

TRUSTIFY

PROMOTEUR DE L'ANCIEN

FAQ N°1 — Investissement

PARTIE 1 — Découvrir Trustify

1. Qu'est-ce que Trustify ?

Trustify est une société spécialisée dans la promotion immobilière dans l'ancien. Nous identifions des immeubles à fort potentiel, les analysons en profondeur, optimisons leur configuration, réalisons les démarches nécessaires, pilotons leur rénovation avec notre réseau national de partenaires puis proposons les appartements à des investisseurs souhaitant développer leur patrimoine immobilier.

Notre objectif est simple : permettre à chacun d'investir dans des biens soigneusement sélectionnés, préparés et pensés pour répondre aux attentes du marché locatif.

2. Quelle est la mission de Trustify ?

Notre mission est de démocratiser l'investissement immobilier dans l'ancien en proposant des opérations transparentes, sécurisées et clés en main.

Nous souhaitons permettre aux investisseurs de se concentrer sur leur stratégie patrimoniale pendant que nos équipes s'occupent de toute la préparation technique, administrative et opérationnelle du projet.

3. Pourquoi avoir créé Trustify ?

Après plusieurs centaines de projets de rénovation réalisés avec De Rent Company, nous avons constaté que de nombreux immeubles possédaient un potentiel exceptionnel mais restaient inexploités.

Dans le même temps, beaucoup d'investisseurs souhaitaient acheter de l'ancien sans savoir comment trouver les bons biens, analyser leur potentiel ou gérer une rénovation complexe.

Trustify est né pour réunir ces deux mondes.

Nous créons des opportunités d'investissement que nous serions les premiers à réaliser pour nous-mêmes.

4. Que signifie « promotion immobilière dans l'ancien » ?

Contrairement à la promotion traditionnelle qui construit des immeubles neufs, nous travaillons exclusivement sur des bâtiments existants.

Nous révélons leur potentiel.

Selon les projets, cela peut consister à :

- diviser un immeuble en plusieurs appartements ;
- restructurer des plateaux ;
- rénover entièrement un bâtiment ;
- optimiser les surfaces ;
- améliorer les performances énergétiques ;
- créer un patrimoine durable.

Cette approche permet de préserver le bâti existant tout en répondant aux besoins actuels du marché immobilier.

5. En quoi Trustify est-il différent d'une agence immobilière ?

Une agence immobilière met simplement en relation un vendeur et un acquéreur.

Chez Trustify, nous créons les projets.

Avant même qu'un appartement soit proposé à la vente, nos équipes ont déjà :

- recherché l'immeuble ;
- étudié son potentiel ;
- réalisé les plans ;
- effectué les études de marché ;
- préparé le budget travaux ;
- imaginé la future copropriété ;
- travaillé sur les autorisations administratives.

Vous n'achetez donc pas uniquement un appartement.

Vous bénéficiez de plusieurs mois de travail réalisés en amont.

6. En quoi êtes-vous différents d'un promoteur immobilier classique ?

La majorité des promoteurs construisent des logements neufs.

Notre métier consiste à valoriser des immeubles anciens souvent situés dans des emplacements déjà établis, au cœur des villes.

Cette approche présente plusieurs avantages :

- davantage de caractère architectural ;
- emplacements souvent plus centraux ;
- limitation de l'artificialisation des sols ;
- valorisation du patrimoine existant ;
- optimisation de bâtiments parfois vacants depuis plusieurs années.

Nous croyons que l'avenir de la promotion immobilière passe aussi par la réhabilitation intelligente du patrimoine existant.

7. Pourquoi travaillez-vous exclusivement dans l'ancien ?

Parce que nous sommes convaincus que les plus belles opportunités immobilières se trouvent déjà construites.

L'ancien offre souvent :

- des emplacements recherchés ;
- une architecture de qualité ;
- un potentiel de création de valeur important ;
- une meilleure intégration dans les centres-villes.

Notre rôle consiste à révéler cette valeur tout en modernisant les logements pour répondre aux attentes actuelles des locataires.

8. Où intervenez-vous ?

Trustify développe progressivement ses opérations sur l'ensemble du territoire français.

Notre développement suit celui du réseau De Rent Company, ce qui nous permet d'accompagner des projets dans un nombre croissant de villes.

Chaque nouvelle implantation renforce notre capacité à sélectionner des opérations de qualité partout en France.

9. Comment choisissez-vous les villes ?

Nous ne choisissons jamais une ville par hasard.

