

Consult&moi

AU CŒUR DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

Résidence de tourisme,
l'investissement patrimonial
par excellence

Photo by Etienne Girardet on Unsplash

JUILLET 2018 # 3

LE HAMEAU

— Les 2 Alpes **** —

RENDEMENT 4,2 % HT/HT *

GLACIER 3 600 M

L'ÉTÉ
1 VACANCIER
SUR 3
CHOISIT LA MONTAGNE

* Rendement hors mobilier, soit 4,3 % HT/HT incluant le mobilier (rendement moyen arrondi au dixième le plus proche)

édito

Consult&moi

3

Le vieil adage boursier « acheter au son du canon et vendre au son du clairon », bien que connu de tous, est trop rarement pris en compte par les investisseurs particuliers tant dans le domaine financier qu'immobilier... Au final ces derniers ont une sérieuse tendance à vendre au son du canon et à acheter au son du clairon. Traduction, ils tendent à adopter des comportements « moutonnier » et on assiste à des effets de « mode » qui ne reposent pas sur de seules analyses rationnelles.

Ainsi dans notre domaine d'activité, l'immobilier géré, la première partie des années 2000 a été marquée par un cycle porteur concernant l'immobilier touristique avec un argument simple « La France est la première destination touristique au monde ». Alors certes l'argument était indéniable, mais sous couvert de celui-ci, les opérateurs ont multiplié les projets à vocation touristique. Les prix ont explosé à la hausse, certaines résidences ont été bâties sur des zones à faible capital touristique, les exploitants se sont multipliés avec des promesses de loyers fantaisistes de la part de certains. Ce qui devait arriver, arriva, et la bulle explosa à la fin des années 2000 avec des conséquences pour le moins désagréables pour nombre d'investisseurs. Et l'immobilier touristique est depuis le « paria » de l'immobilier géré et donc plus du tout à la mode...

Inversement l'immobilier dédié aux seniors était beaucoup plus confidentiel au début des années 2000, et il fallait assurément montrer « patte blanche » aux investisseurs et à leurs conseils pour assurer la commercialisation d'une maison de retraite. Conséquences, les actifs se vendaient sur la base de rentabilités importantes malgré la solidité des exploitants de ce secteur dont certains sont depuis devenus des multinationales. Les investisseurs qui ont su se positionner à l'époque sur ce segment, ont très largement réalisé d'excellentes opérations avec à la clé d'importants taux de rendement interne lors du débouclage.

