

Investissement immobilier

Les processus essentiels à structurer pour piloter cette activité au quotidien.

12 processus à parcourir

01 Définir et piloter le cap du portefeuille

Chaque mois

- ☐ Choisir la stratégie métier : constitution et allocation d'un portefeuille immobilier, détention directe ou structurée avec conseil, rendement, valorisation, liquidité, dette et horizon
- ☐ Fixer les limites de concentration, endettement, travaux, vacance, durée et trésorerie minimale
- ☐ Classer les actifs et opportunités par rendement, risque, liquidité, charge de gestion et potentiel de création de valeur
- ☐ Piloter le portefeuille avec : valeur prudente, dette, ratio de financement, cash-flow, rendement net, vacance, travaux, concentration, liquidité et performance par actif

02 Suivre acquisition, travaux ou mise en location

Chaque semaine

- ☐ Planifier l'opération autour de : offre, validation du montage, financement, acte, reprise des contrats, travaux, gouvernance, reporting et intégration dans le portefeuille
- ☐ Lever chaque condition avec pièce, responsable, date cible, dépendance et conséquence en cas d'échec
- ☐ Valider devis, assurance, autorisation, plan, budget et calendrier avant démarrage des travaux
- ☐ Suivre avancement, décisions, commandes, factures, aléas, réserves et preuves de conformité

03 Piloter exploitation, revente ou arbitrage

Chaque mois

- ☐ Piloter chaque actif avec : valeur, dette, cash-flow, rendement, concentration, risques, travaux, occupation, échéances, gouvernance, refinancement et scénario d'arbitrage
 - ☐ Comparer performance réelle au plan initial et à la meilleure alternative disponible
 - ☐ Détecter sous-performance, vacance, dérive de travaux, dette coûteuse, risque réglementaire ou immobilisation excessive
 - ☐ Décider conserver, corriger, refinancer, rénover, louer, vendre ou arrêter avec un responsable et une date
-

04 Traiter un litige ou une réclamation

À chaque litige

- ☐ Tracer les litiges propres au métier : associé, locataire, gestionnaire, fournisseur, voisinage, copropriété, banque, travaux, valorisation ou répartition d'un flux
 - ☐ Accuser réception et protéger immédiatement personnes, bâtiment ou preuve si nécessaire
 - ☐ Comparer acte, bail, devis, procès-verbal, échanges, photos, réserves, obligations et responsabilités
 - ☐ Répondre avec faits établis, mesure conservatoire, correction, délai et voie d'escalade
-

05 Suivre trésorerie, rendement et marge

Chaque mois

- ☐ Construire la trésorerie avec : cash par structure et actif, dette, covenants éventuels, recettes, charges, travaux, fiscalité validée, distributions, refinancements et cessions
 - ☐ Séparer budget engagé, commandé, facturé, payé, restant à engager et provision pour aléas
 - ☐ Imputer chaque flux au bon actif, poste, phase et régime comptable ou fiscal validé
 - ☐ Rapprocher chaque semaine banque, échéances de dette, factures, encaissements et appels de fonds
-

06 Facturer, suivre et relancer les encaissements

Chaque semaine

- ☐ Suivre les encaissements propres au modèle : revenus des actifs, distributions, remboursements, produits de cession, indemnités et flux intragroupe correctement justifiés
 - ☐ Émettre ou collecter l'avis, la facture, l'appel ou le décompte correspondant à la somme attendue
 - ☐ Rapprocher chaque encaissement avec actif, période, tiers, facture ou acte
 - ☐ Qualifier immédiatement retard, paiement partiel, retenue, contestation ou erreur d'affectation
-

07 Organiser partenaires et remplacements

Chaque semaine

- ☐ Tenir le réseau de partenaires avec : notaire, expert-comptable, avocat ou fiscaliste, banques, courtier, gestionnaires, experts en valorisation, techniciens et relais par actif
 - ☐ Attribuer chaque action avec livrable, budget, délai, accès, validation et remplaçant
 - ☐ Vérifier assurance, qualification, indépendance et périmètre avant de confier une mission critique
 - ☐ Faire une revue hebdomadaire des retards, dépendances, absences, validations et partenaires sans réponse
-

08 Arbitrer et valider les arbitrages sans blocage

À chaque arbitrage

- ☐ Définir les décisions déléguables avec seuil de prix, budget, délai, rendement, preuve et signataire
 - ☐ Arbitrer sans délai : acquisition, allocation de cash, structure à valider, refinancement, gros travaux, changement d'exploitation, cession partielle ou arbitrage
 - ☐ Comparer scénario prévu, scénario révisé, coût d'attente et option de repli
 - ☐ Tracer décision, hypothèses, auteur, conditions, échéance et prochaine vérification
-

09 Centraliser et sécuriser les accès essentiels

À chaque changement

- ☐ Organiser les accès autour de : structure de détention, associés, actes, dette, comptes, valorisations, baux, travaux, fiscalité, reporting et décisions d'arbitrage
 - ☐ Créer un dossier unique par actif avec responsable, statut, budget, risques, prochaine action et échéance
 - ☐ Donner aux partenaires uniquement les pièces utiles via un accès nominatif et révocable
 - ☐ Retirer les accès des intervenants sortants et contrôler les comptes partagés ou inactifs
-

10 Tenir les pièces, actes et diagnostics en règle

Chaque mois

- ☐ Tenir les pièces et échéances suivantes : actes, structure et pouvoirs, conventions, financements, baux, assurances, diagnostics, déclarations, comptabilité, fiscalité validée et pièces de cession conservées
 - ☐ Tenir un calendrier des déclarations, taxes, assurances, diagnostics, contrôles, autorisations et renouvellements
 - ☐ Vérifier avant engagement la propriété, les pouvoirs, les servitudes, l'urbanisme, l'occupation et les restrictions connues
 - ☐ Classer chaque pièce avec source, date, validité, contrôle réalisé et personne responsable
-

11 Sourcer des opportunités

Chaque semaine

- ☐ Organiser le sourcing autour de : notaires, agents, banques, réseaux professionnels, opérateurs, ventes de gré à gré et opportunités compatibles avec l'allocation cible
 - ☐ Enregistrer chaque opportunité avec source, vendeur, adresse, prix, situation, occupation et prochaine action
 - ☐ Écarter ou prioriser selon : qualité de l'actif, revenus, locataires, travaux, structure, dette, fiscalité à valider, concentration, liquidité et scénarios de sortie
 - ☐ Qualifier vendeur, calendrier, concurrence, négociabilité, contraintes et accès aux documents
-

12 Analyser la rentabilité et le montage

À chaque opportunité

- ☐ Construire l'analyse d'investissement avec : prix, valeur, revenus, vacance, charges, travaux, dette, fiscalité validée, structure, horizon, liquidité et scénarios de sortie
 - ☐ Réaliser la diligence métier sur : titre, structure de détention, associés, urbanisme, occupation, baux, copropriété, technique, environnement, dette, fiscalité, contentieux et valorisation
 - ☐ Chiffrer acquisition, frais, portage, travaux, imprévus, exploitation, commercialisation et sortie
 - ☐ Construire un scénario central, prudent et dégradé avec hypothèses explicitement sourcées
-