

CERINNEWS

N°27 - JUIL./AOÛT/SEPT. 2016

► L'Épargne Immobilière par

CERENICIMO

► Economie et marché

Mutation digitale :
enjeux et impacts
pour l'immobilier
d'investissement

**Témoignages
partenaires**

► Outils et services

**Nos outils et
services digitaux**
pour accompagner le
développement de votre
activité

► Zoom

Résidence livrée :
Montana Levallois-Perret

► Actualités

**Groupe
Consultim Finance :**
inauguration
portes ouvertes

Formations

**23^{ème} Convention
Patrimonia**

L'immobilier à l'ère du digital



Pour la location meublée, respirez !



Retrouvez-nous
stand H17
les
29 et 30 septembre
pour
PATRIMONIA

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

Sommaire

DOSSIER DIGITAL

› ÉCONOMIE ET MARCHÉ

- ☒ Mutation digitale :
enjeux et impacts pour l'immobilier d'investissement **P. 6**
- ☒ Témoignages partenaires
quelle utilisation du digital dans votre activité ? **P. 8**

› OUTILS & SERVICES

- ☒ Nos outils & services digitaux pour accompagner
le développement de votre activité **P. 10**



› OPPORTUNITÉS DU MOMENT

- ☒ Nouveauté Odalys : présentation et interview **P. 11**
- ☒ Nouveauté bord de mer **P. 12**
- ☒ Opportunités bord de mer **P. 13**
- ☒ Nouveauté étudiants **P. 15**



› ZOOM RÉSIDENCE LIVRÉE

- ☒ Montana Levallois-Perret **P. 16**
- ☒ Opportunité Steva Metz **P. 17**



› ACTUALITÉS ET RENDEZ-VOUS

- ☒ Portes ouvertes Groupe Consultim Finance **P. 18**
- ☒ Formations - Convention Patrimonia **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

Benjamin NICAISE

Président



“ L'immobilier a déjà entamé sa remodelisation ”

Dématérialisation, désintermédiation, uberisation... Ces mots ont en commun la digitalisation qui transforme nos modes de consommation, de travail... Plus globalement nos modèles économiques. Les innovations digitales imprègnent progressivement les différents secteurs de l'économie avec des impacts sur les acteurs, leurs outils, leurs stratégies de développement et de commercialisation. L'immobilier, qui n'échappe pas à cette mouvance, a déjà entamé sa remodelisation. De la construction à la commercialisation des actifs en passant par l'exploitation et la distribution de séjours, tous les maillons de la chaîne de l'immobilier d'investissement sont concernés.

Certains voient la digitalisation comme le paroxysme du capitalisme, portant son lot de menaces sur l'activité et l'emploi, avec la crainte d'une émergence de nouveaux oligopoles voire monopoles... Les outils technologiques et digitaux renforcent en effet la puissance des fournisseurs de produits et services qui ont les moyens de leurs ambitions face à des particuliers mieux informés et plus exigeants sur les prix.

Côté promotion, les nouveaux outils permettent d'optimiser les délais de construction et de livraison. Ils offrent également une expérience immersive dans les logements commercialisés en VEFA et facilitent la prise de décision des investisseurs et futurs propriétaires. Côté besoins, la digitalisation redéfinit les espaces, entre la pièce supplémentaire dédiée au home office, les showrooms qui remplacent certains magasins et les centres logistiques de proximité.

Les actifs au cœur de notre activité, que sont les résidences services, répondent avant tout à des besoins démographiques et économiques. Ils sont donc peu impactés dans leur usage. En revanche, le numérique est source de nouveaux équipements et fonctionnalités qui agrémentent le confort des résidents.

Le digital offre aussi un nouveau canal de distribution, qu'il faut voir comme complémentaire à un réseau physique afin de toucher la clientèle la plus large plutôt qu'un canal concurrent... Dans l'ère de la surinformation qui se dessine, la différenciation se fera par l'expertise et le savoir-faire qui apportent de la valeur ajoutée. Le rôle de « macro » conseil des Professionnels du Patrimoine, inscrit dans une dimension humaine et psychologique non digitalisable, s'en trouve ainsi renforcé.