Chaque implantation est étudiée selon plusieurs critères :

- évolution démographique ;
- dynamisme économique ;
- marché locatif ;
- tension sur le logement ;
- prix de l'immobilier ;
- niveau des loyers ;

- accessibilité ;
- projets urbains.

Notre objectif est de privilégier des villes offrant un équilibre durable entre attractivité et potentiel d'investissement.

10. Travaillez-vous uniquement dans les grandes villes ?

Non.

Certaines villes moyennes présentent aujourd'hui un excellent potentiel.

Nous privilégions avant tout la qualité du marché local plutôt que la taille de la commune.

Une ville de 20 000 habitants peut parfois offrir de meilleures perspectives qu'une grande métropole lorsque les fondamentaux économiques et locatifs sont solides.

11. Qui compose les équipes Trustify ?

Nos projets mobilisent plusieurs expertises complémentaires :

- analyse immobilière ;
- études de marché ;
- architecture ;
- urbanisme ;
- suivi administratif ;
- coordination des travaux ;
- commercialisation ;
- accompagnement des investisseurs.

Chaque opération est le fruit d'un travail collectif.

12. Pourquoi travaillez-vous avec De Rent Company ?

Parce qu'une rénovation réussie ne s'improvise pas.

Grâce au réseau national De Rent Company, nous bénéficions de méthodes de travail standardisées, d'entreprises spécialisées dans la rénovation locative et d'outils de suivi développés spécifiquement pour ce type de projets.

Cette organisation permet d'apporter davantage de visibilité, de qualité et de sérénité aux investisseurs.

13. Quelles sont les valeurs de Trustify ?

Notre développement repose sur cinq engagements.

La transparence

Nous préférons expliquer un risque plutôt que de le masquer.

La qualité

Chaque opération est étudiée avec le même niveau d'exigence.

La pédagogie

Nous souhaitons que chaque investisseur comprenne parfaitement son projet.

Le long terme

Notre ambition est de construire une relation durable avec nos clients.

L'innovation

Nous cherchons constamment à améliorer notre manière de concevoir, rénover et accompagner les projets immobiliers.

14. Quelle est votre vision ?

Nous souhaitons devenir la référence française de la promotion immobilière dans l'ancien.

Notre ambition n'est pas de vendre le plus grand nombre d'appartements.

Notre ambition est de bâtir un écosystème complet réunissant investisseurs, partenaires, entreprises de rénovation et outils numériques afin de simplifier durablement l'investissement immobilier.

15. Pourquoi autant parler de transparence ?

Parce que nous savons qu'un investissement immobilier représente souvent plusieurs années d'épargne et un engagement financier important.

Nous pensons qu'une décision sereine repose avant tout sur une information claire.

C'est pourquoi nous privilégions :

- des dossiers détaillés ;
- des études argumentées ;
- des échanges réguliers ;
- une communication honnête, y compris lorsque certaines contraintes existent.

La confiance se construit par la transparence.

16. Pourquoi choisir Trustify plutôt qu'un autre acteur ?

Parce que nous réunissons dans une même organisation :

- la recherche d'opportunités ;
- l'analyse immobilière ;
- les études de marché ;
- la préparation administrative ;
- la rénovation via un réseau national spécialisé ;
- l'accompagnement des investisseurs.

Notre objectif n'est pas simplement de vendre un appartement.

Notre objectif est de vous accompagner dans la construction de votre patrimoine immobilier.

PARTIE 2 — Pourquoi investir avec Trustify ?

17. Pourquoi investir dans l'ancien plutôt que dans le neuf ?

L'ancien offre aujourd'hui de nombreux avantages.

Les emplacements sont généralement plus centraux, les immeubles possèdent davantage de caractère et le potentiel de valorisation est souvent plus important grâce à la rénovation.

L'investissement dans l'ancien permet également de créer de la valeur en améliorant le bien plutôt qu'en achetant un produit déjà terminé.

Notre rôle consiste justement à sélectionner les immeubles présentant le meilleur potentiel afin que vous puissiez bénéficier de cette création de valeur.

18. Pourquoi acheter un appartement plutôt qu'un immeuble entier ?

L'acquisition d'un appartement permet d'accéder à des opérations qui seraient autrement réservées à des investisseurs disposant de plusieurs centaines de milliers d'euros.

Vous profitez ainsi des avantages d'une opération de promotion dans l'ancien tout en investissant un montant plus adapté à votre capacité d'investissement.

Cette approche vous permet également de diversifier plus facilement votre patrimoine.

19. Pourquoi investir aujourd'hui ?

Personne ne peut prédire parfaitement l'évolution du marché immobilier.

En revanche, attendre le « moment parfait » conduit souvent à ne jamais investir.

