

STRATÉGIE RP TREMPLIN™

De la résidence principale au premier investissement locatif



AU 01 JANVIER 2026

AethelRock-ACADEMY, L'AUDACE DE BATIR SON AVENIR

SOMMAIRE EXÉCUTIF

AVERTISSEMENT RÉGLEMENTAIRE

- 01 POUR QUI EST CETTE STRATÉGIE ?
- 02 PRINCIPE FONDATEUR DE LA STRATÉGIE
- 03 NEUF VS ANCIEN — LE CHOIX STRUCTUREL
- 04 CRITÈRES DE SÉLECTION DE LA RP TREMLIN™
- 05 EXONÉRATION DE PLUS-VALUE : RÉGIME JURIDIQUE
- 06 TIMING DE REVENTE
- 07 DISCIPLINE D'ÉPARGNE PARALLÈLE
- 08 CAS CONCRET CHIFFRÉ : SIMULATION MULTI-SCÉNARIOS
- 09 CHECKLIST OPÉRATIONNELLE : TROIS PHASES
- 10 MATRICE DE DÉCISION : PASSAGE AU LOCATIF
- 11 STRATÉGIE DE RELOGEMENT APRÈS REVENTE
- 12 RISQUES ET LIMITES DE LA STRATÉGIE
- 13 LES 6 ERREURS QUI NEUTRALISENT LA STRATÉGIE
- 14 ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE : CONDITIONS ET MODALITÉS

AVERTISSEMENT RÉGLEMENTAIRE



AVERTISSEMENT RÉGLEMENTAIRE

À lire avant toute utilisation de ce document

Ce document est un outil pédagogique et stratégique. Il ne constitue pas un conseil en investissement financier, un conseil juridique ou fiscal au sens réglementaire. Les simulations présentées sont indicatives et reposent sur des hypothèses de marché non garanties.

La plus-value immobilière n'est jamais garantie. Les résultats passés ne préjugent pas des résultats futurs. Toute décision d'acquisition doit être validée par un notaire et, le cas échéant, par un conseiller fiscal habilité.

Le rôle de l'architecte stratégique patrimonial est limité à : **la structuration, la modélisation de scénarios et l'accompagnement méthodologique**. Il ne s'agit pas d'un agent immobilier, d'un courtier en crédit, ni d'un conseiller en gestion de patrimoine réglementé (CIF).

IMPORTANT

Ce document ne promet aucune plus-value. Il structure une méthodologie d'achat, de valorisation et de cession qui augmente statistiquement la probabilité de créer de la valeur sous réserve d'une exécution disciplinée et d'un marché favorable.

Stratégie de structuration patrimoniale sur 3 à 5 ans. Destinée aux salariés en CDI souhaitant constituer un capital locatif à partir de leur résidence principale.

POURQUOI CETTE MÉTHODE EXISTE

La Stratégie RP Tremplin™ est née d'un constat documenté : la majorité des investisseurs débutants n'échouent pas par manque d'ambition. Ils échouent par absence de structuration initiale.

L'achat de la résidence principale est, dans la plupart des cas, réalisé de manière émotionnelle : coup de cœur, urgence résidentielle, pression sociale. Or, il s'agit du premier actif structurant d'un parcours patrimonial. La décision d'achat détermine la capacité à constituer un capital dans les cinq années qui suivent.

Cette méthodologie vise à transformer un achat résidentiel ordinaire en outil de capitalisation structuré. Elle ne promet rien. Elle organise.

Elle s'adresse aux profils qui comprennent que la richesse ne se construit pas dans l'improvisation et qui sont prêts à s'engager dans une démarche méthodique, documentée et révisable à chaque étape.

01

POUR QUI EST CETTE STRATÉGIE ?



POUR QUI EST CETTE STRATÉGIE ?

Profil cible et conditions d'éligibilité

La Stratégie RP Tremplin™ est conçue pour un profil précis. Elle n'est pas universelle. Son efficacité dépend de la cohérence entre la situation de l'investisseur et les exigences de la méthode.

PROFIL CIBLE	CARACTÉRISTIQUES
Statut professionnel	Salarié en CDI, ancienneté minimum 12 mois, revenus stables et documentés
Apport disponible	0 à 30 000 € — suffisant pour couvrir les frais de notaire et l'apport minimum
Situation locative	Locataire ou hébergé primo-accédant ou sans résidence principale en cours
Horizon temporel	Capacité à s'engager sur 3 à 5 ans minimum sans contrainte de mobilité certaine
Capacité d'épargne	Minimum 200 à 500 € / mois mobilisables sur un compte dédié pendant toute la phase RP
Objectif final	Financer l'acquisition d'un premier bien locatif à l'issue de la cession de la RP

1.1 — Quand ne pas utiliser la stratégie RP Tremplin™

La stratégie n'est pas adaptée à tous les profils. Les situations suivantes la rendent inopérante ou contre-productive.