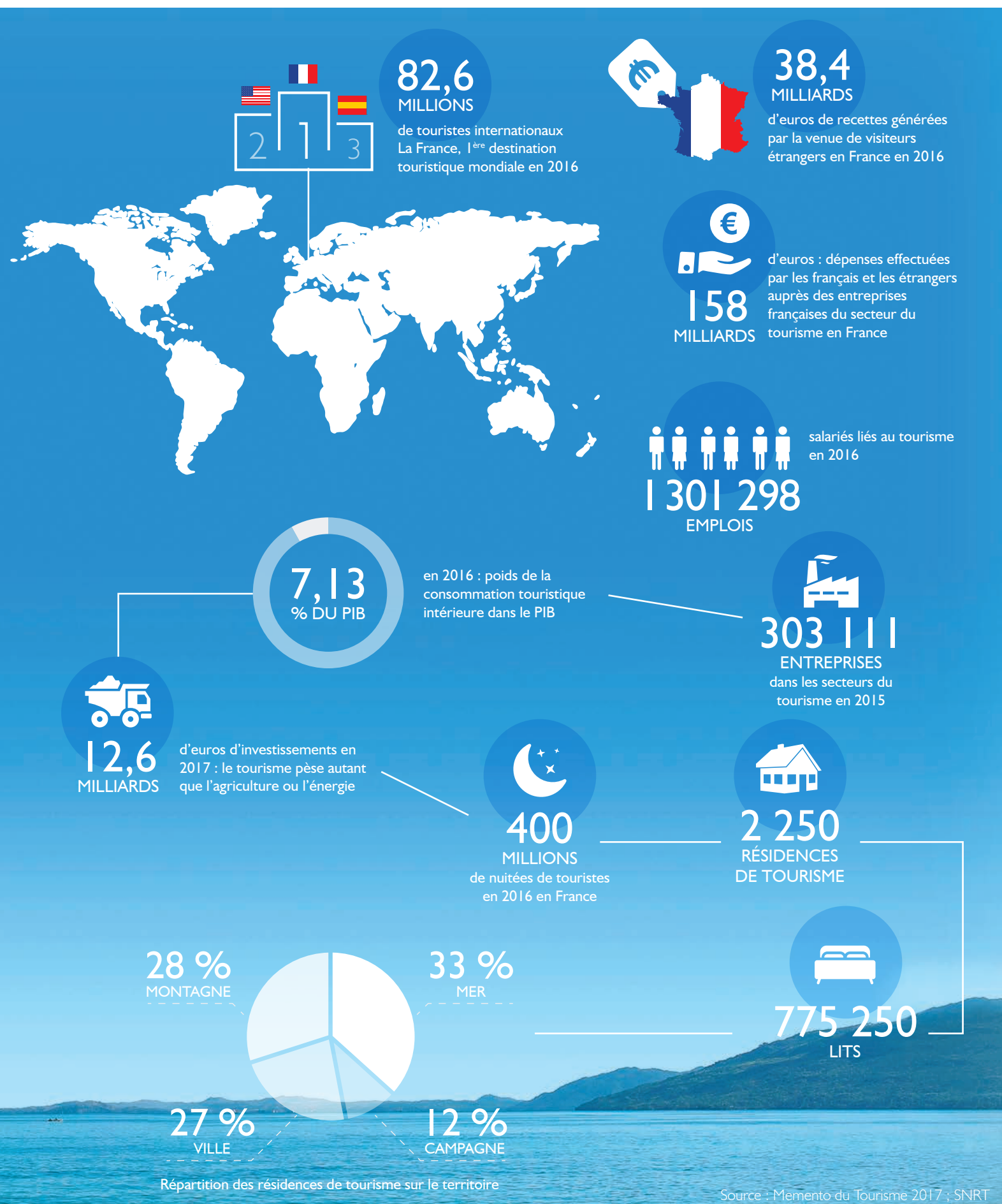
Mais les temps changent, et les cycles se sont inversés. L'immobilier pour seniors est euphorique et les investisseurs particuliers et institutionnels se pressent pour y prendre position depuis quelques années, avec cette fois pour argument « La France vieillit »... Conséquences : on bâtit des résidences seniors un peu partout, les exploitants se multiplient et les prix explosent à la hausse... Cela vous rappelle quelque chose ? Alors oui, la population française vieillit, mais cela ne justifie en rien l'implantation à tout va de résidences seniors, et à des niveaux de prix illusoire. Cette situation explique notre prudence sur ce segment et le peu d'opérations que nous sélectionnons.

Inversement, le marché de l'immobilier touristique est toujours en convalescence et reste donc particulièrement sage, et pourtant « La France est toujours la première destination touristique mondiale ». Les exploitants ayant survécu à la crise de ce secteur se sont restructurés, affichent des tailles importantes et une solidité en rapport. Le prix des actifs touristiques est très sage dans un marché immobilier pourtant survolté, et en conséquence les rentabilités offertes sont plus que satisfaisantes. Cette situation permet d'offrir un excellent couple rendement/risque sur des actifs souvent premium.