Notre philosophie est simple :

un bon investissement repose davantage sur la qualité de l'opération que sur la tentative de prévoir le marché.

Nous sélectionnons des projets capables de conserver leur intérêt sur le long terme grâce à leur emplacement, leur qualité de rénovation et leur potentiel locatif.

20. À qui s'adressent vos opérations ?

Nos projets sont conçus aussi bien pour :

- un premier investissement
- un investisseur confirmé
- une SCI familiale
- un chef d'entreprise
- un futur retraité
- une personne souhaitant préparer des revenus complémentaires

Chaque investisseur possède ses propres objectifs.

Notre rôle consiste à vous aider à identifier le projet le plus cohérent avec votre stratégie.

21. Puis-je réaliser mon premier investissement avec Trustify ?

Oui.

De nombreux investisseurs débutent avec nous.

Nous avons justement développé une méthode qui simplifie l'ensemble des démarches afin que vous puissiez être accompagné du début jusqu'à la livraison.

22. Puis-je investir si je possède déjà plusieurs biens ?

Bien sûr.

Beaucoup de nos clients développent progressivement leur patrimoine.

Notre ambition est d'accompagner les investisseurs tout au long de leur parcours immobilier.

23. Pourquoi acheter un appartement déjà pensé pour l'investissement ?

Parce que chaque détail a été réfléchi en amont.

La surface.

La disposition.

Les matériaux.

Le budget travaux.

Le potentiel locatif.

Les équipements.

Les performances énergétiques.

Tout est conçu pour répondre aux attentes du marché plutôt qu'à celles d'une résidence principale.

24. Quels sont les avantages d'un projet clé en main ?

Vous évitez de devoir coordonner vous-même plusieurs intervenants.

Au lieu de rechercher un artisan, un architecte, un maître d'œuvre, un géomètre ou différents prestataires, vous bénéficiez d'un projet déjà structuré.

Vous gagnez un temps considérable tout en réduisant les risques liés à la coordination.

25. Pourquoi vos opérations sont-elles différentes ?

Chaque opération commence par une étude du marché.

Nous analysons d'abord :

- la demande locative
- les loyers
- les ventes comparables
- la population
- les transports
- les commerces
- les projets urbains

Ce n'est qu'après cette analyse que nous décidons si une opération mérite d'être développée.

Nous ne cherchons jamais à vendre un immeuble.

Nous cherchons à construire un investissement cohérent.

26. Pourquoi ne retenez-vous qu'une opération sur plusieurs étudiées ?

Parce que notre objectif n'est pas de multiplier les projets.

Notre priorité est leur qualité.

Nous préférons renoncer à une opération plutôt que de proposer un investissement qui ne répondrait pas à nos exigences.

Cette sélection rigoureuse fait partie intégrante de notre méthode.

27. Comment créez-vous de la valeur ?

Nous créons de la valeur à chaque étape.

En négociant l'acquisition.

En optimisant les plans.

En améliorant les performances du bâtiment.

En rénovant les logements.

En créant une copropriété cohérente.

En proposant un produit adapté au marché.

Notre métier consiste à révéler le potentiel d'un immeuble existant.

28. Pourquoi vos projets sont-ils souvent situés en centre-ville ?

Parce que les centres-villes concentrent généralement les principaux services recherchés par les locataires :

commerces

transports

emplois

écoles

universités

services publics

Cette proximité contribue souvent à renforcer l'attractivité locative des logements.

29. Pourquoi privilégiez-vous les immeubles anciens ?

Parce qu'ils offrent souvent :

une architecture unique,

des volumes généreux,

des emplacements historiques,

et un fort potentiel de valorisation.

Nous sommes convaincus que le patrimoine existant représente une formidable opportunité lorsqu'il est rénové intelligemment.

30. Pourquoi vos appartements sont-ils pensés avant tout pour les investisseurs ?

Nous ne cherchons pas à créer des appartements "coup de cœur".

Nous cherchons à créer des appartements qui fonctionnent durablement.

Cela signifie que chaque choix est réalisé selon plusieurs critères :

- facilité de location
- facilité d'entretien
- durabilité
- performance énergétique
- optimisation des coûts

Notre objectif est de créer un patrimoine performant.

31. Est-ce que vous investissez vous-mêmes dans ce type de projets ?

Notre métier consiste précisément à structurer ce type d'opérations.

Cette expertise repose sur des années d'expérience dans la rénovation, l'investissement locatif et la promotion dans l'ancien.

Nous appliquons aux opérations que nous développons les mêmes exigences que celles que nous aurions pour nos propres investissements.

