

CERINEWS

N°26 - AVRIL/MAI/JUIN 2016

► L'Épargne Immobilière par

CERENICIMO

DOSSIER

- **Marché français des EHPAD : état des lieux et projections**
- **DV Orange, une expertise métier alliée à la solidité du 3^e opérateur en EHPAD**
- **Zoom ORPEA**

► Outils & Services

Forces commerciales : vos interlocuteurs privilégiés

► Actualités

Cerenicimo sur les réseaux sociaux

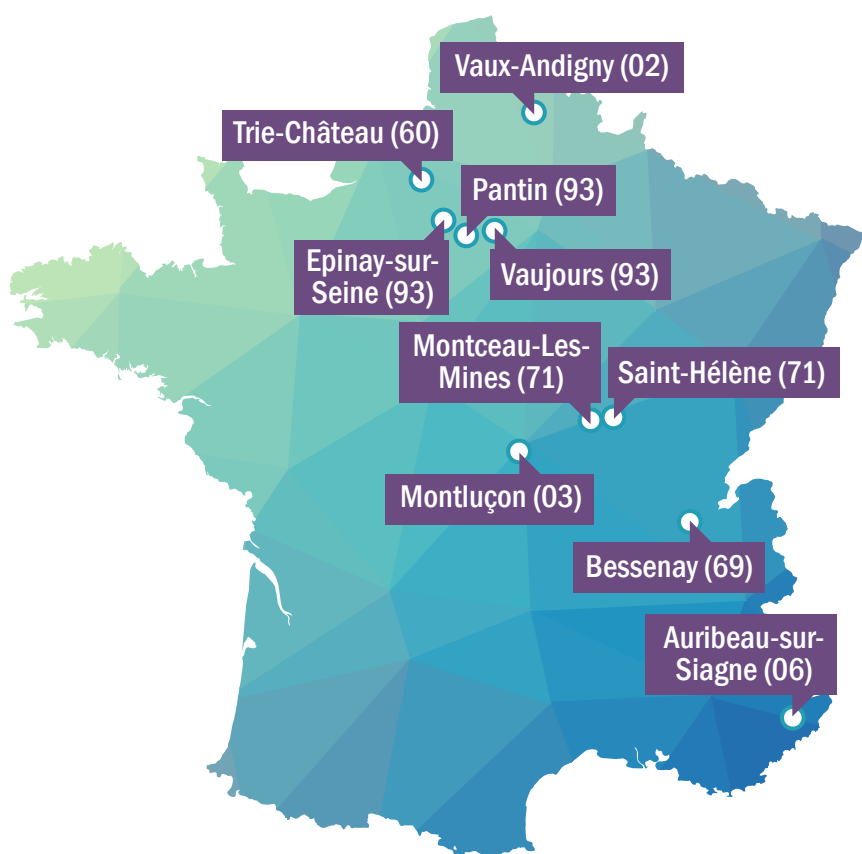
Prochaines visioconférences

Edition spéciale Le marché des EHPAD



OPPORTUNITÉS EHPAD sur le marché secondaire signées

DomusVi



DomusVi, 3^e exploitant
d'hébergements pour
personnes âgées dépendantes

Nouveaux baux prenant
effet à l'acte

Etablissements de plus de
70 chambres

Rendements performants
pour cette classe d'actifs :
jusqu'à 5,2 %^{HT/HT}

Vos clients souhaitent vendre ou investir,
contactez-nous au

02 49 62 01 62

et retrouvez nos informations sur

www.lb2s.fr

Sommaire

DOSSIER EHPAD

- ☒ Marché français des EHPAD : état des lieux et projections **P. 6**
- ☒ DV Orange, une expertise métier alliée à la solidité du 3^e opérateur en EHPAD **P. 8**
- ☒ Zoom ORPEA **P. 10**



› OUTILS & SERVICES

- ☒ Forces commerciales : vos interlocuteurs privilégiés **P. 12**

› OPPORTUNITÉS DU MOMENT

- ☒ Zoom sur les résidences ORPEA **P. 11**
- ☒ Nouveautés **P. 13**
- ☒ Opportunités bord de mer **P. 15**
- ☒ Opportunités montagne **P. 16**
- ☒ Opportunités étudiants **P. 17**



› ACTUALITÉS ET RENDEZ-VOUS

- ☒ Cerenicimo sur les réseaux sociaux **P. 18**
- ☒ Prochaines visioconférences **P. 19**

Interactive

Vous souhaitez :

