

Guide **de la revente LMNP**



Le processus revente LMNP :

Le service revente vous accompagne tout au long du projet de vos clients (ex: préparation de rdv, projet de revente,...)



LE CABINET NOTARIAL GMV

- Un service spécialisé « immobilier géré ».
- Une bibliothèque d'archives sur chaque résidence permettant de gagner en délai.

Chaque propriétaire qui nous mandate sera systématiquement représenté par le cabinet GMV, idem pour les investisseurs.

Pourquoi ?

- Un projet de revente suivi par un seul et même notaire (vendeur et acquéreur), pourra **réduire les délais de vente jusqu'à 2 mois**.
- Un projet de revente est complexe : le cabinet GMV sera en mesure de **sécuriser les intérêts de chaque partie**.

L'EXIGENCE AU CŒUR de notre sélection de biens

Les critères de notre grille de sélection.



L'emplacement.



Le business modèle de la résidence par rapport à la réalité du quartier.



Le sérieux du gestionnaire.



L'état de la résidence et du bien.



Les composantes du bail et sa durée.



Le bien acquis étant un produit d'investissement, la rentabilité.



Traitement des objections clients



Dois-je rembourser la TVA? ... Dois-je rembourser les avantages fiscaux ?

- Distinguer le remboursement de la TVA du remboursement des avantages fiscaux ;
- Distinguer la durée du bail commercial de l'obligation des 9 ans Censi-Bouvard ;
- Remboursement de la TVA au prorata des années restant dues si revente sans bail commercial ;
- Remboursement des avantages fiscaux si revente de son Censi-bouvard avant le terme de l'engagement de location (9 ans).





Mon bail se termine, je vais récupérer mon bien !

- L'échéance du bail commercial ne signifie pas la fin du bail : le droit français précise qu'un bail commercial est un contrat tacitement reconductible ;
- Si le propriétaire souhaite sortir du bail ou refuse de signer l'avenant, il devra :
 - rembourser la TVA restant due,
 - payer d'éventuelles indemnités d'éviction au gestionnaire (jusqu'à 2 ans de loyer),
 - installer un compteur d'eau et d'électricité individuel ;
- La gestion du bien sera compliquée si la majorité des propriétaires de la résidence donne leur accord pour renouveler leur bail.



Pourquoi revendre mon bien ?

- Fin de défiscalisation ;
- Arbitrage des actifs immobiliers ;
- Projet personnel, changement de situation personnelle.

IMPORTANT : si le bien est en fin de bail, il faut attendre le renouvellement du bail commercial pour revendre son bien

..... ➤ Un produit en LMNP s'achète avec un bail et se revend avec un bail.

Pourquoi le mandat est-il en exclusivité ?

- L'offre étant conséquente sur le marché, la démultiplier ne serait pas à l'avantage du propriétaire vendeur ;
- L'investisseur acquéreur pourrait penser que le propriétaire vendeur est pressé et le prix du bien sera négocié à la baisse.

Dois-je accepter le renouvellement de mon bail commercial ?

- Chaque dossier est unique. Avant d'engager toute action, il est préférable de demander conseil à un expert.

L'EQUIPE REVENTE CHEZ ISELECTION

Équipe Commerciale

- Du premier contact client vendeur à la mise en commercialisation
- Assistance réseau pour préparation entretien client acquéreur
- Aide à la vente



Patrick **LALANDRE**
Directeur des activités revente
plalandre@iselection.com
Port. : 06 38 26 82 51



Maïté **LIGOUT**
Assistante commerciale
mligout@iselection.com
Tél. : 04 92 15 25 45 | Port. : 06 07 04 45 67

Équipe Administrative Revente

- De la mise en commercialisation sur le portail à la signature de l'acte chez le notaire



Ghyslaine **DURAND**
Responsable du développement
gdurand@iselection.com
Tél. : 04 92 15 25 03 | Port. : 06 15 22 91 35



Élodie **GOMES**
Assistante administrative
egomes@iselection.com
Tél. : 04 92 15 52 43