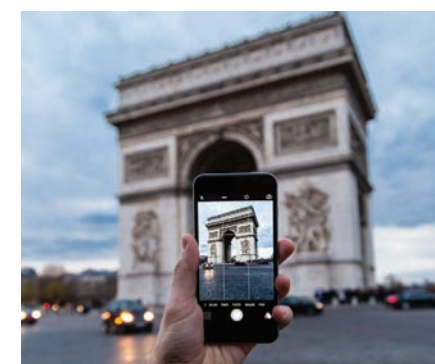
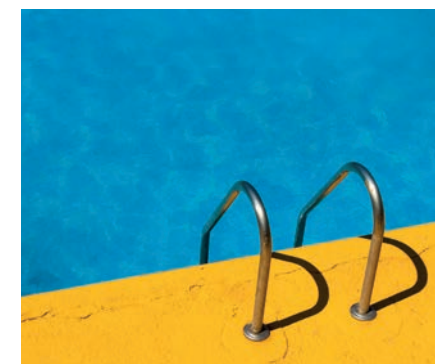
Je profite de cette édition estivale de Consult & Moi pour vous souhaiter d'excellentes vacances.

Benjamin NICAISE
Président de CONSULTIM

Les chiffres du Tourisme en France



sommaire



- 6 LE DOSSIER
Résidence de Tourisme, l'investissement patrimonial par excellence
- 17 3 QUESTIONS À
Christophe COTTILLE
- 18 ZOOM SUR...
Nos dernières résidences livrées
- 20 INTERVIEW
Guillaume MAISSE
- 21 ILS NOUS ONT REJOINTS
- 22 AGENDA
- 23 JEUX

Le tourisme en France, un enjeu majeur pour notre économie

La France est la 1^{ère} destination touristique mondiale et a accueilli en 2017 près de 87 millions de touristes internationaux ! La saison touristique de cet hiver (2017-2108) a été favorable avec une augmentation de la fréquentation des hôtels, meublés et résidences vacances de 7,8 %, soit un total de 85,19 millions de nuitées. La clientèle étrangère est venue particulièrement nombreuse avec une progression de 13,6 %, profitant notamment au tourisme urbain, et en premier lieu pour l'Ile-de-France avec une augmentation des nuitées de 10,4 %. Les stations de ski ont aussi fait le plein puisque la fréquentation pour cet hiver est en hausse : +12,6 % dans les Pyrénées, +7,5 % dans les Alpes...

Tous les feux sont au vert pour le tourisme français !

Au-delà des chiffres, le secteur doit faire face à de multiples bouleversements : nouvelles façons de consommer, nouvelles attentes, digitalisation, sécurité, émergence de nouveaux touristes notamment depuis l'Asie, etc.

Conscients de ses atouts, la France et son gouvernement ont décidé de faire du tourisme une priorité de son action

Tourisme en bord de mer, à la montagne, à la campagne, en ville, mais aussi à vélo, fluvial, ou bien œnologique, gastronomique, historique, sans oublier le tourisme culturel, industriel, de mémoire... La France révèle de multiples facettes qui en font une destination prisée tant pour les français que pour les internationaux. Conscients de ses atouts, la France et son gouvernement ont décidé de faire du tourisme une priorité de son action, en se fixant comme objectifs l'accueil de 100 millions de touristes internationaux en 2020 et 50 milliards d'euros de recettes économiques. Pour y parvenir, le Conseil Interministériel du Tourisme (CIT) présidé par le Premier Ministre se réunit depuis juillet 2017 tous les 6 mois et définit une feuille de route matérialisant des actions concrètes dans le but de renforcer l'attractivité touristique de la France. Six domaines prioritaires ont été arrêtés : la qualité de l'accueil et la sécurisation des sites, la structuration de l'offre touristique, le soutien étatique en matière d'investissement, la formation et l'emploi, le soutien à la numérisation et au partage d'information et enfin l'accès aux vacances pour le plus grand nombre. Depuis le premier CIT et les premières mesures adoptées,