► Soumettre une thématique d'article

► Témoigner dans le prochain numéro de CerineWS

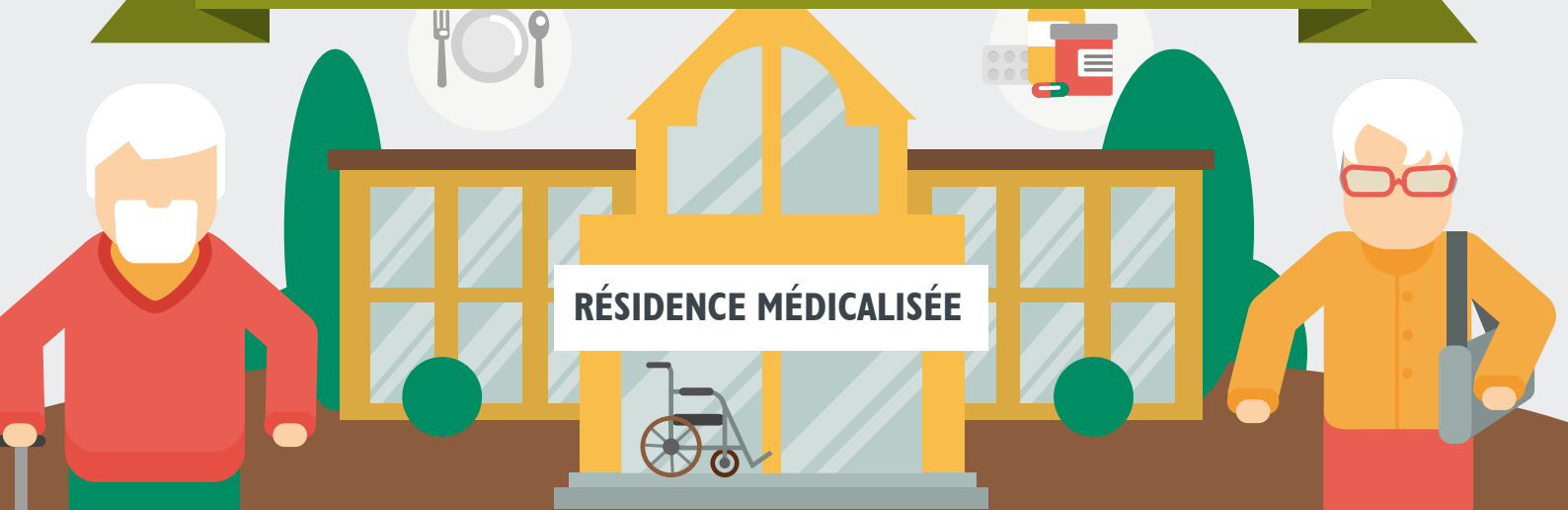
► Formuler une remarque ou une suggestion

Adressez-nous un email à cerineWS@cerenicimo.fr

Les informations ou photographies figurant dans ce document vous sont communiquées à titre d'information et n'ont pas valeur contractuelle
Crédits photos : Shutterstock - Robert Palomba - Orpea - Suitetudes. Images de synthèse : Images Créations - Avril 2016.

CERENICIMO

Acteur historique sur le segment des EHPAD



20 ans
d'expérience en immobilier
d'investissement



N°1
de la commercialisation de
résidences médicalisées



225 EHPAD
commercialisés depuis 1995



Soit plus de
15 000 lots



Représentant **40 %**
du volume d'activité

0 %

Taux de sinistralité sur cette classe d'actifs

Retrouvez notre
sélection d'EHPAD sur
le site Cerenicimo



KORIAN

ORPEA
LA VIE CONTINUE AVEC NOUS

D'ORANGE
BUSINESS & FINANCE

Les Matines
L'immobilier d'investissement

DomusVi

steve
La vie c'est maintenant

emera
GROUPE

Benjamin NICAISE

Président



“ L'EHPAD, un actif bon père de famille ”

En gestation depuis 3 ans, la loi relative à l'adaptation de la société au vieillissement vient d'entrer en vigueur le 1^{er} janvier 2016. L'occasion nous est ainsi donnée, dans ce numéro, de dresser un état des lieux de l'hébergement des personnes âgées dépendantes, marché historique de Cerenicimo, et de voir un peu plus loin. Après le tournant de la réforme des autorisations d'EHPAD en 2009, la nouvelle loi place désormais le maintien à domicile des personnes âgées au centre des enjeux du vieillissement. En termes de dépendance, cependant, cette solution est une alternative limitée...

Le maintien à domicile répond, certes, à l'une des préoccupations principales des personnes âgées, qui est de vieillir chez elles avec un accompagnement adapté à leurs besoins. Il est aussi appréhendé comme palliatif au coût de l'hébergement en résidence médicalisée, problématique au regard du montant des pensions de retraite. Mais à bien y regarder, le vrai problème est ailleurs...

Dans le calcul du coût d'un hébergement en EHPAD, la prise en compte du patrimoine des personnes âgées manque généralement dans l'équation. Après déduction de l'Allocation personnalisée d'autonomie, le coût moyen d'hébergement dans un EHPAD privé est de 82 euros par jour. Sur un mois, cela représente près de 2 500 euros. Compte tenu d'une pension de retraite d'environ 1 650 euros par mois, le résident a un reste à charge mensuel de 850 euros. Sachant que la durée moyenne de séjour en EHPAD est de 2 ans, le coût total ressort à 20 400 euros. Quand on sait que le patrimoine brut médian des retraités est aujourd'hui de l'ordre de 175 000 euros et que l'endettement diminue avec l'âge, le poids du financement d'un hébergement en EHPAD prend une autre dimension.

Quant au maintien à domicile, cette solution se présente plus comme temporaire, précédant l'entrée en établissement médicalisé, que comme réelle alternative car elle a ses limites : celle de l'évolution de la dépendance et du coût en ressources humaines, qui tôt ou tard finit par peser plus lourd dans la balance qu'un hébergement en EHPAD.

Le vrai problème aujourd'hui se situe plutôt du côté de l'insuffisance d'hébergements adaptés à la progression de la dépendance dans une population vieillissante. Rapporté à l'évolution du nombre de personnes dépendantes, les places disponibles en EHPAD diminuent, créant des besoins certains de nouveaux lits alors que les appels à projet se font rares...