SITUATION	RAISON D'INCOMPATIBILITÉ
Projet de mobilité géographique à court terme (< 3 ans)	L'horizon de détention minimum ne peut pas être respecté. La revente précipitée annule l'effet tremplin.
Instabilité professionnelle (CDD, intérim, période d'essai)	Le dossier bancaire est insuffisant pour obtenir un crédit aux conditions requises.
Absence totale d'épargne constituable	L'apport locatif dépendrait uniquement de la plus-value, ce qui n'est pas sécurisé.
Achat "à vie" dans le logement envisagé	La stratégie repose sur une sortie planifiée. Un achat permanent détruit la logique tremplin.
Endettement actuel > 30% avant acquisition	La capacité d'emprunt résiduelle pour le locatif sera insuffisante après la RP.
Marché local en déclin démographique avéré	Le risque de moins-value dépasse structurellement le potentiel de création de valeur.

02

PRINCIPE FONDATEUR DE LA STRATÉGIE



PRINCIPE FONDATEUR DE LA STRATÉGIE

La résidence principale comme levier de capitalisation

La plupart des investisseurs débutants sont bloqués non par leur capacité d'emprunt, mais par l'insuffisance de leur apport. La résidence principale, correctement sélectionnée et gérée, permet de constituer cet apport sur 3 à 5 ans grâce à trois mécanismes cumulatifs.

MÉCANISME	FONCTIONNEMENT	CONDITION
Exonération de plus-value	La plus-value sur la RP est exonérée d'IR et de PS (Art. 150 U II CGI). Économie potentielle : 36,2% de la plus-value brute.	Résidence principale effective au jour de la cession
Capital remboursé	Chaque mensualité rembourse une fraction du capital. Sur 5 ans : environ 10 à 15% du montant emprunté reconstitué.	Crédit amortissable standard
Épargne parallèle accumulée	200 à 500 € / mois pendant 5 ans représentent 12 000 à 30 000 € de liquidités disponibles indépendamment de la plus-value.	Discipline de versement mensuel constant

RÈGLE FONDAMENTALE	L'apport locatif ne repose pas sur la seule plus-value. Il est la résultante de trois composantes : plus-value nette d'impôt + capital remboursé + épargne accumulée. Supprimer l'une de ces trois composantes fragilise structurellement la stratégie.
---------------------------	---

03

NEUF VS ANCIEN : LE CHOIX STRUCTUREL



NEUF VS ANCIEN : LE CHOIX STRUCTUREL

La Stratégie RP Tremplin™ ne se construit pas dans le neuf

Ce point est structurel, non accessoire. Le choix entre neuf et ancien conditionne l'existence même d'un potentiel de création de valeur.

3.1—Pourquoi le neuf est incompatible avec la stratégie Tremplin™

Un bien neuf est commercialisé au prix intégrant la totalité de la chaîne de valeur promoteur. Il n'existe aucune marge de progression au-delà de l'évolution du marché.

COMPOSANTE INTÉGRÉE DANS LE PRIX NEUF	IMPACT
Marge promoteur (8 à 15%)	L'acquéreur paie une prime sur la valeur réelle du foncier et de la construction
Frais commerciaux et marketing (3 à 5%)	Coût de distribution répercuté sur le prix de vente
TVA à 20% (hors VEFA en zone ANRU)	Dans l'ancien, pas de TVA sur le prix. L'écart est structurellement favorable à l'ancien.
Valorisation déjà captée	Le bien est livré "parfait". Aucun travail ne peut générer de valeur supplémentaire immédiate.
Décote à la revente	Un bien neuf perd son statut "neuf" dès la première revente. La décote initiale peut être de 5 à 10%.