Cela étant dit, il nous semble incontournable d'intégrer le digital dans une stratégie de communication et de commercialisation dès aujourd'hui pour être en phase avec la génération Y qui constituera la clientèle patrimoniale de demain. L'e-reputation primera alors sans doute sur le bouche-à-oreille...



Credifinn se réinvente pour vous offrir



+ de **qualité**



+ de **rapidité**



+ de **simplicité**

Toutes les banques... une seule adresse : **www.credifinn.fr**



Pour la **4^{ème} année consécutive**, CREDIFINN obtient le **trophée d'argent 2016** dans la **catégorie établissements et courtiers en crédit immobilier**.

Pour nous contacter :
partenaire@credifinn.fr
tél **02.28.21.95.95**

› La mutation du digital : enjeux et impacts pour l'immobilier d'investissement

Sous l'impulsion des consommateurs habitués à plus de simplicité, d'immédiateté et de fluidité, l'immobilier a entamé sa mue digitale.

Au cœur de la transformation, se retrouvent tous les acteurs de la profession et ceux dont l'activité est connexe : promoteurs, agents immobiliers, distributeurs de séjours touristiques, établissements de crédit... L'émergence de nouveaux prestataires de services, qui s'insèrent dans la chaîne de valeur, poussent les acteurs traditionnels à repenser et à adapter leur modèle pour rester dans la course.

De fait, la digitalisation impacte aussi l'immobilier d'investissement :

les actifs en eux-mêmes, mais avec des différences selon leur destination, mais aussi leur commercialisation incluant dans la boucle, les Professionnels du Patrimoine.

84 % des Français ayant un projet immobilier ont entamé leur recherche en ligne en 2015

40 % des transactions immobilières se font sans intermédiaire

15 à 20 % de réduction des coûts anticipés dans la construction d'ici à 10 ans

Les impacts sur les différents types d'actifs immobiliers

Bureaux	★★★★	Nouveaux modes de travail : télétravail, temps partagé... ► Vers une baisse des surfaces nécessaires
Commerces	★★★★	E-commerce, nouveaux outils numériques (scanner, imprimante 3D) ► Menace sur les commerces de pied d'immeubles et certains spécialistes
Habitations	★★★	Développement du home office (hausse de la demande de T3), progression de la domotique et des objets connectés
Résidences services	★	Des besoins par segment clairement identifiés, développement d'outils numériques pour offrir plus de services
Résidences médicalisées		Des besoins en ressources humaines non substituables
Résidences étudiantes		Population étudiante croissante, des besoins en logement non couverts
Résidences affaires		Progression des moyens et longs séjours, plus d'équipements et de confort qu'un hôtel
Résidences de tourisme		Des équipements et services recherchés par les familles et la clientèle étrangère, remplissage à l'année via la distribution de séjour sur le web
Résidences seniors		Passage en résidence pour rompre l'isolement et plus de sécurité

★★★★ Fort impact = remise en cause de l'actif
 ★★★ Moyen impact = modification de la structure de l'actif sans remettre en cause sa destination
 ★ Faible impact = peu d'impact sur l'actif en lui-même, évolution des équipements et fonctionnalités

VERS UNE COMMERCIALISATION DÉSINTERMÉDIÉE ?

Les impacts du digital dans la commercialisation

Particuliers

- ▶ Accès immédiat à l'information
- ▶ Des sources d'information démultipliées
- ▶ Plus de transparence
- ▶ Plus d'exigences sur la qualité et les prix
- ▶ Recherche d'expériences de consommation

La digitalisation contribue à un rééquilibrage du rapport de force en faveur des particuliers, aujourd'hui mieux informés sur les produits et plus sensibles au prix. Ces évolutions se traduisent par une rationalisation du marché.

Professionnels

- ▶ Amélioration de la productivité, économies d'échelle
- ▶ Baisse des délais de livraison
- ▶ Décloisonnement des frontières entre les métiers, concurrence accrue
- ▶ Emergence de start-ups innovantes
- ▶ Nouvelles formes de communication et de commercialisation

Pour les acteurs traditionnels, les enjeux portent non seulement sur l'inscription inévitable du digital dans leur stratégie de commercialisation, mais aussi sur leur capacité à se diversifier et à se démarquer au travers de services à valeur ajoutée qui ne peuvent être digitalisés.