Cette remarquable visibilité continue d'offrir des perspectives intéressantes sur la classe d'actifs que l'on pourrait qualifier « bon père de famille » en termes de couple rendement/risque. Cela, et c'est le discours que nous tenons depuis plus de 20 ans, sous condition de se placer dans une logique de long terme et de se prémunir dès le départ de certains écueils : loyer trop élevé, établissement trop petit ou vétuste, en particulier.



➤ Marché français des EHPAD : état des lieux et projections

Au regard des besoins identifiés et de la qualité du savoir-faire français, les EHPAD se présentent comme une classe d'actifs offrant une lisibilité et une sécurité rares pour une clientèle patrimoniale qui cherche à compléter ses revenus tout en donnant du sens à son investissement.

Un EHPAD en quelques mots

Anciennement dénommé « maison de retraite », l'EHPAD (Etablissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes) est une structure médicalisée où résident des personnes âgées de plus de 60 ans qui souffrent de pathologies liées à l'âge et à la perte d'autonomie.

Le vieillissement de la population et la dépendance en chiffres

AU 1^{er} JANVIER 2016 :

 **1 Français / 4**
est âgé de 60 ans ou plus

 **1 Français / 10**
est âgé de 75 ans ou plus

La population compte **1,4 million** de personnes de **85 ans ou +**

1,2 million de personnes âgées souffrent de **perte d'autonomie** et bénéficient de l'APA.

EN 2060 :

 **1 Français / 3**
aura 60 ans ou plus

 **2 Français / 10**
auront 75 ans ou plus

x4 Les **plus de 85 ans** seront près de **5 millions**, dont **plus de 150 000 centenaires**

x2 Le nombre de personnes âgées dépendantes avoisinera les **2,4 millions**, dont près de **800 000 personnes** classées en GIR 1 et 2

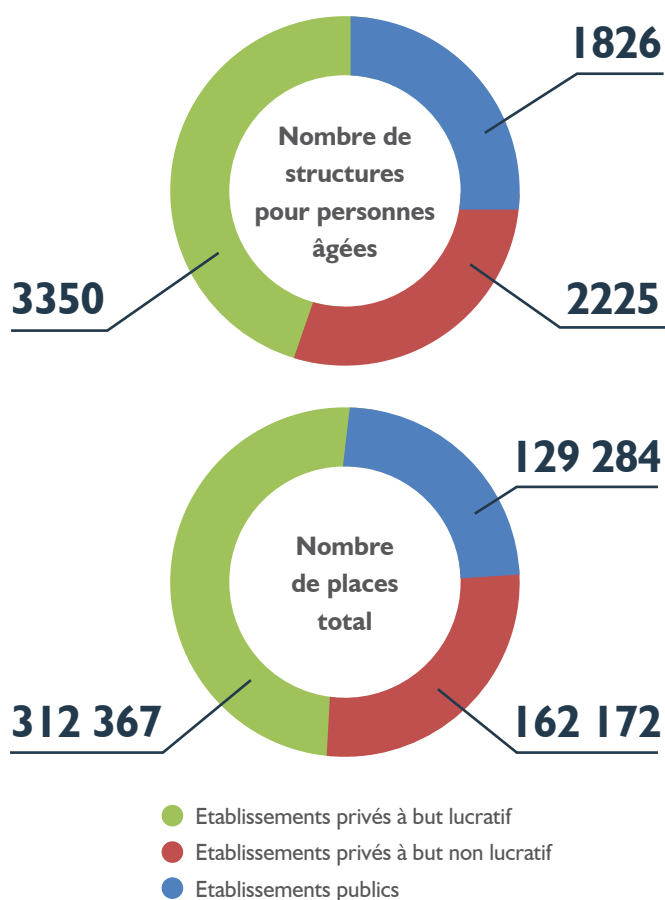
Zoom sur les Groupes Iso-Ressources (GIR)

Les personnes âgées de plus de 60 ans sont classées en 6 groupes Iso-Ressources (GIR), selon leur niveau de dépendance. Les catégories 1 à 4 bénéficient de l'Allocation personnalisée d'autonomie (APA). Les personnes âgées les plus dépendantes (GIR 1 et 2) sont majoritairement hébergées en EHPAD.

Manque d'hébergements adaptés à la perte d'autonomie

D'après les pouvoirs publics, 6 % seulement des logements sont adaptés à la vie quotidienne de personnes en perte d'autonomie.

La France compte aujourd'hui 603 800 lits d'EHPAD, soit 165 000 lits de plus qu'en 2003 (+ 39 %).



Cependant, le nombre de places rapporté au nombre de personnes âgées dépendantes a reculé :

- ▶ 172 places pour 1 000 personnes de plus de 80 ans en 2003
- ▶ 155 places aujourd'hui alors que la proportion de dépendants est de 253 pour 1 000 personnes âgées de plus de 80 ans

Les EHPAD en France, un marché mature et lisible

- ▶ Des besoins en hébergements clairement identifiés sur le long terme.
- ▶ Une offre encadrée par les pouvoirs publics : numerus clausus et convention tripartite entre le Conseil Général, l'Agence Régionale de Santé (ARS) et le gestionnaire préalable à l'ouverture d'un EHPAD.

- ▶ Un savoir-faire français unique : expérience de gestionnaires historiques (ORPEA, DomusVi...) et grande maîtrise quant à la qualité d'exploitation.
- ▶ Adaptation de la stratégie des exploitants face à la raréfaction des appels à projets : acquisition/regroupement d'opérateurs, ouverture à l'international et élargissement du périmètre d'activités vers les résidences services seniors.