3.2—Pourquoi l'ancien est le support de la stratégie

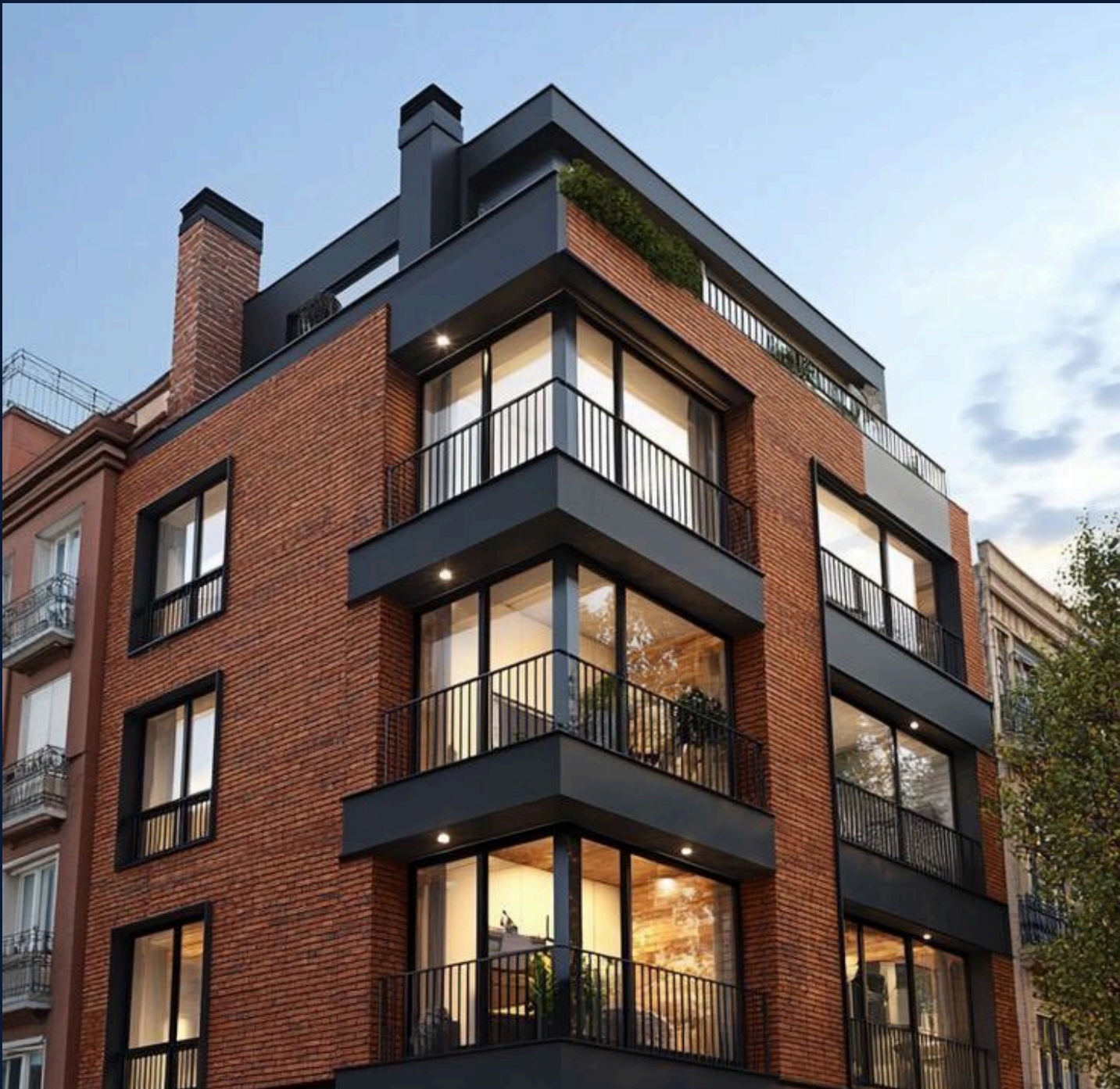
L'ancien offre les trois conditions nécessaires à la création de valeur : décote négociable à l'achat, travaux à fort effet levier, amélioration DPE mesurable.

LEVIER	MÉCANISME	EFFET SUR LA VALEUR
Achat avec décote négociée	Bien imparfait, travaux visibles, vendeur pressé : marge de négociation de 5 à 15%	Création de valeur immédiate dès l'acquisition
Travaux ciblés (cuisine, SdB)	Ratio valeur ajoutée / coût : 1,2 à 2x selon le poste et le marché local	Plus-value travaux mesurable et documentable
Amélioration DPE	Passer de classe D/E à C/D via isolation + VMC + menuiseries	Prime verte : +5 à +10% de valeur selon les marchés
Remise en état générale	Peintures, sols, électricité apparente : effet visuel fort pour un coût limité	Réduction du délai de revente et du risque de décote

CONCLUSION STRUCTURELLE	La valeur se crée à l'achat et pendant la détention. Elle ne s'attend pas passivement du marché. Un bien neuf ne permet pas cette création active de valeur. La Stratégie RP Tremplin™ est, par construction, une stratégie de l'immobilier ancien sous-valorisé.
--------------------------------	---

04

CRITÈRES DE SÉLECTION DE LA RP TREMLIN™



CRITÈRES DE SÉLECTION DE LA RP TREMLIN™

Grille d'analyse pré-acquisition

Chaque critère est pondéré selon son impact sur la capacité à créer de la valeur et à revendre dans de bonnes conditions à l'horizon 3 à 5 ans.

4.1—La localisation prime sur les travaux

C'est le principe le plus important du document. Un bien parfaitement rénové dans un secteur faible reste un actif faible. La localisation détermine la liquidité du marché, le délai de revente et la profondeur de l'audience d'acheteurs potentiels.