les effets ont été immédiats. De nouveaux pays ont été intégrés au programme du Ministère de l'Europe et des Affaires Etrangères qui permet la délivrance des visas en moins de 48 heures. Résultat, les touristes russes ont été 60 % de plus à visiter notre pays en 2017, tout comme les visiteurs provenant d'Inde avec une progression de 30 %. Lors du deuxième CIT qui s'est tenu le 19 janvier 2018, deux axes ambitieux ont été retenus : la promotion et l'investissement. Il s'agit d'agir sur la demande touristique en mobilisant l'ensemble des acteurs de la promotion touristique, et notamment Atout France, l'agence de développement touristique de la France à l'international. Pour 2018, Atout France bénéficiera d'une enveloppe supplémentaire de 15 millions d'euros en plus de son budget annuel de 70 millions d'euros. Cette enveloppe permettra à l'agence de promouvoir l'image du pays à l'international en consolidant la dynamique des dernières années, en allant reconquérir certains marchés européens de proximité et en investissant sur les marchés de demain (Asie du Sud-Est, Amérique du Sud et Afrique).

L'investissement est le second axe majeur et nombreux sont les projets en cours de développement : le fonds France Investissement Tourisme finance des projets innovants dans tous les domaines du tourisme (loisirs, hébergements, restauration...) ; BPI France lancera en septembre 2018 un programme Accélérateur de PME dédié au tourisme ; les

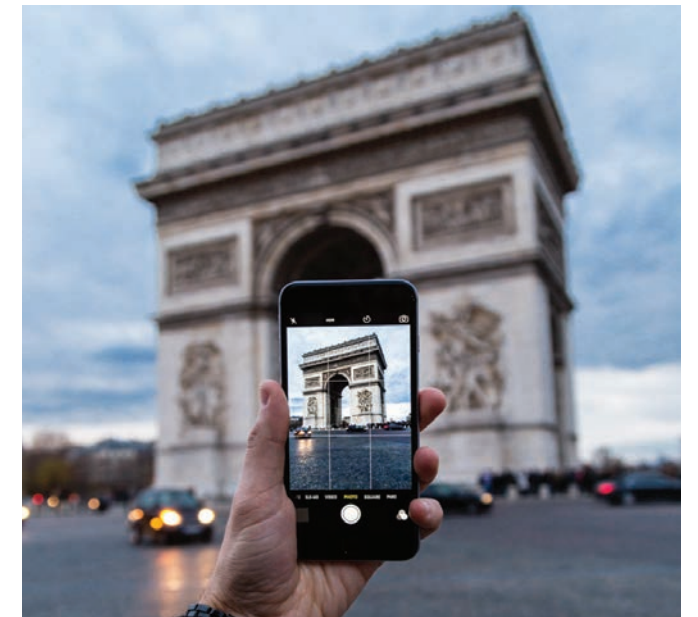
Fonds d'Investissement en Location Meublée (FILM) et les sociétés d'investissements cotées (SIIC) sont en mesure d'investir dans l'immobilier de loisirs comme le fait déjà l'OPCI LF CERENICIMO+. En outre, ce sont 15 milliards d'euros d'investissement par an qui seront alloués à la construction et la réhabilitation de l'offre touristique, notamment concernant les « lits froids » dans les stations de ski. 13 stations de montagne et balnéaires *, soit 565 000 lits touristiques (dont 2/3 de résidences secondaires), bénéficieront pendant 18 mois d'un soutien d'Atout France et de la Banque des Territoires. Cette expérimentation vise à impulser une nouvelle démarche pour la rénovation des hébergements, la transition énergétique et le montage de projets d'investissement. La Caisse des Dépôts et Consignations porte ses investissements dans les projets touristiques à 500 millions d'euros sur 5 ans et BPI France doublera son fonds de soutien au secteur touristique et le portera à 200 millions d'euros.