32. Pourquoi autant insister sur la qualité des emplacements ?

Parce qu'un emplacement se remplace beaucoup plus difficilement qu'une cuisine, une salle de bain ou un revêtement de sol.

Une rénovation peut toujours être améliorée.

Un emplacement, lui, est définitif.

C'est pourquoi nous consacrons énormément de temps à l'analyse des secteurs avant toute acquisition.

33. Est-ce que tous les investisseurs ont le même projet ?

Non.

Certains recherchent du rendement.

D'autres souhaitent préparer leur retraite.

Certains privilégient la valorisation patrimoniale.

D'autres souhaitent simplement diversifier leur patrimoine.

Notre rôle est de vous aider à choisir l'opération qui correspond réellement à vos objectifs.

34. Pourquoi choisir une entreprise spécialisée plutôt que gérer seul son investissement ?

Investir seul est tout à fait possible.

Cependant, cela demande de nombreuses compétences :

- trouver le bon immeuble ;
- négocier le prix ;
- analyser le marché ;
- estimer les travaux ;
- gérer les démarches administratives ;
- coordonner les entreprises ;
- suivre le chantier.

Chez Trustify, nous avons choisi d'intégrer ces expertises au sein d'une même organisation afin de simplifier l'investissement et de réduire les aléas.

35. Quel est votre objectif lorsque vous développez une opération ?

Notre objectif n'est jamais de vendre rapidement.

Notre objectif est de développer une opération que nous serons fiers de présenter à nos investisseurs.

Nous privilégions une vision à long terme fondée sur :

- la qualité du bien ;
- la cohérence économique du projet ;
- la satisfaction des investisseurs ;
- la pérennité du patrimoine créé.

PARTIE 3 — Les opérations Trustify

36. Comment trouvez-vous les immeubles ?

Nos équipes recherchent en permanence des immeubles présentant un fort potentiel de création de valeur.

Ces opportunités proviennent notamment de notre réseau de partenaires, de professionnels de l'immobilier, de prescripteurs, de recherches internes et de propriétaires souhaitant vendre rapidement.

Chaque immeuble est étudié individuellement avant toute décision.

37. Quels sont vos critères de sélection ?

Nous analysons notamment :

- l'emplacement ;
- la demande locative ;
- le prix d'acquisition ;
- le potentiel de division ;
- l'état général du bâtiment ;
- les contraintes techniques ;
- les contraintes administratives ;
- le coût prévisionnel des travaux ;
- la cohérence économique globale.

Nous recherchons avant tout des opérations capables de créer de la valeur sur le long terme.

38. Refusez-vous certains immeubles ?

Oui.

Nous refusons régulièrement des opérations lorsque nous estimons qu'elles ne répondent pas à nos exigences.

Il peut s'agir :

- d'un prix d'achat trop élevé ;
- d'une demande locative insuffisante ;
- de contraintes administratives trop importantes ;
- d'un potentiel de division limité ;
- d'un coût de rénovation disproportionné.

Nous préférons renoncer à un projet plutôt que proposer une opération qui ne nous semble pas suffisamment pertinente.

39. Pourquoi sélectionnez-vous si peu d'opérations ?

Parce que nous privilégions la qualité au volume.

Chaque opération engage notre réputation.

Nous savons que nos investisseurs nous font confiance pour effectuer cette première sélection.

Notre rôle est précisément d'écarter les projets qui présentent trop d'incertitudes.

40. Combien de temps faut-il pour analyser un immeuble ?

Une première analyse peut être réalisée rapidement afin de vérifier la cohérence globale d'un projet.

Lorsqu'un immeuble présente un réel potentiel, plusieurs semaines, voire plusieurs mois de travail peuvent ensuite être nécessaires pour finaliser l'ensemble des études techniques, administratives et commerciales.

41. Pourquoi toutes les opérations ne sont-elles pas immédiatement commercialisées ?

Parce que nous souhaitons présenter des projets suffisamment préparés.

Avant toute commercialisation, nous cherchons à sécuriser un maximum d'éléments :

- les études ;
- les plans ;
- les estimations ;
- les budgets ;
- les autorisations nécessaires selon l'avancement du projet.

Cette préparation permet d'offrir davantage de visibilité aux investisseurs.

42. Les appartements existent-ils déjà ?

Cela dépend de l'avancement du projet.

Certaines opérations sont déjà entièrement rénovées.

D'autres sont commercialisées avant les travaux.

Dans ce cas, vous achetez sur la base d'un projet précisément défini comprenant notamment les plans, le cahier des charges, les visuels et les prestations prévues.