LA PAROLE À :

Ludovic GUILLAUME,
Directeur du Développement d'ORPEA

« L'international est un axe de développement important pour ORPEA. Le Groupe reste néanmoins actif sur le marché français en EHPAD et en cliniques. Les résidences seniors peuvent également apparaître comme une opportunité à court et moyen termes, notamment adossées ou complémentaire à un EHPAD. De même, il y a des synergies entre notre activité d'aide à domicile et la résidence seniors. Le savoir-faire d'ORPEA en matière d'EHPAD et d'aide à domicile permet au Groupe de saisir les opportunités qui se présentent actuellement en produit résidence seniors. »

Quelques points de vigilance avant d'investir

- ✓ Taille des établissements : éviter les établissements trop petits ou vétustes.
- ✓ Rentabilité de l'exploitation : le loyer versé aux investisseurs ne doit pas dépasser 15 % à 20 % du chiffre d'affaires de l'établissement.
- ✓ Solidité financière du gestionnaire (actionnariat, EBE, résultat net/CA, dettes, taux d'occupation moyen des établissements).

Pour en savoir plus, connectez-vous à votre espace My Cerenicimo et accédez à la vidéo réalisée lors des Journées de l'EHPAD : cerenicimo.fr > web TV sectorielle > EHPAD

VOUS N'AVEZ PAS DE CODE D'ACCÈS ?
Contactez-nous pour devenir partenaire de Cerenicimo au 02 28 21 05 10



➤ DV Orange, une expertise métier alliée à la solidité du 3^e opérateur en EHPAD

ENTRETIEN AVEC



CHRISTEL ROUSSEL

Président, DV Orange



FABRICE JOURNEL

Directeur du patrimoine, SRS

Société sœur de DomusVi, DV Orange est détenue à 75 % par la holding Sagesse Retraite Santé (SRS), qui détient aussi 28 % du capital de DomusVi. De son côté, Christel Roussel est actionnaire à hauteur de 25 % de DV Orange.

Pouvez-vous nous parler de la genèse de DV Orange et de son positionnement sur le marché ?

Christel ROUSSEL : De 1997 à 2010, j'étais directeur général opérationnel de DomusVi. Puis lorsque DomusVi « canal historique » a souhaité fusionner avec Dolcea, Yves Journal (fondateur de

DomusVi en 1983) et moi-même avons souhaité créer une branche positionnée sur la reprise d'établissements en difficulté avec des perspectives intéressantes de retournement. Cette branche s'appelle DV Orange, en référence au lieu d'implantation des 4 premiers établissements que nous avons redressés. En novembre 2010, nous avons repris 5 établissements à une association, en dépôt de bilan, à la barre du Tribunal de Grande Instance. Nous avons décidé de fermer un des établissements pour redéployer sa capacité sur les 4 autres. C'est d'ailleurs grâce à cela que la capacité du Sacré Cœur, initialement de 50 lits, est montée à 90 lits, soit une taille tout à fait convenable pour asseoir une bonne rentabilité de l'établissement. Nous avons redressé ces établissements en 3 ans et renoué avec des résultats positifs en 2014.

Trois des établissements sont dans Orange intra-muros et le quatrième se situe en périphérie, dans un charmant village au milieu des vignes. Etant donné que nous sommes le seul acteur privé commercial sur un périmètre de 45 000 habitants, nous

nous devons de répondre aux attentes de cette population, et plus largement à celles du bassin orangeois qui représente environ 70 000 habitants, en termes de niveau de prestations et de rapport qualité/prix. Dans notre offre qui s'adresse à différentes classes sociales, le Sacré Cœur se positionne comme un établissement de grand standing, à la fois dans son projet architectural, son ancrage dans l'histoire locale de la ville d'Orange et son niveau de prestations, offertes à la fois aux résidents et à leurs familles.

Nous gérons également 3 autres établissements, eux aussi en retournement, sous des entités juridiques distinctes. Ils seront probablement un jour amenés à intégrer économiquement la branche DV Orange.

Pour éclaircir les confusions, pouvez-vous expliciter les liens aujourd'hui entre DV Orange, DomusVi et GDP Vendôme ?

C.R. : DV Orange et DomusVi n'ont plus aucun rapport aujourd'hui avec GDP Vendôme en termes de gestion ou d'actionnariat. GDP est complètement sorti du capital de DomusVi en 2014 et n'a jamais été lié à DV Orange. Des établissements qui ont appartenu à Dolcéa, ex filiale de GDP, sont gérés par DomusVi, mais de notre côté nous sommes totalement indépendants de GDP et avons simplement un actionnaire commun avec DomusVi, qui est SRS.

Fabrice JOURNEL : Le groupe DomusVi tel qu'il existe aujourd'hui résulte de la fusion de DomusVi « canal historique » très orienté métier, c'est-à-dire santé et prise en charge des personnes âgées, et de Dolcéa, dont le développement s'est appuyé sur un fort dynamisme immobilier. Au sein de DV Orange, cette « image métier » est incarnée par Christel Roussel qui a dirigé DomusVi « canal historique » pendant de longues années. Tout le sérieux dans la prise en charge qui existe dans DomusVi, et qui n'a rien à voir avec la promotion immobilière, se retrouve dans DV Orange.

Quels sont les clés d'une gestion réussie d'un Ehpad ? Comment répondez-vous aux besoins de ce marché en termes d'hébergement et de services ?