En outre, le renforcement de la connectivité aérienne est un enjeu fort pour atteindre les objectifs de fréquentation fixés par le gouvernement. Si aujourd'hui les retombées proviennent essentiellement des marchés européens (58 %), la croissance viendra demain de régions lointaines : Chine, Inde, Etats-Unis, Russie, Afrique. L'un des objectifs est de renforcer la connectivité en région afin de permettre une plus grande répartition des flux de visiteurs sur le territoire et de proposer une offre touristique de visites en région.

La Chine, un potentiel exceptionnel !

Chaque année, 135 millions de touristes chinois sillonnent le monde, mais Paris et sa région n'occupent que la 7^{ème} place, derrière les Etats-Unis, le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, l'Italie et la Belgique.

Conscient du potentiel exceptionnel que représente la Chine pour le tourisme français, des rapprochements ont lieu avec de grandes firmes chinoises. Du 11 au 15 juin 2018, la présidente de la région Ile-de-France, Valérie Pécresse, a rencontré les



acteurs du tourisme chinois et notamment les dirigeants d'Alibaba. L'enjeu majeur pour la région Ile-de-France est de renforcer sa visibilité sur le web chinois : 54 % des chinois utilisent Internet pour réserver leur séjour. Un partenariat a ainsi été signé avec Fliggy, une plateforme de voyage du groupe Alibaba (qui compte plus de 270 millions d'utilisateurs) pour la création d'un portail Paris Région, la création d'un parcours chinois en lien avec leurs attentes et le déploiement de la solution de paiement mobile « Alipay », l'un des principaux moyens de paiement chinois.

Les enjeux pour la France sont considérables et nous ne pouvons que nous féliciter des annonces faites ces derniers mois pour dynamiser tout un secteur, pilier de notre économie. ■

Julien FERRON
Responsable Marketing
GROUPE CONSULTIM



* Saint-Gervais, Alpe d'Huez, Les 2 Alpes, Villard-de-Lans, Valfrejus, Saint-Lary-Soulan, Ax-les-Thermes, La Plagne, Les Orres, Le Lioran, La Grande-Motte, la communauté de communes Océan Marais de Monts, La Baule.
Sources : Dossier de presse du Conseil Interministériel du Tourisme (19/01/2018), Les Echos (06/2018), région Ile-de-France (06/2018)

Résidence secondaire, une chimère inaccessible ?

Passage du rêve à la réalité !

Alors que les taux d'intérêt sont encore au plus bas, acquérir un pied-à-terre en ville, une longère à la campagne, un chalet à la montagne, un appartement en bord de mer fait toujours autant rêver les français, friands de pierre.

Mais cette dolce vita paraît de plus en plus lointaine avec un coût d'usage et des impôts en hausse.

Pour autant, faut-il tirer un trait sur les maisons de vacances ?

Que recherchons-nous avec un tel logement ?

Dépaysement, disponibilité, prêt-à-vivre et – idéalement – à moindre frais. Mais ce rêve a un prix, avec de nombreux postes de dépenses. Entre les charges courantes, incluant celles afférentes au jardin et l'éventuelle piscine, les travaux d'entretien et d'amélioration, les taxes et impôts dont la potentielle surtaxe sur les résidences secondaires... les « heureux » propriétaires sont donc financièrement pressurisés. Et s'ils souhaitent ne serait-ce qu'un tant soit peu rentrer dans leurs frais en louant leur bien, à moins d'être sur place et disponibles, il leur faudra s'acquitter de frais de gestion locative pouvant facilement atteindre plus de 20 % des loyers perçus.

Deux questions à se poser avant de passer le pas :

- Combien de semaines et/ou week-end d'occupation dans cette résidence secondaire ?
- Comment optimiser le financement de cette acquisition ?

Répondons déjà à la première interrogation : d'après Atout France, en moyenne, un propriétaire de résidence secondaire utilise 4 à 5 semaines son bien, surtout les premières années qui suivent son acquisition, soit une utilisation qui se résume à moins de 10 % du temps disponible (5 semaines vs 52 semaines dans une année...). Dès lors se pose une question cruciale : comment optimiser le financement de cette acquisition compte-tenu de la disponibilité du bien.