INDICATEUR	CE QUE VOUS CHERCHEZ	SIGNAL D'ALERTE
Tension locative	Délai de mise en location < 30 jours. Peu d'annonces similaires disponibles.	Marché détendu, offre excédentaire, vacance structurelle
Dynamique démographique	Croissance de la population, solde migratoire positif, présence de jeunes actifs	Déclin démographique, départ des actifs, vieillissement
Projets d'infrastructure	Nouvelle ligne de transport, zone de rénovation urbaine, futur équipement public	Aucun projet connu. Zone figée.
Liquidité marché	Délai de vente moyen < 60 jours. Peu de biens sous compromis > 3 mois.	Délai > 90 jours. Nombreuses baisses de prix visibles sur DVF.
Stock d'annonces	Ratio offre / demande faible. Moins de 3 mois de stock sur la zone.	Stock > 6 mois. Annonces identiques en ligne depuis > 90 jours.
RÈGLE DE PRIORITÉ	Acheter dans un secteur liquide avec un bien imparfait est préférable à acheter un bien parfait dans un secteur faible. La localisation conserve la valeur. Les travaux la créent. Sans localisation solide, les travaux ne protègent pas.	

4.2—Grille de sélection du bien

CRITÈRE	RP TREMLIN™ — PROFIL CIBLE	À ÉVITER	POIDS
Emplacement	Quartier en mutation, transport futur, zone ANRU	Quartier prime déjà valorisé, sans potentiel résiduel	★★★
Prix d'acquisition	Sous-valorisé vs marché : décote négociée 5 à 15%	Prix de marché plein, aucune marge	★★★
Potentiel travaux	Cuisine ou SdB à rénover, DPE D/E améliorable	Clé en main déjà rénové, aucun levier disponible	★★★
Type de bien	Ancien T2 ou T3 en copropriété saine ou maison de ville	Neuf, VEFA, résidence gérée, bien atypique	★★★
Copropriété	Charges < 1 500 € / an, pas de travaux votés, syndic actif	Charges élevées, travaux majeurs programmés	★★
DPE actuel	D ou E améliorable vers C ou D avec isolation ciblée	F ou G : rénovation lourde hors budget	★★
Plan de revente	Scénario de cession chiffré défini dès l'achat	Achat sans horizon de sortie défini	★★★

05

EXONÉRATION DE PLUS VALUE : RÉGIME JURIDIQUE



EXONÉRATION DE PLUS-VALUE : RÉGIME JURIDIQUE

Le fondement fiscal de la stratégie

La plus-value réalisée sur la cession de la résidence principale est totalement exonérée d'impôt sur le revenu et de prélèvements sociaux (Article 150 U II 1° du Code Général des Impôts), sans plafond de montant, sans condition de durée de détention minimale légale.

PARAMÈTRE	RÉGIME RP	RÉGIME BIEN LOCATIF
Impôt sur le revenu (19%)	0€	Applicable
Prélèvements sociaux (17,2%)	0€	Applicables
Surtaxe (si PV > 50 000 €)	0€	2% à 6% selon tranche
Abattement durée	Non requis — exonération totale	Partiel selon durée de détention
Sur 40 000 € de plus-value brute	40 000 € nets disponibles	25 520 € nets (soit 14 480 € perdus)

5.1—Conditions légales de l'exonération

CONDITION	DÉTAIL	RISQUE EN CAS DE NON-RESPECT
Occupation effective et continue	Le bien doit constituer la résidence principale habituelle et effective au jour de la cession. Justificatifs requis : avis d'imposition, relevés bancaires, factures aux adresses.	Requalification de la vente. Imposition de la plus-value à taux plein (36,2%).
Durée d'occupation	Aucun seuil légal explicite. En pratique, viser 24 à 36 mois minimum pour sécuriser le mécanisme et écarter tout risque de requalification pour abus de droit.	En dessous de 12 mois : risque élevé de contrôle fiscal et de requalification.
Absence de location préalable	La mise en location du bien, même partielle ou de courte durée, avant la signature de l'acte de vente peut remettre en cause la qualité de résidence principale.	Ne jamais louer la RP avant la vente définitive.
Détention en nom propre	L'exonération s'applique exclusivement aux personnes physiques. Une détention via SCI, même familiale, exclut le bénéfice de l'exonération.	Imposition pleine en cas de détention via SCI ou toute personne morale.

06

TIMING DE REVENTE



TIMING DE REVENTE

Fenêtre optimale et arbitrage de sortie

La durée de détention est la variable la plus structurante après la qualité de l'achat. **La fenêtre optimale est comprise entre 3 et 5 ans.** En deçà, les frais d'acquisition ne sont pas amortis. Au-delà, le capital immobilisé ne travaille pas dans un actif locatif générant des revenus.