Les enjeux du digital dans une stratégie de commercialisation

- ▶ Informer
- ▶ Gagner en notoriété, obtenir des recommandations
- ▶ Se différencier, valoriser l'expertise

Le conseil, la valeur ajoutée des Professionnels du Patrimoine

Le conseil, au cœur de la relation client, et soumis à une réglementation stricte dans la gestion de patrimoine, est l'un de ces services non digitalisables. Le numérique offre un appui certain pour réaliser des simulations financières et fiscales, proposer une allocation d'actifs et

communiquer sur son expertise. Cependant, le Professionnel du Patrimoine reste un maillon essentiel pour interpréter les résultats livrés par la machine auprès du client, et réaliser les ajustements nécessaires.



L'avis de Nicolas BOUZOU,
Economiste

Le conseil :
3 qualités essentielles

- ▶ Connaître parfaitement l'outil et l'environnement
- ▶ Comprendre implicitement les besoins des clients
- ▶ Etre psychologue et avoir un esprit de synthèse

Retrouvez toutes nos visioconférences
en replay

➤ cerenicimo.fr/webtv

» Témoignages partenaires

quelle utilisation du digital dans votre activité ?



Stéphanie HERBET

Associée
AZUR INTERPROMOTION

Azur InterPromotion a fait d'internet son principal canal de commercialisation de programmes immobiliers depuis 2005.

Comment avez-vous développé votre activité avec le digital ?

J'ai démarré avec la création de pages html réalisées par moi-même. Rapidement, le référencement naturel du site a permis de générer des contacts.

En 2009, j'ai fait appel à des professionnels pour remanier le site. Il s'agissait de le rendre plus esthétique, ergonomique et attrayant, aussi bien pour les internautes publics que pour les CGP partenaires.

Pour optimiser le trafic, en 2014, j'ai acheté des noms de domaines dédiés aux thèmes suivant : Pinel, démembrement, LMNP, outre-mer, immobilier réhabilité, Ehpad, étudiants, tourisme, seniors, affaires.

Depuis fin 2015, nous finalisons une nouvelle version du site principal www.azur-interpromotion.com. L'accès public comprend du contenu texte pour être bien référencé et des vignettes pour présenter les programmes. Certaines sont directement générées par des flux, dont ceux de Cerenicimo et bientôt ceux de LB2S. Un accès est réservé aux CGP : il leur permet d'avoir plus d'informations afin de sélectionner les biens qui correspondent à la recherche de leurs clients.

Pour certains conseillers qui travaillent en partenariat avec nous, nous proposons la création d'un mini-site personnalisé. Cela leur permet d'avoir une vitrine produit à leur enseigne, ce qui est appréciable en clientèle. L'avantage est qu'ils n'ont pas à financer le coût de développement d'un site internet ni à s'occuper de la mise à jour des programmes car cette dernière se fait automatiquement.

Ce canal vous offre-t-il des retours satisfaisants ?

Pendant plusieurs années, le site a permis de générer une centaine de contacts par mois, ce qui était plus que suffisant pour une petite structure comme la nôtre ! J'adressais la plupart des contacts à mes partenaires Professionnels du Patrimoine, en fonction du lieu de résidence des prospects.

La fréquentation a baissé par la suite. Cela a été interprété comme la conséquence des changements d'algorithme de Google. Mais je pense que l'arrivée de grosses structures, qui ont injecté des dizaines de milliers d'euros dans le référencement via les adwords, a beaucoup pénalisé les petits sites internet de commercialisation immobilière comme le mien.

Depuis quelques mois, je travaille donc à la refonte des sites, en collaboration avec un webmaster qui est très à l'écoute. L'objectif est de moderniser l'outil aussi bien au niveau visuel que technique afin de l'adapter aux évolutions, pour tenter de retrouver un niveau de trafic intéressant. Parallèlement, j'ai fait appel à une agence pour optimiser le référencement naturel.

Il est encore un peu tôt pour mesurer la portée du nouveau site www.azur-interpromotion.com, mais une chose est sûre : il est important de faire vivre son site avec une mise à jour régulière pour générer un trafic satisfaisant.

Utilisez-vous les réseaux sociaux dans votre activité ?