C.R. : Notre prestation de services est en permanence animée par la volonté d'assurer une bonne prise en charge des résidents, cela d'autant que j'ai eu une première vie dans le para-médical. Pour autant, je suis un gestionnaire donc il faut aussi que la crédibilité et la viabilité économique de nos établissements soient au rendez-vous. Mais, cela ne se fait jamais au détriment de la prise en charge des personnes âgées. Ce que j'entends par là, et c'est également ce que je communique à mes équipes : les familles nous confient au quotidien leurs parents. Ils sont bien souvent dans la dernière étape de leur vie. Aussi, nous devons absolument remplir le plus professionnellement et le plus humainement possible cette mission à forte charge émotionnelle. C'est notre devoir, et seules les personnes présentant de véritables prédispositions naturelles à travailler auprès des personnes âgées peuvent durablement le faire avec empathie. Nous sommes donc particulièrement exigeants sur ce point avec nos collaborateurs.

En moyenne les résidents restent 18 à 24 mois dans ces résidences.

Economiquement, si le résident est bien pris en charge dans un milieu agréable et confortable avec des services hôteliers satisfaisants – la résidence est notamment munie d'un véritable restaurant – les familles acceptent de payer un certain prix. Ensuite, la satisfaction et le bouche à oreille font l'essentiel de notre recrutement au niveau local.

Quel est le taux d'occupation de vos résidences ?

C.R. : Sur le périmètre DV Orange, nous avons un taux d'occupation de 96 % à 97 %, sachant qu'une partie de nos lits est dédiée à l'aide sociale. C'était une exigence dans la reprise du dossier. Ce taux tient compte aussi de la particularité d'avoir fermé un établissement pour redistribuer les lits sur les 4 autres. Plutôt que d'attendre l'ouverture d'établissements étendus et rénovés, nous avons obtenu des autorisations pour installer transitoirement des appartements pour deux personnes. Nous avons des appartements de 33 m² alors que la norme pour accueillir deux personnes est de 28 m². Les autorités de contrôle nous ont permis d'augmenter la capacité de nos établissements en doublant temporairement nos grands appartements. Le fait d'avoir des appartements doubles peut tasser momentanément le taux d'occupation. Nous avons parfois des demandes auxquelles nous ne pouvons répondre favorablement car la personne ne serait pas le bon binôme du résident déjà en place.

Quelles sont vos perspectives de développement ?

C.R. : Nous sommes en veille sur les dossiers qui se présentent à la barre du Tribunal de Grande Instance ou du Tribunal de Commerce, selon leurs statuts d'origine, et nous candidaton lorsque l'on juge l'établissement, murs et fonds, susceptible d'être redressé moyennant une gestion plus rigoureuse et professionnelle. Ils ne sont pas toujours récupérables et ils restent peu nombreux et parfois trop chers compte tenu du peu d'autorisation nouvelle accordée par les pouvoirs publics.

F.J. : En fait, nous cherchons des établissements difficiles à reprendre. C'est là notre différence avec des grands groupes qui recherchent plutôt des établissements plus rapidement créateurs de valeur mais souvent plus chers.



Résidence
Le Sacré Cœur
ORANGE (84)

- ▶ Un emplacement privilégié au cœur de la **cité antique d'Orange**
- ▶ Un **EHPAD moderne** accolé à une bâtisse provençale du 19^e siècle réhabilitée
- ▶ Une offre de logements portée à **101 lots** à terme
- ▶ Un rendement performant de **4,4 %^{HT/HT}** (mobiliier inclus)

➤ Zoom résidence livrée

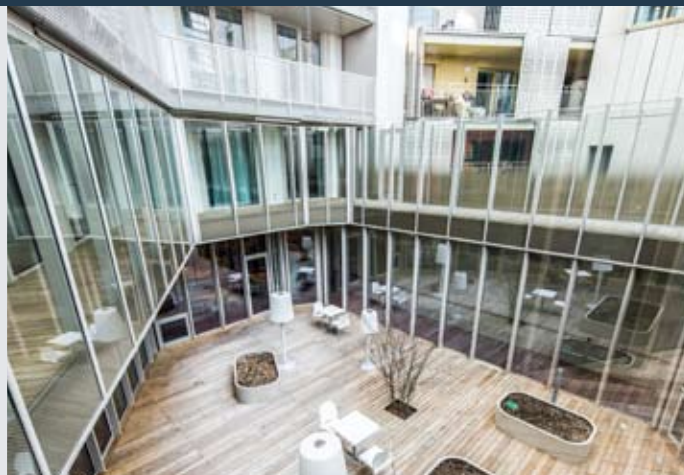


Soucieux de vous apporter un service toujours plus complet et optimal, nous avons mis en place sur notre site internet, une rubrique Suivi des Acquisitions. Sa vocation est simple : communiquer sur la vie des opérations que nous avons commercialisées et vous informer sur l'actualité des livraisons. Pour ce numéro, nous vous proposons un zoom sur l'opération : **Les Batignolles à Paris XVII^{ème}**

ZOOM ➤ Les Batignolles Paris XVII^{ème}



Livraison
Juin 2015



- ☑ Une architecture très contemporaine mêlant effets des couleurs, des matières et de transparence
- ☑ Une résidence inscrite dans un ambitieux projet urbain (équipements publics, espaces verts...) dans le XVII^e arrondissement de Paris
- ☑ 129 chambres individuelles de 20 à 50 m² prolongées par des balcons



ORPEA, l'un des leaders européens de la prise en charge de la dépendance

- ☑ Près de 30 ans d'expertise en exploitation d'EHPAD
- ☑ 690 établissements en exploitation, soit près de 68 000 lits et 42 000 collaborateurs
- ☑ Une solide capacité financière (2,4 milliards € de CA et 153 millions € de bénéfices nets en 2015)



