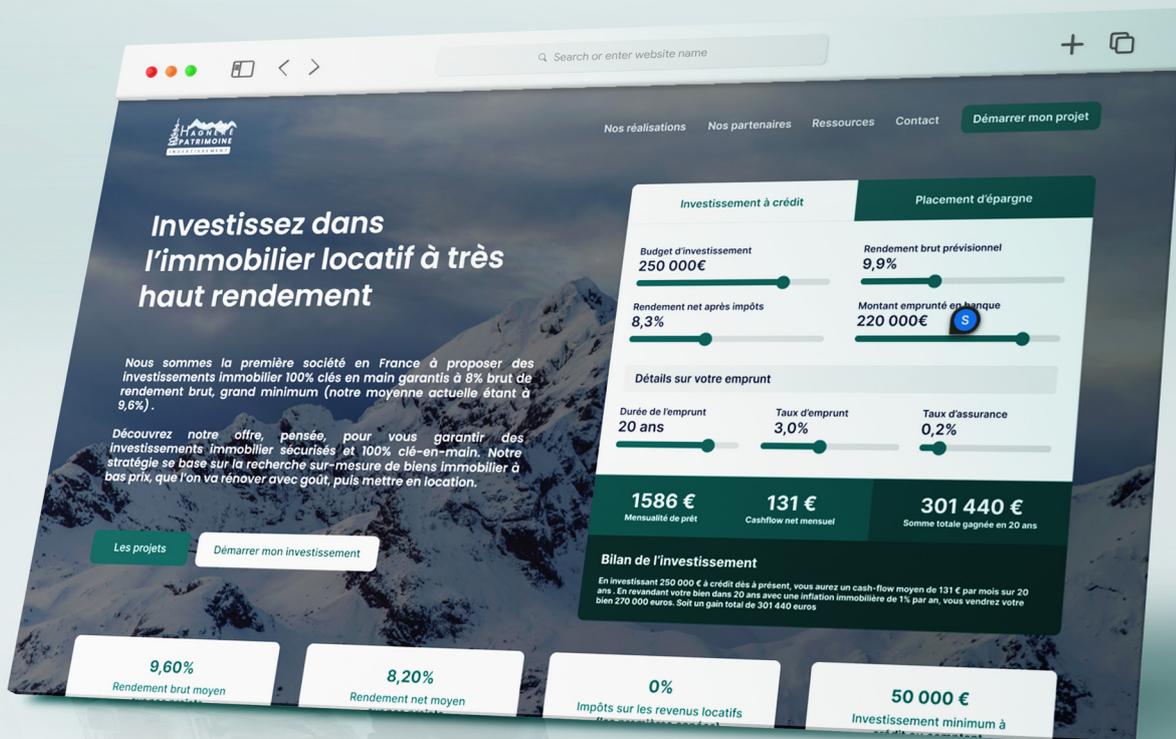
Le client bénéficiera lors de cette mission d'un accompagnement poussé de la société et pourra se faire aider par cette dernière sur l'ensemble des étapes incluses dans le projet d'investissement. La société aura ainsi pour rôle d'expliquer précisément au client les liens de cause à effet de chaque action et lui permettre de prendre des décisions claires et éclairées.

Date :

Le client :

La société :

www.hagnere-patrimoine-investissement.fr



Investissez dans l'immobilier locatif à très haut rendement

Nous sommes la première société en France à proposer des investissements immobiliers 100% clés en main garantis à 8% brut de rendement brut, grand minimum (notre moyenne actuelle étant à 9,6%).

Découvrez notre offre, pensée, pour vous garantir des investissements immobilier sécurisés et 100% clé-en-main. Notre stratégie se base sur la recherche sur-mesure de biens immobilier à bas prix, que l'on va rénover avec goût, puis mettre en location.

[Les projets](#) [Démarrer mon investissement](#)

Investissement à crédit		Placement d'épargne	
Budget d'investissement	250 000€	Rendement brut prévisionnel	9,9%
Rendement net après impôts	8,3%	Montant emprunté en banque	220 000€
Détails sur votre emprunt			
Durée de l'emprunt	20 ans	Taux d'emprunt	3,0%
		Taux d'assurance	0,2%
1586 €	131 €	301 440 €	
Mensualité de prêt	Cashflow net mensuel	Somme totale gagnée en 20 ans	

Bilan de l'investissement

En investissant 250 000 € à crédit dès à présent, vous aurez un cash-flow moyen de 131 € par mois sur 20 ans. En revendant votre bien dans 20 ans avec une inflation immobilière de 1% par an, vous vendrez votre bien 270 000 euros. Soit un gain total de 301 440 euros

9,60%	8,20%	0%	50 000 €
Rendement brut moyen	Rendement net moyen	Impôts sur les revenus locatifs	Investissement minimum à

8 place de Genève
73000 Chambéry

comptabilite@hagnere-patrimoine.fr

03 74 47 20 18