HORIZON	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS	RECOMMANDATION
< 2 ans	Capitalisation rapide si hausse de marché importante	Frais de notaire (7-8%) non amortis. Capital remboursé inférieur à 3%. Risque de requalification abus de droit.	Déconseillé sauf circonstance exceptionnelle
3 ans	Capital remboursé 5 à 8%. Travaux valorisés. Marché suffisamment absorbé.	Frais notaire à peine amortis en marché stable	Acceptable en marché tendu avec forte PV travaux
4 à 5 ans	Capital remboursé 10 à 15%. Épargne accumulée conséquente. Plus-value travaux optimisée.	Capital immobilisé plus longtemps	Optimal — Standard Stratégie RP Tremplin™
> 7 ans	Capital remboursé 20 à 25%. Plus-value potentielle maximale.	Retard structurel dans la constitution du portefeuille locatif. Coût d'opportunité significatif.	Marché lent uniquement. À réévaluer annuellement.

07

DISCIPLINE D'ÉPARGNE PARALLÈLE



DISCIPLINE D'ÉPARGNE PARALLÈLE

Construire les liquidités locatives pendant toute la phase RP

L'erreur la plus fréquente est d'attendre la revente pour quantifier l'apport disponible. **L'épargne locative se constitue dès le premier mois suivant l'acquisition, en parallèle des remboursements du crédit.** La revente ne doit jamais être le seul mécanisme de création de liquidités.

POCHE D'ÉPARGNE	OBJECTIF	SUPPORT	CIBLE
Sécurité RP	Couvrir 3 à 6 mois de mensualité crédit en cas d'incident	Livret A ou LDDS	3 à 6 × mensualité
Apport locatif	Constituer la fraction d'apport indépendante de la PV	Assurance-vie fonds euros ou PEL	10 à 20% du prix cible
Travaux locatifs	Financer la rénovation du premier bien locatif post-acquisition	Compte dédié séparé	À définir selon projet
Trésorerie locative	Absorber la vacance des 3 premiers mois post-mise en location	Livret accessible immédiatement	3 mois de loyer cible

PRINCIPE D'IRRÉVERSIBILITÉ	Le virement mensuel vers le compte d'épargne dédié est automatisé le lendemain de la réception du salaire. Il n'est pas négociable mois par mois. Ce mécanisme transforme une intention en contrainte structurelle. Sans cette discipline, l'apport locatif reste dépendant de la seule plus-value ce qui n'est pas une base suffisante.
-----------------------------------	--

08

CAS CONCRET CHIFFRÉ SIMULATION MULTI-SCÉNARIOS



CAS CONCRET CHIFFRÉ : SIMULATION MULTI-SCÉNARIOS*Application numérique sur un profil CDI, premier achat, horizon 5 ans*

Les simulations suivantes illustrent la mécanique de la stratégie selon trois hypothèses de marché. Les montants sont indicatifs. Ils ne constituent pas une promesse de rendement.

8.1— Profil de référence

PARAMÈTRE	VALEUR
Revenus nets imposables	3 200 € / mois — CDI, ancienneté 3 ans
Apport initial disponible	22 000 € — couvrant les frais de notaire et l'apport minimum exigé
Prix d'acquisition RP	220 000 € — bien ancien T3, travaux identifiés, marché de province tendu
Budget travaux (cuisine + SdB)	15 000 € — réalisés en année 1, ratio valeur ajoutée estimé : 1,5x
Taux crédit RP	3,45% sur 20 ans
Mensualité crédit	1 145 € / mois — taux d'endettement : 35,8%
Épargne mensuelle dédiée	300 € / mois — virement automatique, compte séparé
Capital remboursé (mois 60)	37 529 € — soit 19% du capital initial (calcul actuariel à 3,45% sur 20 ans)
Durée de détention	5 ans (60 mois)

8.2— Simulation multi-scénarios à la revente (mois 60)

Trois scénarios sont modélisés selon l'évolution du marché immobilier local. La valeur des travaux est constante dans tous les scénarios.

FLUX	PRUDENT (0% marché)	MÉDIAN (+5% marché)	OPTIMISTE (+12% marché)
Prix d'achat initial	220 000€	220 000€	220 000€
Valeur ajoutée travaux (×1,5)	22 500€	22 500€	22 500€
Valorisation marché	0€	11 000€	26 400€
Prix de revente estimé	242 500€	253 500€	268 900€
(-) CRD mois 60	(-) 160 471 €	(-) 160 471 €	(-) 160 471 €
(-) Frais d'agence (3%)	(-) 7 275 €	(-) 7 605 €	(-) 8 067 €
(-) IRA (remb. anticipé)	(-) 4 814 €	(-) 4 814 €	(-) 4 814 €
(-) Impôt plus-value (RP)	0€	0€	0€
(+) Épargne accumulée (300€×60)	(+) 18 000 €	(+) 18 000 €	(+) 18 000 €
APPORT NET DISPONIBLE	87 940€	98 610€	113 548€
CAPACITÉ EMPRUNT LOCATIF estimée (apport 20%) *	~ 440 000 €	~ 493 000 €	~ 568 000 €