Vous souhaitez en savoir plus sur ce programme ou **avoir un renseignement sur une autre de nos résidences livrées**, merci de contacter Céline COUSSEAU au 02 28 21 05 10 ou par email à celine.cousseau@cerenicimo.fr

➤ Deux résidences **ORPEA**

➤ Nous contacter :
02 28 21 05 10 | www.cerenicimo.fr



Actable
Pré-loyers ou prise en charge des intérêts intercalaires*

FISCALITÉ

LMNP
Censi-Bouvard
Classique

À PARTIR DE

366 000 € HT (1)

RENDEMENT

4 % HT/HT (2)
4,05 % HT/HT (3)

ORPEA
LA VIE CONTINUE AVEC NOUS

➤ Un actif immobilier rare dans le XV^e arrondissement de Paris, au cœur d'un **environnement résidentiel prisé**

➤ Une résidence de 99 chambres offrant **tout le confort nécessaire aux résidents** avec des espaces conviviaux et des services adaptés

➤ Un rendement de **4 % HT/HT**, performant pour un actif immobilier parisien

➤ **Castagnary** Paris XV^{ème} (75)



Actable

FISCALITÉ

LMNP
Censi-Bouvard
Classique

À PARTIR DE

313 680 € HT (1)

RENDEMENT

4,2 % HT/HT (2)
4,25 % HT/HT (3)

ORPEA
LA VIE CONTINUE AVEC NOUS

➤ Un emplacement de choix à **700 m de la Croisette**

➤ Une résidence de 84 chambres en exploitation offrant des **services de standing** : restaurant, spa, salon de coiffure, jardin japonais intérieur, terrasses

➤ Un rendement de **4,2 % HT/HT**

➤ **Gallia II** Cannes (06)

⁽¹⁾ Hors frais de notaire et frais de prêt.

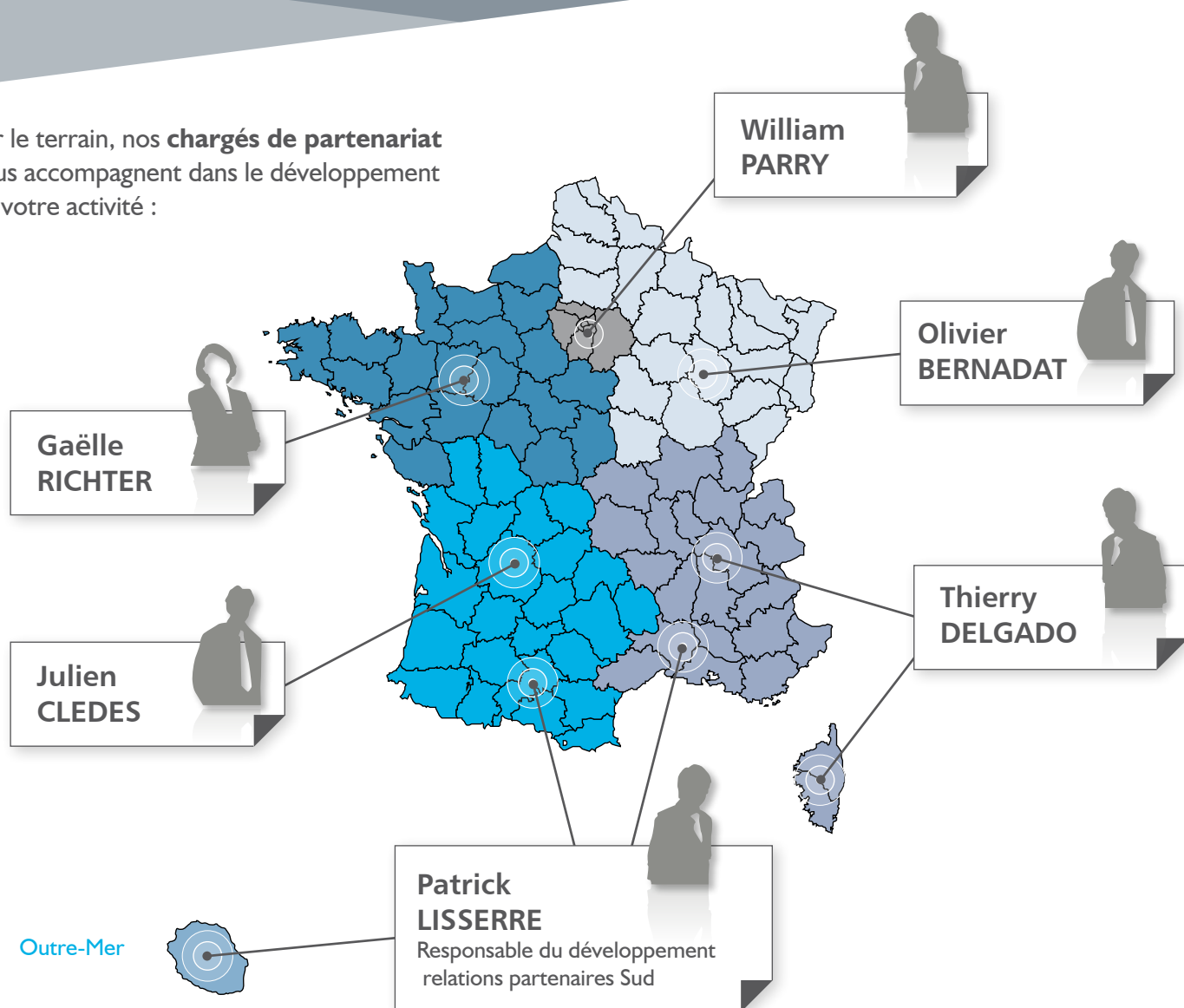
⁽²⁾ Rendement incluant le mobilier.