La société a des comptes sur Twitter, Facebook, Google +, Viadeo et LinkedIn, mais ils sont inactifs. Jusqu'ici, je n'ai pas travaillé au développement de l'activité par ce biais par manque de temps et d'affinité avec ces outils, mais cela viendra peut-être !



Nicolas PEYCRU

Directeur Associé,
EUODIA Finance

Euodia Finance en quelques mots

Créé en 2009, le Cabinet Euodia Finance s'est donné pour mission de digitaliser et de démocratiser la gestion de patrimoine. Il est aujourd'hui à la tête d'une vingtaine de sites internet dédiés à des solutions d'investissement financiers, immobiliers (dont les Ehpad, les résidences seniors et étudiantes) et des simulateurs fiscaux rattachés au site principal www.euodia.fr.

Pouvez-vous nous préciser votre positionnement ?

Nous nous définissons comme un CGP digital. Mes trois associés et moi-même sommes issus d'un cabinet de CGP traditionnel et nous ne croyions pas à la méthodologie classique de téléprospection ou d'achat de rendez-vous fournis acquis sur des plates-formes téléphoniques. Nous avons donc créé plusieurs sites dédiés à des thématiques produits puis notre propre agence web avec le recrutement de spécialistes afin d'optimiser l'acquisition de trafic : un référenceur pour le positionnement sur des mots-clés, un développeur avec une forte prépondérance dans l'acquisition et le tracking et un designer spécialisé dans la génération de lead et l'augmentation du taux de transformation. Aujourd'hui le cabinet compte 40 collaborateurs au global.

Comment s'inscrit la relation humaine dans votre modèle ?

Par visioconférence et téléphone. Il y a toujours un responsable de compte pour gérer la relation client car l'aspect psychologique est fort dans notre métier. Même si nos outils informatiques font une grosse partie du travail, les ajustements sur les recommandations sont réalisés par une personne formée pour accompagner le client et

adapter les solutions à ses besoins. Mais l'essentiel de notre travail est effectué à distance : 80 % de notre clientèle vient d'internet, dont un tiers se situe en IDF, 50 % en province et 20 % à l'étranger, avec une moyenne d'âge globale de 45 ans.

Jusqu'où allez-vous dans le digital en termes d'outils et de conseil ?

Internet nous permet surtout de récupérer des contacts au travers des simulateurs produits. De plus, nous travaillons depuis 6 mois sur un outil de préconisation automatisée dont les résultats sont satisfaisants. Le CGP intervient uniquement pour expliquer au client le raisonnement qui a conduit à la solution proposée. Notre objectif est de poursuivre le développement de l'outil pour raisonner sur le patrimoine global avec une allocation par classe d'actifs.

“ **L'automatisation est la solution pour démocratiser la gestion de patrimoine avec un conseil pertinent pour tous les clients, quelle que soit leur capacité d'épargne mensuelle.** ”

Quelles sont les limites à la digitalisation du métier de CGP ?

Je pense qu'il est possible de digitaliser l'intégralité du métier de CGP. Un outil informatique aura une meilleure compétence et une meilleure analyse du client qu'un humain car il intègre plus d'informations. Ensuite le CGP peut ajuster et améliorer les résultats. Mais la question est : le client est-il prêt à s'en tenir aux résultats d'un outil informatique ? La nouvelle génération est plus disposée à l'accepter. Beaucoup ne voit jamais leur banquier et traite tout à distance. A terme, cela sera sûrement possible de gérer tout le patrimoine par le biais de l'informatique. Au vu du temps pour traiter un dossier, compte tenu des contraintes réglementaires de plus en plus strictes, l'automatisation est la solution pour démocratiser la gestion de patrimoine avec un conseil pertinent pour tous les clients, quelle que soit leur capacité d'épargne mensuelle.

Utilisez-vous les réseaux sociaux dans votre activité ?

Nous sommes présents sur les réseaux sociaux avec des comptes personnels et pour la société. Pour le moment, l'intérêt est relativement modeste mais nous faisons le pari d'ici à 5 ans que les recommandations en ligne prendront le pas sur le bouche-à-oreille et seront déterminantes dans les choix des clients. Notre quarté gagnant : Twitter, Facebook, LinkedIn et Google +.