43. Pourquoi vendre avant la rénovation ?

Cette organisation permet de concevoir les travaux directement pour les futurs propriétaires.

Elle offre également davantage de visibilité sur le calendrier de réalisation tout en permettant de lancer les travaux une fois les conditions réunies.

44. Puis-je visiter un projet avant d'acheter ?

Oui, lorsque cela est possible.

Selon l'état d'avancement du projet, nous pouvons organiser une visite de l'immeuble ou des appartements.

Lorsque les travaux n'ont pas encore commencé, cette visite permet de découvrir le potentiel du bâtiment.

45. Puis-je visiter un chantier en cours ?

Oui.

Les visites restent possibles sous certaines conditions de sécurité et selon l'avancement des travaux.

Nous organisons ces visites afin de permettre aux investisseurs de suivre concrètement l'évolution de leur projet.

46. Comment choisissez-vous les appartements créés ?

Chaque division est pensée pour répondre aux attentes du marché local.

Nous analysons notamment :

- les typologies les plus recherchées ;
- les surfaces ;
- les niveaux de loyers ;
- les attentes des futurs locataires.

Notre objectif est de créer des logements attractifs et faciles à louer.

47. Pourquoi ne créez-vous pas uniquement des studios ?

Parce que chaque marché possède ses propres besoins.

Dans certaines villes, les studios sont très recherchés.

Dans d'autres, les T2 ou les T3 présentent un meilleur équilibre entre demande locative, stabilité des locataires et valorisation patrimoniale.

Nous adaptons chaque opération au marché local.

48. Les plans peuvent-ils évoluer ?

Oui.

Tant que les travaux n'ont pas débuté, certains ajustements restent parfois possibles.

En revanche, une fois les autorisations obtenues et les travaux engagés, les possibilités de modification deviennent naturellement plus limitées.

49. Pourquoi réalisez-vous autant d'études avant une opération ?

Parce qu'une bonne décision repose sur des données.

Nos études permettent notamment d'analyser :

- le marché locatif ;
- le marché immobilier ;
- les travaux ;
- les contraintes techniques ;
- les réglementations ;
- le potentiel de valorisation.

Ces analyses réduisent les incertitudes et facilitent la prise de décision.

50. Les opérations sont-elles toutes identiques ?

Non.

Chaque immeuble possède sa propre histoire, son architecture et ses contraintes.

En revanche, notre méthode reste identique.

Cette standardisation nous permet d'assurer une qualité constante quel que soit le projet.

51. Puis-je réserver plusieurs appartements ?

Oui.

Rien ne vous empêche d'acquérir plusieurs lots au sein d'une même opération ou sur différents projets.

Certains investisseurs développent progressivement leur patrimoine de cette manière.

52. Les appartements sont-ils vendus selon le principe du premier arrivé ?

En règle générale, les réservations sont traitées dans leur ordre de validation.

Lorsqu'un appartement est réservé, il est temporairement retiré de la commercialisation pendant la durée prévue afin de sécuriser la démarche du futur acquéreur.

53. Que se passe-t-il si un lot est déjà réservé ?

Nous pouvons vous proposer un autre appartement correspondant à vos critères ou vous informer des prochaines opérations disponibles.

Notre objectif est de vous accompagner dans la recherche de l'investissement le plus adapté.

54. Puis-je être informé avant la commercialisation des nouveaux projets ?

Oui.

Nous développons un réseau de partenaires et d'investisseurs privilégiés qui peuvent être informés en priorité des nouvelles opérations.

Cela permet de découvrir certains projets avant leur diffusion plus large.

55. Pourquoi certaines opérations se vendent-elles rapidement ?

Nos projets sont proposés en quantité limitée.

Lorsqu'une opération réunit un bon emplacement, une rénovation cohérente et une rentabilité attractive, elle suscite naturellement l'intérêt de plusieurs investisseurs.

C'est pourquoi certains lots peuvent être réservés rapidement.

56. Pourquoi vos opérations sont-elles réparties partout en France ?

Nous ne voulons pas dépendre d'un seul marché immobilier.

Développer des opérations dans différentes régions nous permet :

- d'offrir davantage de choix ;
- de diversifier les opportunités ;
- de sélectionner les meilleurs marchés au moment où les opérations sont étudiées.

Chaque projet est analysé selon les caractéristiques propres à son territoire.

PARTIE 4 — Choisir son investissement

57. Comment choisir le bon appartement ?

Il n'existe pas de "meilleur appartement" dans l'absolu.

Le bon investissement est celui qui correspond à vos objectifs.