Pour répondre à cette question, le profil du client sera primordial. S'agit-il d'un client souhaitant maximiser son revenu ? limiter son risque locatif ? épris de liberté pour utiliser son bien à l'envie ? ne jurant que par la défiscalisation ? En fonction du profil, plusieurs solutions sont alors envisageables. Nous n'aborderons pas l'achat dans un bien ancien, pour nous focaliser sur l'acquisition d'un bien neuf. Quatre possibilités seront alors explorées : Locatif pur (via le dispositif Pinel), Locatif puis LMNP artisanal, uniquement LMNP artisanal et LMNP géré (par bail commercial). Pour un même financement sur 20 ans à crédit, que se passe-t-il ?



Prix d'achat : 250 000 €
Financement à crédit sur 20 ans au taux de 2,35 %

	Solution 1	Solution 2	Solution 3	Solution 4
Mode d'acquisition	Locatif nu sur 20 ans, sous dispositif Pinel pendant les 12 premières années	Locatif nu pendant 12 ans avec dispositif Pinel (12 ans) puis LMNP artisanal * (régime réel)	LMNP artisanal (régime réel) pendant 20 ans	LMNP géré (régime réel) pendant 20 ans
Rendement Brut prévisionnel	3 %	Phase 1 : 3% Phase 2 : 5,5 %	5,85 %	4,20 %
Charges prévisionnelles	26 %	Phase 1 : 26 % Phase 2 : 40 %	40 %	11 %
Effort d'épargne mensuel moyen sur 20 ans	730 €	580 €	605 €	522 €
Coût d'une semaine en haute saison	Impossible	Uniquement à partir de la 13 ^{ème} année : 900 €	900 €	900 € (valeur réelle de 1125 €)
Effort d'épargne mensuel moyen sur 20 ans avec 2 semaines en haute saison par an	Impossible	À partir de la 13 ^{ème} année : 708 €	745 €	672 €
Effort d'épargne mensuel moyen sur 20 ans avec 4 semaines en haute saison par an	Impossible	À partir de la 13 ^{ème} année : 825 €	848 €	818 €

En synthèse, le mode d'acquisition en locatif revient plus cher, du fait du rendement moindre et des impôts fonciers. Le LMNP artisanal, qui suppose de respecter un formalisme ainsi qu'une réelle logique économique, peut permettre de booster le rendement mais gare aux charges ! Tant locatives que d'entretien qui viennent amputer une grande partie de la performance. Et rendement élevé rime avec risque élevé dans le cas présent car le risque locatif est uniquement porté par l'acquéreur. Une absence de vacancier pendant l'été viendra diminuer la performance de l'année ! Reste la solution en résidence de tourisme, en location meublée sous bail commercial, qui offre visibilité (bail généralement de 10 ans renouvelable) et confort par la présence d'un gestionnaire qui s'occupe de l'entretien courant et des parties services. Avec cette dernière option, selon les conditions du bail, l'investisseur peut séjourner comme bon lui semble, pas besoin de faire le ménage ni de chauffer la piscine, tout est prêt pour vivre un séjour cosy et mémorable. Tant d'un point de vue économique, fiscal ou tout simplement pour maximiser le confort de gestion et l'agilité dans l'utilisation, la résidence de tourisme représente plus que jamais un compromis idéal pour allier patrimoine, performance et plaisir en toute liberté. ■

Edouard FOURNIAU
Directeur Général Adjoint
CERENICIMO

* Sous réserve de répondre à une logique économique tangible et conditionné par un départ volontaire du locataire en place

Résidence de tourisme patrimoniale, vers une montée en gamme du marché ?

Le temps passe et les modes avec. La résidence de tourisme n'échappe pas à la règle.