› Nos outils & services digitaux

pour accompagner le développement de votre activité

Des outils numériques pour présenter les produits



Maquette 3D interactive, visite virtuelle, environnement à 360°



Solution e-business

Des supports de communication digitale



Tous nos supports en version numérique



Campagnes emailing et supports personnalisables



Les actualités des pages Cerenicimo à partager sur les réseaux sociaux



Des questions sur un programme ou un service ? Posez-les via **notre nouvel outil de tchat en ligne** dans votre espace My Cerenicimo. Nos conseillères commerciales vous répondent très rapidement.

Vous n'avez pas encore d'espace personnel My Cerenicimo ?

Devenez partenaire de Cerenicimo. Pour en découvrir les avantages et faire votre demande sur www.cerenicimo.fr





FISCALITÉ

LMNP
Censi-Bouvard
Classique

À PARTIR DE

113 300 € HT (1)

RENDEMENT

4,8 % HT/HT (2)
4,9 % HT/HT (3)

- Une destination prisée dans le top 10 des sites les plus visités de France
- Un taux d'occupation de 93 % en haute saison pour la première résidence en exploitation
- Un prix immobilier inférieur au marché local de l'ancien

➤ **Fleur de Sel** Aigues-Mortes (30)



SYLVAIN BRIOT

Directeur du développement,
ODALYS

Vous assurez déjà l'exploitation de la résidence Le Mas des Flamants à Aigues-Mortes. Comment se positionne Fleur de Sel dans votre offre et dans le paysage local ?

Nous souhaitons depuis longtemps réaliser une nouvelle opération immobilière à Aigues-Mortes, complémentaire à la première résidence gérée par Odalys compte tenu de la très forte demande enregistrée par nos équipes commerciales.

La mutualisation des deux exploitations permettra de proposer une offre de 130 logements ; Fleur de Sel deviendra notre résidence phare pour une ouverture à l'année.

D'apparence plus contemporaine avec une connotation de hameau village, ce programme immobilier s'inscrira parfaitement dans l'environnement local, secteur résidentiel et très prisé.

Le produit maison est un facteur déterminant dans le choix de la clientèle, notamment hors saison.

Par ailleurs, il existe un marché hôtelier sur des petites unités avec une dominante familiale mais aucune offre de résidence de tourisme pure telle que Fleur de Sel avec des logements 2 pièces cabines ou 3 pièces. L'environnement concurrentiel est donc extrêmement favorable.

Quelle est la typologie de la clientèle d'Aigues-Mortes ?

Aigues-Mortes présente les caractéristiques d'une destination « campagne » avec l'attrait d'une adresse de bord de mer d'où une occupation quasi-annuelle ; la commune d'Aigues Mortes ne subit pas les effets négatifs de la saisonnalité.

La clientèle est globalement à dominante française à l'année, avec une forte progression des clients belges et hollandais.

Sur la période juillet/août, 75 % de la clientèle est française.

Pour les mois de mars à octobre hors haute-saison, au-delà des clients seniors français habituels, 50 % de la clientèle est étrangère, dont une majorité de couples avec des enfants en bas-âge.

Un autre trait du secteur immobilier est sa dimension patrimoniale avec un poids important des résidences secondaires.

⁽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.

➤ NOUVEAUTÉ bord de mer

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

UNIQUE SUR
L'ÎLE DE RÉ

FISCALITÉ
LMNP
Censi-Bouvard
Classique

À PARTIR DE
111 800 € HT (1)

RENDEMENT
4 % HT/HT (2)
4,1 % HT/HT (3)



➤ **Rêve d'Île ****** Île de Ré (17)

Odalys

Asset management exclusif



- Une offre immobilière unique à forte dimension patrimoniale
- Une résidence 4 étoiles avec piscine, sauna, fitness, salle de séminaire...
- Un prix de vente inférieur au marché ancien équivalent



⁽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.

