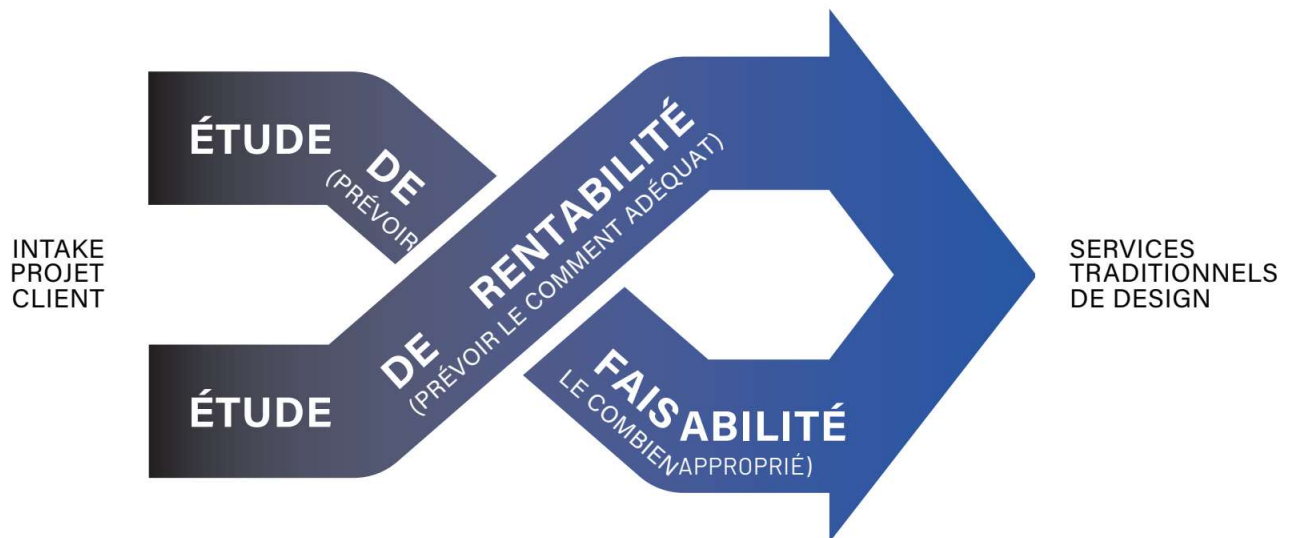


Planification immobilière



La planification immobilière (ImmoPlanning) réfère à l'action de planifier son projet immobilier. C service singulier vous permet de gérer votre risque en : validant le potentiel de votre projet, en répondant aux questions et défis qui se présentent avant de débiter votre projet immobilier et, surtout, en vous évitant d'engager des frais dans la mauvaise direction et/ou celle la moins profitable. La méthodologie comprend usuellement 2 grandes phases qui se chevauchent :

[1] L'ÉTUDE DE FAISABILITÉ

Cette première étape sert à établir un portrait juste de la situation ainsi que des défis et enjeux de faisabilité que le projet comportent. Les outils méthodologiques compris dans cette phase permettent d'extraire et d'analyser un maximum de données et d'information que ce soit au niveau réglementaire, construction, technique, etc. Ces outils permettent aussi de faire ressortir les hypothèses de travail et les constats pertinents relativement au programme, à la volumétrie et plus encore.

[2] L'ÉTUDE DE RENTABILITÉ

Cette deuxième étape sert à établir l'investissement approprié en fonction des revenus et dépenses projetées. Les outils méthodologiques compris dans cette phase permettent d'extraire un maximum de données et d'information relativement aux coûts de construction, aux économies possibles et aux différents options viable. Ces outils permettent aussi de faire ressortir les hypothèses de travail relativement aux gains potentiels de revenus en fonction de votre marché, vos clientèle, votre signature et les aspects qui vous distinguent. Cet étape permet aussi d'établir le bon équilibre entre les valeurs que vous voulez véhiculer à travers votre projet versus l'investissement réaliste afin de matérialiser ces valeurs dans votre projet, en bref, le bon équilibre pour vous entre revenus et investissements.

BÉNÉFICES

- Gérez votre risque avant de débiter le projet.
- Assurez-vous de la faisabilité de votre projet (réglementaire, construction, permis, etc.).
- Assurez-vous de la rentabilité de votre projet.
- Soyez attrayant, distinctif et séduisez les banques et investisseurs potentiels.
- Optimisez la valeur de vos projets, autant niveau attractivité que valeur de revente.
- Créez un projet à votre image et qui cible la bonne clientèle.