* Simulation indicative. La capacité d'emprunt locatif effective dépendra des conditions bancaires en vigueur au moment de l'acquisition, du reste à vivre constaté, de l'établissement prêteur et de la structure des revenus locatifs présentés. Ces projections ne constituent pas un engagement de financement

LECTURE DES SCÉNARIOS

Même dans le scénario le plus prudent (0% de hausse de marché), la stratégie génère plus de 87 000 € de liquidités nettes grâce à la combinaison : plus-value travaux + 37 529 € de capital remboursé + 18 000 € d'épargne accumulée + exonération fiscale totale. Ce montant permet d'accéder à un premier bien locatif d'environ 440 000 € à 20% d'apport, sous réserve des conditions de financement en vigueur.

09

CHECKLIST OPÉRATIONNELLE TROIS PHASES



ÉLÉMENT	DÉTAIL	STATUT
PHASE 1 — ACQUISITION (Mois 0)		
Définir le budget maximum (HCSF < 35%, RAV > 1 500 €)	Simulateur HCSF + tableau de bord budgétaire	☐
Identifier secteur en mutation ou marché tendu	DVF + PLU + projets infrastructure locaux	☐
Valider potentiel de revente à 5 ans chiffré	Scénario prudent / médian / optimiste documenté	☐
Négocier le prix — décote minimum 5%	Checklist Audit Terrain™ — score Orange minimum	☐
Ouvrir compte épargne dédié "Apport Locatif"	Livret A ou AV fonds euros — séparé du compte courant	☐
Activer virement automatique mensuel	J+1 réception salaire — montant défini et non modifiable	☐
PHASE 2 — VALORISATION (Mois 1 à 42)		
Réaliser les travaux ciblés (cuisine, SdB, DPE)	Minimum 2 devis par poste — ratio VA/coût validé	☐
Améliorer le DPE — viser classe C ou D	Isolation, VMC, menuiseries selon audit thermique	☐
Suivre le marché local tous les 6 mois	DVF + SeLogger + agences locales — créer alerte prix	☐
Alimenter l'épargne locative sans interruption	Aucune exception — discipline de versement constante	☐
Préparer le dossier bancaire locatif 6 mois avant	Checklist Pièces Bancaires™ — nettoyage comptes	☐
PHASE 3 — SORTIE ET RÉINVESTISSEMENT (Mois 48 à 60)		
Estimer la valeur RP (3 agences + DVF + notaire)	Écart accepté < 5% entre les estimations	☐
Calculer prix de revente minimum net net	CRD + frais agence + IRA + objectif apport	☐
Mettre en vente en qualité de résidence principale	Condition impérative — ne pas louer avant la vente	☐
Lancer la recherche locative en parallèle	Checklist Audit Terrain™ — secteurs cibles identifiés	☐
Construire le dossier bancaire locatif complet	Mémoire d'Investissement™ — Deal Architect System™	☐

10

MATRICE DE DÉCISION : PASSAGE AU LOCATIF



MATRICE DE DÉCISION : PASSAGE AU LOCATIF*Conditions à valider avant l'acquisition du premier bien locatif*

La revente de la RP ne déclenche pas automatiquement l'investissement locatif.
Chacun des critères suivants doit être validé avant tout engagement.

CRITÈRE	SEUIL MINIMUM	VOTRE SITUATION	STATUT
Apport net disponible	≥ 15% du prix du bien locatif cible + frais annexes	_____ €	☐ ☐
Taux d'endettement post-locatif	< 35% — seuil HCSF impératif	_____ %	☐ ☐
Reste à vivre	> 1 500 € / personne après toutes charges et mensualités	_____ €	☐ ☐
Réserve de trésorerie locative	≥ 3 mois de loyer cible pour absorber la vacance initiale	_____ €	☐ ☐
Comportement bancaire	3 mois propres : zéro découvert, épargne visible, pas de crédit revolving	Préparé depuis : ----	☐ ☐
Simulation cashflow locatif	Effort négatif < 200 € / mois ou cashflow positif (AethelRock Toolkit™)	_____ €/mois	☐ ☐
Stratégie fiscale arbitrée	LMNP Réel ou SCI IS — choix simulé et documenté	☐ LMNP ☐ SCI	☐ ☐

RÉSULTAT	CRITÈRES	DIRECTIVE
7 / 7 validés	Tous les critères atteints	PROCÉDER : Lancer l'acquisition locative
5 ou 6 validés	1 ou 2 critères insuffisants	ATTENDRE 3 à 6 mois : Corriger les points identifiés
< 5 validés	Plusieurs critères non atteints	SUSPENDRE — Consolider la base financière avant tout engagement

11

STRATÉGIE DE RELOGEMENT APRÈS REVENTE



STRATÉGIE DE RELOGEMENT APRÈS REVENTE

Répondre à la question : je vends dans 5 ans, je me loge comment ?