➤ Opportunité bord de mer

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

Actable

FISCALITÉ	À PARTIR DE	RENDEMENT
LMNP Censi-Bouvard Classique	137 300 € HT (1)	4,5 % HT/HT (2) 4,6 % HT/HT (3)

➤ **Le Domaine des Pins ****** Noirmoutier (85)

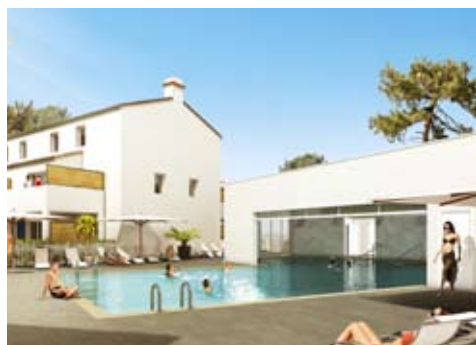
Odalys

Asset management exclusif



- Une situation privilégiée sur le site le plus prisé de l'île :
Le bois de la Chaise
- La seule résidence 4 étoiles de Noirmoutier
- Un rendement performant avec la possibilité de
bénéficier de formules d'occupation

Démarrage des travaux en juin
Retrouvez les photos sur cerenicimo.fr



(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.

› Opportunité bord de mer

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

ACTABLE



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)

nemea
résidences vacances



- › Une situation particulièrement recherchée en première ligne face à la Méditerranée
- › Une résidence ouverte toute l'année
- › Un prix très compétitif au regard de la localisation exceptionnelle



⁽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.

➤ NOUVEAUTÉ Étudiants

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



FISCALITÉ	À PARTIR DE	RENDEMENT
LMNP Censi-Bouvard Classique	63 000 € HT (1)	4 % HT/HT (2) 4,2 % HT/HT (3)

➤ **Art' & Facts** Nancy (54)



Asset management exclusif



- **En centre-ville**, à moins de 300 m du tout nouveau campus Artem® qui accueille 3 500 étudiants
- **A proximité immédiate du tramway**, des commerces et des services
- **Des enveloppes d'investissement particulièrement attractives**



⁽¹⁾ Hors frais de notaire et frais de prêt. ⁽²⁾ Rendement incluant le mobilier.
générales 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

› Montana Levallois-Perret (92)



Inauguration juin 2016

› **A moins de 500 m de Paris, au cœur d'un quartier résidentiel prisé, proche de tous les commerces et services**

› **70 appartements d'inspiration art déco, déclinés du studio au T3, prolongés pour la plupart par un balcon ou une terrasse**

› **Des équipements de grand standing : restaurant avec un chef cuisinier dédié, bar, salon, bibliothèque, cinéma, atelier artistique, piscine intérieure, jacuzzi, salle de fitness**



➤ Plus de 10 ans d'expérience sur les métiers de la conception, de la construction et de l'exploitation de résidences pour personnes âgées

➤ Un savoir-faire reconnu : STEVA est le gestionnaire de résidences seniors le mieux noté depuis 2010 au Palmarès MDRS* (ex France Info)

* Palmarès 2015 établi par MDRS - Maison de Retraite Sélection

MONTANA

— MA VIE · MON CHOIX —

Le concept Montana, une réponse aux attentes fondamentales des seniors :

- Sécurité
- Confort
- Épanouissement personnel (physique et intellectuel)
- Épanouissement social (connexion avec la famille, les amis et les résidents)

➤ Opportunité STEVA

➤ Pour en savoir plus, consultez la page dédiée sur www.cerenicimo.fr



FISCALITÉ

LMNP
Censi-Boulevard
Classique

À PARTIR DE

152 800 € HT (1)

RENDEMENT

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



- Une localisation judicieuse, en centre-ville à proximité des commerces
- Des prestations de qualité : piscine, spa, fitness, restaurant, atelier artistique
- Des logements confortables du studio au T4

➤ Montana Metz (57)

(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.

➤ Inauguration - Portes ouvertes

Groupe Consultim Finance



Plus de 150 partenaires et collaborateurs étaient réunis le 30 juin dernier

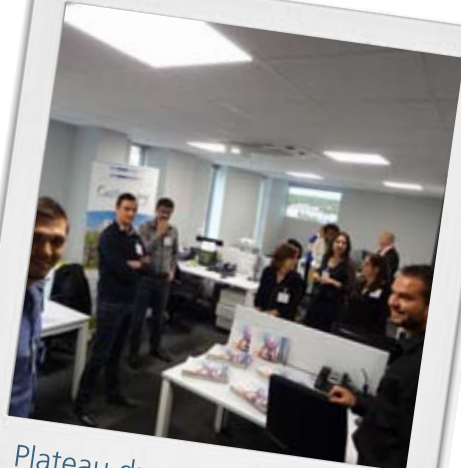
Au programme :