Souhaitez-vous privilégier :

- le rendement ?
- la valorisation patrimoniale ?
- la sécurité ?
- la facilité de location ?
- la préparation de votre retraite ?

Notre rôle est de vous aider à faire un choix cohérent avec votre stratégie.

58. Faut-il privilégier un studio ou un T2 ?

Chaque typologie présente ses avantages.

Un studio peut offrir une excellente rentabilité dans certaines villes étudiantes.

Un T2 attire souvent une clientèle plus stable et peut limiter la rotation des locataires.

Nous adaptons toujours nos recommandations au marché local plutôt qu'à une règle générale.

59. Pourquoi certains appartements sont-ils plus chers au m² ?

Le prix dépend de nombreux critères :

- l'étage ;
- la luminosité ;
- la vue ;
- la surface ;
- l'agencement ;
- la présence d'un extérieur ;
- les prestations ;
- la demande sur ce type de logement.

Le prix au mètre carré ne suffit jamais à comparer deux biens.

60. Comment sont fixés vos prix ?

Nos prix résultent d'une analyse globale intégrant notamment :

- le marché immobilier local ;
- le coût d'acquisition ;
- le coût des travaux ;
- la valeur créée par la rénovation ;
- les ventes comparables.

Notre objectif est de proposer un prix cohérent avec le marché.

61. Les appartements sont-ils négociables ?

Chaque opération est étudiée dans son ensemble afin de garantir son équilibre économique.

Selon les projets et leur avancement, certaines discussions peuvent être envisageables, mais notre volonté est avant tout de proposer un prix juste dès le départ.

62. Puis-je acheter plusieurs appartements ?

Oui.

Certains investisseurs choisissent de constituer progressivement leur patrimoine en acquérant plusieurs lots, soit dans une même opération, soit sur différents projets.

Cette stratégie peut permettre de diversifier les emplacements, les typologies et les risques.

63. Puis-je réserver plusieurs lots sur une même opération ?

Oui.

Tant que les lots sont disponibles, rien ne s'y oppose.

Nous pouvons également vous accompagner pour identifier la combinaison la plus cohérente selon votre projet.

64. Comment comparer deux projets ?

Comparer uniquement le rendement serait une erreur.

Nous vous invitons également à analyser :

- l'emplacement ;
- le potentiel locatif ;
- la qualité de la rénovation ;
- la performance énergétique ;
- le marché local ;
- la facilité de revente ;
- le potentiel de valorisation.

Un bon investissement est toujours un équilibre entre plusieurs critères.

65. Dois-je privilégier le rendement le plus élevé ?

Pas nécessairement.

Un rendement très élevé peut parfois traduire un niveau de risque plus important.

Nous privilégions des opérations équilibrées, offrant un bon compromis entre rendement, sécurité et valorisation patrimoniale.

66. Comment savoir si un projet me correspond ?

Avant toute décision, nous vous invitons à réfléchir à plusieurs questions :

- Quel est votre horizon d'investissement ?
- Quel niveau de risque êtes-vous prêt à accepter ?
- Recherchez-vous principalement des revenus complémentaires ou une valorisation de votre patrimoine ?
- Souhaitez-vous développer progressivement plusieurs investissements ?

Ces éléments permettent de choisir un projet cohérent avec votre situation.

67. Puis-je investir avec mon conjoint ?

Oui.

De nombreux investisseurs réalisent leur acquisition à deux.

Le mode d'acquisition dépendra ensuite de votre situation personnelle et de votre projet patrimonial.

68. Puis-je investir avec des associés ?

Oui.

Selon votre organisation, il est possible d'acquérir un bien à plusieurs.

Nous vous recommandons toutefois de vous faire accompagner par vos conseils habituels afin de choisir la structure juridique la plus adaptée.

69. Puis-je personnaliser mon appartement ?

Selon l'avancement du projet, certaines adaptations esthétiques peuvent parfois être envisagées.

Notre priorité reste cependant de préserver la cohérence technique et qualitative de l'opération.

70. Les appartements sont-ils tous aménagés de la même manière ?

Ils respectent une même exigence de qualité.

En revanche, chaque projet est adapté à son immeuble, à son architecture et à son marché.

Nous ne reproduisons jamais un projet de manière identique.

71. Comment savoir si le prix est cohérent ?

Nous réalisons des études comparatives du marché local afin d'évaluer le positionnement de chaque lot.

Ces analyses constituent une aide à la décision, mais il appartient toujours à chaque investisseur d'apprécier l'opportunité au regard de sa propre stratégie.