C'est l'angle mort le plus fréquent dans la Stratégie RP Tremplin™. La réponse ne s'improvise pas au moment de la vente. Elle est planifiée dès l'acquisition initiale et révisée annuellement.

Trois options structurées sont disponibles. Elles ne sont pas exclusives. Le choix dépend de la situation personnelle, du capital disponible et de la stratégie patrimoniale cible.

OPTION	DESCRIPTION	PROFIL ADAPTÉ	AVANTAGE PRINCIPAL
Option 1 : Rachat d'une RP optimisée	Réinjection partielle du capital dans une nouvelle résidence principale, en conservant un apport locatif suffisant. Achat dans un secteur plus accessible ou plus petit.	Profil avec enfants, stabilité géographique souhaitée, besoin de sécurité résidentielle	Maintien du cadre de vie. Continuation de la trajectoire patrimoniale.
Option 2 : Location temporaire stratégique	Entrée en location pendant 12 à 24 mois. La totalité du capital de revente est conservée et mobilisée sur l'investissement locatif. Maximisation de l'effet levier immédiat.	Profil jeune, mobile, sans contrainte familiale forte, orienté constitution de parc locatif	Apport locatif maximum. Flexibilité totale. Concentration sur la phase locative.
Option 3 : Arbitrage géographique	Déménagement vers une zone à coût résidentiel inférieur. Réduction de la charge de logement pour libérer de la capacité d'épargne et d'emprunt locatif.	Profil en télétravail, mobilité professionnelle, ou souhait de changer de cadre de vie	Réduction du coût de la vie résidentielle. Accélération de la constitution du patrimoine locatif.

**PRINCIPE DE
PLANIFICATION**

Le relogement n'est pas une contrainte subie. C'est une décision stratégique arbitrée dès le premier jour. Un investisseur qui ne sait pas où il va habiter après la revente n'a pas terminé de modéliser sa stratégie. La réponse à "je dors où ?" est documentée avant la signature de l'acte d'achat.

12

RISQUES ET LIMITES DE LA STRATÉGIE



RISQUES ET LIMITES DE LA STRATÉGIE

Un investisseur structuré modélise aussi les scénarios défavorables

La Stratégie RP Tremplin™ est robuste dans un marché stable ou haussier avec une exécution disciplinée. Elle n'est pas sans risques. L'identification de ces risques avant l'achat est une condition de maturité et de responsabilité.

RISQUE	PROBABILITÉ	IMPACT	MÉCANISME	MITIGATION
Marché baissier prolongé	Modérée	Fort	La plus-value peut être nulle ou négative. L'apport dépend alors uniquement du capital remboursé et de l'épargne accumulée.	Choisir un marché tendu. Ne jamais dépendre uniquement de la PV. Construire l'épargne parallèle.
Surpayer la RP à l'achat	Élevée (sans méthode)	Fort	Frais de notaire non amortissables sur une base surévaluée. Marge de revalorisation inexistante.	Appliquer systématiquement la grille de sélection. Refuser sans décote minimum de 5%.
Mauvaise estimation des travaux	Modérée	Moyen	1 € investi ne génère pas mécaniquement 1 € de valeur. Dépassement de budget = réduction de l'apport.	Plafond travaux = 15% du prix d'achat. Valider le ratio valeur ajoutée / coût avant décision.
Hausse des taux avant phase locative	Modérée	Moyen	Dégradation du cashflow locatif si les taux montent entre l'achat RP et l'acquisition locative.	Stress-test obligatoire : simuler le cashflow avec un taux locatif supérieur de 1 à 2%.
Mauvais timing de revente	Faible (avec méthode)	Moyen	Vendre en bas de cycle ou en période de surstockage dégrade le prix net de cession.	Surveiller le marché 6 mois avant. Prévoir une fenêtre de commercialisation de 3 mois.
Immobilisation trop longue	Modérée	Faible	Rester plus de 7 ans en RP retarde la construction du patrimoine locatif. Coût d'opportunité croissant.	Définir l'horizon de sortie dès l'achat. Réévaluer chaque année. Ne pas dépasser 5 ans sans raison documentée.

**VERDICT
RISQUE**

La stratégie est à risque maîtrisé, non à risque nul. Sa robustesse repose sur trois disciplines non négociables : achat sous le marché avec décote documentée, épargne mensuelle constante et non interrompue, sortie planifiée avant l'acquisition. L'absence d'une seule de ces trois disciplines transforme la stratégie en achat immobilier ordinaire.