⁽³⁾ Rendement moyen hors mobilier arrondi au dixième le plus proche.

* Sur une sélection de lots disponibles sur www.cerenicimo.fr. Conditions sur simple appel.

› Forces commerciales : vos interlocuteurs privilégiés

Sur le terrain, nos **chargés de partenariat** vous accompagnent dans le développement de votre activité :



Au siège, nos **conseillères commerciales** vous orientent et répondent à vos interrogations sur nos référencements (informations, options et réservations, simulations d'investissement) :



Ile-de-France :
Annabelle ORCEAU



Nord :
Lucie GAUTIER



Sud :
Adelcia MAILLOT

› Pour les joindre ou pour toute question, appelez au **02 28 21 05 10**
Retrouvez aussi nos informations produits, supports marketing et communication sur **cerenicimo.fr**

FISCALITÉ

PINEL

À PARTIR DE

171 700 € TTC (1)

RENDEMENT

3,6 % TTC/TTC (2)



➤ **Les Rivages du Château** Le Château d'Oléron (17)



- Un emplacement offrant une **grande qualité de vie**
- A seulement **4 km du pont** reliant l'île au continent
 - Des maisons T3 ou T4 aux **prestations de qualité**
- Un produit qui répond à une **demande locative soutenue**



⁽¹⁾ Hors frais de notaire et frais de prêt.

⁽²⁾ Rendement moyen arrondi au dixième le plus proche.

⁽³⁾ Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales.

➤ Nouveautés

➤ Nous contacter :
02 28 21 05 10 | www.cerenicimo.fr



FISCALITÉ	À PARTIR DE	RENDEMENT
LMNP Censi-Bouvard Classique	55 400 € HT (1)	5 % HT/HT (2) 5,4 % HT/HT (3)

➤ **Soleil de Valfréjus** Valfréjus (73)



Asset management exclusif



➤ Une station authentique et familiale
aux infrastructures modernes

➤ Une résidence entièrement rénovée et livrée en 2016

➤ A proximité des commerces et
des remontées mécaniques



⁽¹⁾ Hors frais de notaire et frais de prêt.

⁽²⁾ Rendement incluant le mobilier.
général des contrats valant notice d'information.

⁽³⁾ Rendement moyen hors mobilier arrondi au dixième le plus proche.

⁽⁴⁾ Pour l'ensemble des garanties et des modalités de fonctionnement, se référer expressément aux conditions

➤ Opportunités bord de mer

➤ Nous contacter :
02 28 21 05 10 | www.cerenicimo.fr

PRÉ-LOYERS*
TAXE FONCIÈRE
OFFERTE PENDANT 5 ANS*

FISCALITÉ	À PARTIR DE	RENDEMENT
LMNP Censi-Bouvard Classique	196 000 € HT (1)	4,2 % HT/HT (2) 4,3 % HT/HT (3)



➤ Le Cap Azur Saint-Mandrier-sur-Mer (83)



➤ Une situation particulièrement recherchée
en première ligne face à la Méditerranée

➤ Une résidence ouverte toute l'année ⁽⁵⁾

➤ Un prix très compétitif au regard
de la localisation exceptionnelle

➤ Des prestations de qualité : piscine intérieure
et piscine extérieure, sauna, jacuzzi, salle de sport...



LE POINT DE VUE DU GESTIONNAIRE

Pascal RECORBET,
Président fondateur du Groupe NEMEA

« Le site offre un emplacement idéal pour satisfaire une clientèle européenne attirée par la Côte Méditerranéenne et des profils de clients différents en fonction des prix proposés au cours de l'année. Cela nous permet d'anticiper un bon taux de remplissage et l'équilibre financier de l'opération. »



⁽¹⁾ Hors frais de notaire et frais de prêt.
générales des contrats valant notice d'information.

⁽²⁾ Rendement incluant le mobilier.

⁽³⁾ Rendement moyen hors mobilier arrondi au dixième le plus proche.

⁽⁴⁾ Excepté de la fin des vacances de la Toussaint jusqu'au début des vacances de Noël

⁽⁵⁾ Pour l'ensemble des garanties et des modalités de fonctionnement, se référer expressément aux conditions
* Sur une sélection de lots disponibles sur www.cerenicimo.fr. Conditions sur simple appel.

PRÉ-LOYERS*

FISCALITÉ
LMNP
Censi-Bouvard
Classique

À PARTIR DE
87 450 € HT (1)

RENDEMENT
4,8 % HT/HT (2)
5 % HT/HT (3)



➤ **Le Village de Praroustan****** Pra Loup (04)

Odalys

Asset management exclusif

LB2S
ASSET MANAGEMENT
By Cerenicimo Asset



- Une station familiale à l'ensoleillement remarquable
- Une résidence 4 étoiles alliant confort, modernité et tradition
- Un établissement qui vient compléter une résidence déjà en exploitation et qui bénéficie d'un excellent taux de remplissage (94 % en février 2015)



⁽¹⁾ Hors frais de notaire et frais de prêt. ⁽²⁾ Rendement incluant le mobilier. ⁽³⁾ Rendement moyen hors mobilier arrondi au dixième le plus proche. ⁽⁴⁾ Pour l'ensemble des garanties et des modalités de fonctionnement, se référer expressément aux conditions générales des contrats valant notice d'information. * Sur une sélection de lots disponibles sur www.cerenicimo.fr. Conditions sur simple appel.