72. Pourquoi proposez-vous des appartements clés en main ?

Parce que nous souhaitons permettre à nos investisseurs de se concentrer sur leur patrimoine plutôt que sur la coordination d'un chantier.

Cette approche réduit le temps à consacrer au projet tout en offrant une meilleure visibilité sur son déroulement.

73. Est-il préférable de réaliser un gros investissement ou plusieurs plus petits ?

Il n'existe pas de réponse universelle.

Certains investisseurs préfèrent concentrer leur investissement.

D'autres choisissent de répartir leur patrimoine sur plusieurs biens afin de diversifier les risques.

L'essentiel est que votre stratégie soit cohérente avec vos objectifs et votre capacité financière.

74. Puis-je être accompagné dans mon choix ?

Bien sûr.

Notre rôle est de vous présenter les caractéristiques de chaque opération, de répondre à vos questions et de vous fournir les informations nécessaires pour prendre votre décision.

La décision finale vous appartient toujours.

75. Quel est le meilleur investissement proposé par Trustify ?

Il n'existe pas de réponse unique.

Le meilleur investissement est celui qui répond à vos objectifs, à votre horizon de détention et à votre stratégie patrimoniale.

Notre ambition n'est pas de vous orienter vers un produit en particulier, mais de vous aider à choisir celui qui vous correspond le mieux.

PARTIE 5 — Transparence & Sécurité de votre investissement

76. Quels documents vais-je recevoir avant d'investir ?

Nous souhaitons que chaque investisseur puisse prendre sa décision en toute connaissance de cause.

Selon l'avancement du projet, vous aurez notamment accès à :

- la plaquette de présentation ;
- les plans des appartements ;
- l'étude de marché ;
- les estimations locatives ;
- le descriptif des travaux ;
- le calendrier prévisionnel ;
- les diagnostics disponibles ;
- les éléments administratifs disponibles.

Notre objectif est que vous puissiez comprendre parfaitement le projet avant toute réservation.

77. Comment réalisez-vous vos études de marché ?

Chaque étude est réalisée à partir de données concrètes.

Nous analysons notamment :

- les loyers pratiqués ;
- les biens actuellement proposés à la location ;
- les ventes comparables ;
- l'évolution démographique ;
- les commerces ;
- les transports ;
- les établissements scolaires ;
- l'activité économique locale.

Nous privilégions toujours une approche basée sur les données plutôt que sur les impressions.

78. Les loyers présentés sont-ils garantis ?

Non.

Les loyers présentés correspondent à des estimations réalisées à partir du marché observé au moment de l'étude.

Ils constituent une aide à la décision mais ne représentent jamais une garantie de revenu.

Le marché locatif peut évoluer au fil du temps.

79. Les rentabilités sont-elles garanties ?

Non.

La rentabilité dépend notamment :

- du prix d'acquisition ;
- du financement choisi ;
- du régime fiscal ;
- du niveau réel des loyers ;
- des charges d'exploitation ;
- de la durée de vacance locative éventuelle.

Nous présentons des simulations aussi réalistes que possible, mais aucun investissement ne peut garantir une rentabilité future.

80. Présentez-vous également les points de vigilance ?

Oui.

Nous pensons qu'un investisseur doit connaître aussi bien les points forts que les contraintes d'une opération.

Notre objectif n'est pas de masquer les difficultés éventuelles mais de permettre une décision éclairée.

81. Comment êtes-vous rémunérés ?

Notre rémunération est intégrée au modèle économique de chaque opération.

Vous connaissez le prix de votre investissement avant toute réservation.

Nous privilégions une totale transparence sur le fonctionnement de nos opérations.

82. Existe-t-il des frais cachés ?

Non.

Lorsque certains frais ne sont pas inclus dans le prix affiché (frais de notaire, financement, assurances, fiscalité, etc.), ils sont clairement identifiés afin que vous puissiez construire votre budget avec précision.

83. Puis-je poser toutes mes questions avant de réserver ?

Bien entendu.

Nous préférons consacrer du temps à répondre à vos interrogations avant votre décision plutôt que de laisser subsister le moindre doute.

Aucune question n'est inutile lorsqu'il s'agit d'un investissement immobilier.

84. Pourquoi vos dossiers sont-ils aussi détaillés ?

Parce que nous savons qu'un investissement immobilier représente une décision importante.

Nous préférons fournir beaucoup d'informations plutôt que pas assez.

Nous croyons qu'un investisseur bien informé est un investisseur plus serein.

85. Vos études sont-elles réalisées spécialement pour chaque projet ?

Oui.

Chaque opération possède sa propre étude.