13

LES 6 ERREURS QUI NEUTRALISENT LA STRATÉGIE



LES 6 ERREURS QUI NEUTRALISENT LA STRATÉGIE

Causes documentées d'échec

ERREUR	MÉCANISME DE NEUTRALISATION	SEUIL CRITIQUE	CORRECTION
1. Acheter trop cher	Pas de marge de négociation. Frais de notaire non récupérables. Plus-value structurellement impossible.	Prix $\geq$ valeur marché sans travaux identifiés	Grille de sélection stricte. Décote minimum 5% ou refus.
2. Acheter en SCI	Perte automatique de l'exonération Art. 150 U II CGI. Imposition à taux plein (19% IR + 17,2% PS).	Toute détention en SCI exclut l'exonération	RP Tremplin™ = nom propre obligatoire.
3. Louer avant la revente	Remise en cause de la qualité de résidence principale. Risque de requalification et d'imposition pleine.	Tout bail avant acte définitif est une prise de risque	Vendre avant de louer. Sans exception.
4. Sous-estimer les frais de sortie	Frais agence (3-5%) + IRA + mainlevée hypothèque = 5 à 8% du prix. Peuvent annuler la plus-value nette.	Frais de sortie > plus-value brute = opération neutre	Calculer systématiquement le prix net vendeur avant décision.
5. Épargne non constituée	L'apport locatif dépend uniquement de la PV. Si la PV est nulle, l'opération ne produit aucune liquidité supplémentaire.	Épargne < 5% des revenus annuels en phase RP	Virement automatique dès le premier mois. Compte dédié.
6. Surestimer la valeur des travaux	Ratio réel valeur ajoutée / coût : 0,5 à 1,5x selon le poste. Un dépassement de budget réduit l'apport net final.	Budget travaux > 15% du prix d'achat non validé	Validation préalable du ratio VA/coût sur chaque poste.

14

ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE : CONDITIONS ET MODALITÉS



ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE — CONDITIONS ET MODALITÉS

Structurer votre trajectoire patrimoniale avec un architecte dédié

La Stratégie RP Tremplin™ ne repose pas sur une intuition. Elle repose sur une sélection rigoureuse du bien, une discipline d'épargne, une modélisation chiffrée et une sortie planifiée dès le premier jour. Chaque profil est différent. Chaque marché local est spécifique. Chaque trajectoire patrimoniale nécessite un arbitrage personnalisé.

14.1— Phase 1 : Accompagnement RP Tremplin™

L'accompagnement Phase 1 couvre l'intégralité du cycle résidentiel : de l'analyse de situation initiale à la signature de l'acte de cession.

ÉLÉMENT	DÉTAIL
Durée	6 mois
Honoraires	2 500 € TTC
Conditions de facturation	Rémunération due intégralement à la signature ou à l'issue de la période de 6 mois, quelle que soit la date d'acquisition effective
Modalités de paiement	Définies lors du call stratégique de qualification
Mode de sélection	Sélection sur dossier et entretien préalable. L'accompagnement est réservé aux profils capables de respecter la discipline d'exécution décrite dans ce document. Nombre de profils limité par période.
Périmètre de la mission	Analyse de situation, définition des critères de sélection, accompagnement à la recherche, structuration du dossier bancaire, modélisation des scénarios de sortie

La mission est conclue à la signature de l'acte authentique d'achat ou à l'issue de la période de 6 mois. La rémunération est due intégralement même si l'acquisition intervient avant le terme des 6 mois.

14.2— Phase 2 : Accompagnement locatif

L'accompagnement Phase 2 prend le relais à l'issue de la cession de la résidence principale. Il couvre la structuration du premier investissement locatif.

ÉLÉMENT	DÉTAIL
Durée	6 mois
Honoraires	2 000 € TTC
Conditions de facturation	Mêmes modalités que la Phase 1
Prérequis	Avoir complété ou être en cours de Phase 1 — ou dossier validé sur présentation
Périmètre de la mission	Définition de la stratégie locative, analyse des marchés cibles, structuration du dossier bancaire locatif, choix du régime fiscal (LMNP Réel / SCI IS), accompagnement à l'acquisition

POSITIONNEMENT	L'accompagnement proposé est celui d'un architecte stratégique patrimonial. Il ne se substitue pas à un notaire, à un conseiller en gestion de patrimoine réglementé (CIF) ou à un courtier en crédit. Sa valeur est dans la structuration méthodologique, la modélisation des scénarios et la coordination des différents intervenants autour d'une trajectoire cohérente.
-----------------------	---

PROCHAINE ÉTAPE

Si votre objectif est de transformer votre résidence principale en levier d'accès à un premier investissement locatif dans les 3 à 5 prochaines années, la première étape est un audit stratégique structuré de votre situation.

Demande d'audit stratégique confidentiel

[Insérer lien ou adresse de contact]

Un dossier irréprochable ne garantit pas le financement. Un dossier imparfait garantit le refus. Une stratégie non modélisée avant l'achat est une stratégie incomplète.