➤ Opportunités étudiants

➤ Nous contacter :
02 28 21 05 10 | www.cerenicimo.fr

PRÉ-LOYERS*

FISCALITÉ	À PARTIR DE	RENDEMENT
LMNP Censi-Bouvard Classique	64 700 € HT (1)	4,4 % HT/HT (2) 4,6 % HT/HT (3)



➤ **Le Carémeau** Nîmes (30)

Suite études
RESIDENCES ETUDIANTES ET JEUNES ACTIFS

Asset management exclusif

LB2S
ASSET MANAGEMENT
By Cerenicimo Asset



- Une résidence située au **cœur d'un pôle universitaire** de 3 700 étudiants
- Un **établissement voisin** de l'école internationale d'hôtellerie Vatel, gage d'un **remplissage optimal**
- Des **enveloppes d'investissement** particulièrement attractives



⁽¹⁾ Hors frais de notaire et frais de prêt.
générales des contrats valant notice d'information.

⁽²⁾ Rendement incluant le mobilier.
* Sur une sélection de lots disponibles sur www.cerenicimo.fr. Conditions sur simple appel.

⁽³⁾ Rendement moyen hors mobilier arrondi au dixième le plus proche.

⁽⁴⁾ Pour l'ensemble des garanties et des modalités de fonctionnement, se référer expressément aux conditions

➤ Actualité

➤ CERENICIMO SE DÉVELOPPE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

RETROUVEZ NOTRE ACTUALITÉ SUR
LINKEDIN, VIADEO ET TWITTER

LinkedIn

viadeo

twitter
@Cerenicimo



Lancement de programme, nouveau service,
événement, dernière vidéo, avis d'expert,
Cerenicimo dans la presse...

Restez connectés avec votre communauté et développez votre propre réseau :



Suivez les pages Cerenicimo pour être averti de nos dernières infos



Cliquez sur J'aime et partagez les infos avec vos collaborateurs, clients et prospects

Dans le prolongement de nos actualités et pour tout complément d'information, nos différents supports de communication sont à disposition sur cerenicimo.fr et les équipes Cerenicimo sont à l'écoute au **02 28 21 05 10**

› A vos agendas

Stratégie 2016 : cycle visioconférences avril/mai

Nos prochains rendez-vous pour parfaire vos connaissances techniques et commerciales

Socle technique	Se prémunir du défaut de conseil avec Me LE BOULC'H – Cabinet AGIK'A	11 mai à 10h30
Socle technique	Le bail commercial avec Olivier TRIT	20 mai à 10h30
Socle commercial	Traitement des objections client avec Louis GOUTIERRE	24 mai à 10h30

Inscription sur cerenicimo.fr
› rubrique Événements

Accédez au replay des visioconférences sur cerenicimo.fr
› rubrique Web TV Investissement

NOUVEAU : votre rendez-vous de début de mois

“ Le point sur les actualités du moment ”

Venez échanger en visioconférence avec les dirigeants de CERENICIMO sur les derniers référencements, nos services et sur toutes vos interrogations

› 1^{er} rendez-vous avec **Benjamin NICAISE**,
Président de **CERENICIMO**

Le mardi 3 mai à 10h30



Inscrivez-vous et posez vos questions sur cerenicimo.fr
› rubrique Événements

JEUDI 9 JUIN 2016 Save the date conférence

“ L'immobilier et l'exploitation immobilière à l'heure du numérique : enjeux et solutions pour les acteurs du secteur face à la concurrence des plates-formes en ligne ”

Regards croisés de **Nicolas BOUZOU**, économiste,
de **Benjamin NICAISE**, Président de CERENICIMO
et de professionnels de l'exploitation immobilière

Lieu : Hôtel Provinces Opéra – 36 rue de l'Echiquier – Paris 10^e
A partir de 9h30 - Conférence suivie d'un apéritif à 12h30



Inscription sur
› www.cerenicimo.fr/conference_juin2016

*Pour vos revenus
de location meublée, plus-value...*



1^{er} EXPERT COMPTABLE 100% dédié aux revenus du patrimoine immobilier

***À vos côtés, dans la maîtrise de l'activité
de loueur en meublé***



Nous attestons les comptes des loueurs en meublé*

En faisant appel à EXPERTIM FIDUCIAIRE pour la création d'activité, déclarations et remboursements de TVA, déclarations fiscales, couverture sociale...

Bénéficiez d'une réduction d'impôt pour frais de comptabilité égale aux 2/3 des frais réels engagés** incluant nos honoraires !

l'assurance au juste prix !

**sous certaines conditions : réduction pour frais de comptabilité et d'adhésion au Centre de Gestion Agréé, plafonnée à 915 € par an.

EXPERTIM FIDUCIAIRE
L'EXPERTISE COMPTABLE AU SERVICE DU PATRIMOINE

 Inscrit au tableau de l'Ordre
des Experts-Comptables
Région Pays de Loire

*dans le respect de la norme NP2300
de l'Ordre des Expert-Comptables
mission de présentation des comptes.

info@expertim-fiduciaire.fr

www.expertim-fiduciaire.fr

Tél 02 51 11 37 43