Nous ne réutilisons jamais une analyse réalisée pour une autre ville ou un autre immeuble.

Chaque projet est unique.

86. Pourquoi autant documenter vos opérations ?

Parce que la confiance se construit grâce à l'information.

Notre objectif est que vous puissiez comprendre :

- pourquoi nous avons choisi cet immeuble ;
 - pourquoi nous avons imaginé cette division ;
 - pourquoi nous avons retenu ces prestations ;
 - pourquoi nous pensons que cette opération est pertinente.
-

87. Puis-je comparer plusieurs opérations ?

Oui.

Nous vous encourageons même à comparer les différents projets afin d'identifier celui qui correspond le mieux à vos objectifs.

Notre rôle est de vous fournir les éléments nécessaires pour effectuer cette comparaison.

88. Pourquoi ne promettez-vous jamais qu'un investissement est "sans risque" ?

Parce qu'aucun investissement ne l'est.

L'immobilier reste un investissement de long terme qui comporte naturellement des aléas.

Notre métier consiste à identifier, analyser et limiter ces risques autant que possible.

La transparence fait partie de nos valeurs.

89. Pourquoi présentez-vous parfois les contraintes d'un projet ?

Parce que nous pensons qu'une décision éclairée repose autant sur les avantages que sur les points de vigilance.

Nous préférons expliquer clairement une contrainte plutôt que de laisser une mauvaise surprise apparaître plus tard.

90. Que se passe-t-il si j'ai encore des questions après avoir consulté la documentation ?

Nos équipes restent disponibles pour échanger avec vous.

Une documentation complète ne remplace jamais une discussion.

Nous prenons le temps de répondre à chaque investisseur afin qu'il puisse avancer sereinement dans son projet.

PARTIE 6 — La relation avec Trustify

91. Vais-je avoir un interlocuteur dédié ?

Oui.

Nous privilégions un accompagnement personnalisé.

Vous êtes suivi par un interlocuteur qui connaît votre projet et qui vous accompagne tout au long de votre parcours.

92. Comment se déroule l'accompagnement ?

Nous sommes présents à chaque grande étape :

- découverte du projet ;
- échanges et réponses à vos questions ;
- réservation ;

- suivi administratif ;
- coordination jusqu'à la livraison.

Notre objectif est de vous offrir une expérience simple et fluide.

93. Puis-je investir à distance ?

Oui.

De nombreux investisseurs réalisent leur projet sans habiter dans la région concernée.

Les échanges peuvent être réalisés à distance et la documentation est conçue pour vous permettre de prendre votre décision sereinement, où que vous soyez.

94. Puis-je visiter vos réalisations ?

Oui.

Lorsque cela est possible, nous organisons des visites de projets terminés ou en cours afin que vous puissiez découvrir concrètement notre niveau d'exigence.

95. Puis-je rencontrer vos équipes ?

Avec plaisir.

Nous croyons que la confiance passe aussi par les rencontres.

Nos équipes sont disponibles pour échanger sur votre projet et répondre à vos interrogations.

96. Comment serai-je informé des nouvelles opérations ?

Vous pouvez rejoindre notre liste de diffusion afin d'être informé des nouveaux projets dès leur mise en commercialisation.

Certaines opérations sont proposées en avant-première à notre réseau de partenaires et d'investisseurs.

97. Pourquoi certaines opérations sont-elles proposées en avant-première ?

Parce que certains investisseurs nous accordent leur confiance depuis plusieurs années.

Nous souhaitons naturellement leur permettre de découvrir certaines opportunités avant leur diffusion plus large.

98. Puis-je investir plusieurs fois avec Trustify ?

Bien sûr.

Notre ambition est de construire une relation durable.

Beaucoup d'investisseurs développent progressivement leur patrimoine en réalisant plusieurs acquisitions au fil des années.

99. Pourquoi cherchez-vous à construire une relation de long terme ?

Parce que notre réussite dépend directement de celle de nos investisseurs.

Nous ne souhaitons pas réaliser une seule vente.

Nous souhaitons vous accompagner dans la construction progressive de votre patrimoine.

100. Pourquoi choisir Trustify ?

Parce qu'un investissement immobilier ne se résume pas à l'achat d'un appartement.

C'est un projet de vie.

Chez Trustify, nous mettons tout en œuvre pour vous proposer des opérations sélectionnées avec exigence, préparées avec méthode et accompagnées avec transparence.

Notre ambition n'est pas simplement de vendre des biens.

Notre ambition est de devenir, au fil des années, votre partenaire de confiance pour construire un patrimoine immobilier durable.