- ▶ Visite des locaux
- ▶ Echange avec les collaborateurs des sociétés du Groupe
- ▶ Animations (film rétrospective, quizz, concours pub) et cocktail



Richard TAURINES, CGPI (31)
Gagnant du concours pub (côté pro)

Aux côtés d'Isabelle DEVILERS, Responsable du Suivi des Acquisitions, Cerenicimo, et de Julien CLEDES, Chargé de Partenariat, Cerenicimo



Plateau du pôle financement / actabilité

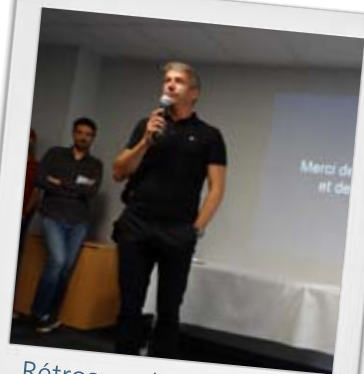


Alain GOURMELIN, courtier (56)
Gagnant du quizz

Aux côtés d'Alexandre TEITGEN, Directeur Général, LB2S, et de John-Lewis SOULAS, Animateur Commercial, LB2S



Olivier BURET et Jérôme LABERNE, CGPI, Coff Aquitaine (33)
Gagnants du concours pub (côté décalé)



Rétrospective Consultim Finance 1995-2016

Benjamin NICAISE,
Président de Consultim Finance

➤ Rendez-vous



Formations

Dans le cadre de la loi ALUR, les titulaires de la carte professionnelle sont tenus d'effectuer 14h de formation par an (ou 42h sur trois ans) à compter du 1^{er} janvier 2017.

Cerenicimo envisage de proposer ce service pour ses partenaires qui plébiscitent ses formations. Pour répondre aux obligations liées à la loi ALUR, les formations seront payantes.

Pour vous pré-inscrire, merci de nous transmettre vos coordonnées par e-mail à : formation@cerenicimo.fr

Convention Patrimonia

CITÉ CENTRE DES CONGRÈS DE LYON - SEPTEMBRE 2016

Retrouvez les intervenants des sociétés de Consultim Finance lors des ateliers et venez échanger avec leurs équipes respectives sur leur stand dédié :

JEUDI 29 SEPTEMBRE



14H/15H SALLE RHÔNE 1

Thème : Immobilier géré
" Comment se prémunir du défaut d'information et de conseil ? "

Intervenant : Benjamin NICAISE,
Président, CERENICIMO

STAND H30

15H45/16H45 SALLE SAINT CLAIR 2

Thème :
La location meublée

Intervenant : Yves BERNARD,
Président, EXPERTIM
FIDUCIAIRE

STAND H17

17H30/18H30 SALLE ROSERAIE 1 ET 2

Thème : Location meublée, négociation en cours ou au terme du bail commercial, droits, obligations et conséquences

Intervenants : Maître LE BOULC'H, Avocat fiscaliste, Cabinet AGIK'A et Alexandre TEITGEN, Directeur Général, LB2S

STAND H23

VENDREDI 30 SEPTEMBRE



11H30/12H30 SALLE AUDI PASTEUR

Thème : La digitalisation et l'intelligence artificielle doivent se mettre au service de l'accompagnement du client

Intervenants : Arnaud FAURE, Directeur, CREDIFINN
et Philippe PARGUEY, Directeur du Développement, NORTIA

STAND H18



STAND H47



DERNIÈRE LIGNE DROITE AVANT LA FIN DU CENSI-BOUVARD

~~11%~~

14%⁽¹⁾

de réduction d'impôt
jusqu'au 31 août 2016

Le Village de Praroustan

OPPORTUNITÉ
UNIQUE À SAISIR



€

À partir de
87 450 € HT⁽²⁾

%

4,8 % HT/HT⁽³⁾

Spa, hammam,
sauna, ...

➤ Un référencement



02 28 21 05 10
www.cerenicimo.fr

⁽¹⁾ Cf site.

⁽²⁾ Hors frais de notaire et frais de prêt.

⁽³⁾ Rendement incluant le mobilier.