

De la notion de conseil à la mise en place des solutions immobilières, les Conseillers OBSITAS **accompagnent leurs clients dans la durée**. Afin de garantir la meilleure réponse à leurs attentes, ils organisent cet accompagnement **dans le cadre rigoureux d'une méthodologie** articulée en 4 phases distinctes :

- L'écoute et l'analyse des besoins,
- L'étude financière et fiscale personnalisée,
- La sélection immobilière,
- La formalisation et l'accompagnement total du projet.

## 1 Écoute et analyse

Cette première phase de **questionnement, d'écoute, et d'analyse** permet aux Conseillers OBSITAS :

- De recueillir et d'apprécier les éléments relatifs à la situation globale du client,
- De définir le cadre de son projet, les moyens qu'il souhaite mettre en œuvre ainsi que ses motivations, besoins et attentes.

Au terme de cet audit nécessaire et indispensable, la mission dévolue au Conseiller OBSITAS peut ainsi être définie. Elle se traduit par l'élaboration d'une **«Lettre de mission»** qui en précisera les contours.

## 2 Étude financière et fiscale

Lors d'un second rendez-vous, après analyse des éléments recueillis au premier rendez-vous, le Conseiller OBSITAS consigne ses recommandations par écrit dans un **«Compte-rendu de mission»**. Ce dernier définit les critères de faisabilité de l'opération projetée. Il comprend :

- Une prospective de la situation du client,
- Le cadre juridique et fiscal préconisé adapté aux objectifs du client,
- Le montant d'investissement idéal et l'économie d'impôt qui en découle, ...
- Le budget prévisionnel d'investissement qui prend en considération l'ensemble des recettes et des charges financières de l'investissement projeté (gestion, assurances, taxes et autres charges locatives).

Véritable outil d'aide à la décision, ce compte-rendu objectif et pragmatique met en évidence tous les points fondamentaux du projet d'investissement.

## 3 Sélection immobilière

Après approbation définitive par le client des éléments consignés dans le Compte rendu de mission, le Conseiller OBSITAS met alors en œuvre la phase de sélection immobilière. Cette sélection réalisée directement auprès de Promoteurs-Constructeurs régionaux s'appuie sur :

- une **réalité économique de marché**,
- un **besoin locatif vérifié**,
- des **prestations de qualité**.

Elle répond à 3 exigences patrimoniales :

- **Sécurité**,
- **Rentabilité**,
- **Pérennité**.

## 4 Formalisation et accompagnement du projet

Les Conseillers OBSITAS accompagnent le client dans toutes les phases du projet, le déchargeant ainsi de toutes contraintes administratives et opérationnelles.

### De la signature du contrat de vente aux actes notariés

- Accompagnement des clients sur site,
- Recherche de financements et analyse des offres de prêt,
- Suivi administratif assurances, banque, notaires.

### Des actes authentiques à la livraison du bien

- Suivi régulier des chantiers jusqu'à la livraison ([www.obsitas.com](http://www.obsitas.com)),
- Assistance des clients à la livraison des immeubles et à la levée des réserves,
- Mise en place et contrôle de la recherche locative.

### Après la livraison du bien

- Suivi de la gestion locative,
- Formalités annuelles déclaratives (transmission à l'expert-comptable le cas échéant),
- Permanence administrative client.