Ainsi pendant des années celles-ci ont été commercialisées en tenant compte d'une demande principalement franco-française basée sur l'occupation, mais une occupation limitée du logement, ce dernier faisant plutôt office de dortoir que de réel hébergement plaisir. Les investisseurs achetaient pour louer et parfois pour disposer personnellement de leur bien, sans se soucier des commodités en termes de superficies ou de prestations annexes.



Cette période est révolue. Le besoin du consommateur a changé, désormais il perçoit son investissement comme un bien immobilier à part entière, lui permettant de continuer à jouir pleinement des activités saisonnières locales mais lui offrant bien plus.

Ainsi, son appartement doit être plus grand et mieux équipé (plaques vitrocéramiques, four multifonctions, écran plat dans la salle de vie mais également dans la chambre, terrasse, jardin ou balcon fonctionnel, etc..) pour satisfaire et répondre aux moments de détente une fois revenu de la plage ou une fois les skis rangés. Cette approche est d'autant plus vraie dès lors que

“

Le besoin du consommateur a changé, désormais il perçoit son investissement comme un bien immobilier à part entière...

”

l'on parle de résidence de tourisme en montagne. En effet, il y a peu encore, louaient et occupaient ces logements des fans de ski capables de passer 7 à 8 h par jour à dévaler les pentes enneigées. Désormais, accompagnent ces pros de la glisse leur conjoint, leurs parents, leurs enfants qui veulent trouver au sein même du logement et de la résidence, des prestations et services leur permettant d'occuper tout ou partie de leur temps libre. C'est à partir de ce constat d'évolution des modes de consommation que les exploitants et promoteurs ont conçu des résidences proposant des logements plus grands, mieux agencés et surtout des parties services plus importantes et dédiées au bien être : piscine intérieure, extérieure, sauna, hammam, salle de fitness, salle de jeux, terrain de tennis...

Ce mouvement tourné vers la montée en gamme certaine des résidences de tourisme est accentué par le contexte économique qui est le nôtre depuis 10 ans.

Confronté à une incertitude quant à la préservation de son patrimoine et déçu par les performances servies par les supports d'investissement quels qu'ils soient, l'épargnant français donne la priorité au meilleur rapport combinant les facteurs : tangibilité, qualité et résilience du sous-jacent, rendement, risque, capacité du logement à bien vivre en dehors du bail commercial.

Tout comme le secteur du luxe, la résidence de tourisme haut de gamme est portée par une clientèle consommatrice exigeante, peu regardante sur le coût mais très sélective quant aux emplacements, aux prestations, aux commodités de vie qui sont un gage de sécurité et de pérennité pour le propriétaire. Avec ou sans bail, il y aura toujours des loueurs ou des acheteurs pour ce qui est rare. ■

Alexandre TEITGEN
Directeur Général
LB2S

Résidence de tourisme, un marché à maturité

Contrairement à d'autres segments d'activité de l'immobilier géré (comme les résidences seniors par exemple), le marché de la résidence de tourisme est aujourd'hui arrivé à une certaine maturité. Celui-ci est aujourd'hui avant tout caractérisé par une triple montée en gamme au niveau des emplacements, des qualités architecturales et des prestations et services offerts dans les résidences.

Pourquoi cette évolution était nécessaire et permet aujourd'hui de mieux sécuriser les opérations pour nos investisseurs ?

En premier lieu, les résidences 3 et 4 étoiles situées dans des stations de ski ou balnéaires premium permettent de s'adresser à une clientèle française ou internationale plus exigeante et plus aisée. Ce type de clientèle est généralement beaucoup plus préservé dans les périodes de crise économique prononcée, comme celle connue à partir de 2008 où les effets ont été immédiats sur la durée des séjours et les dépenses effectuées par les touristes. Ainsi, la montée en gamme des résidences permet d'avoir une moindre dépendance de l'exploitation par rapport aux cycles économiques.

En second lieu, monter en gamme sur les emplacements et les prestations permet de réduire notablement l'écart initial de prix entre l'investissement dans le neuf et l'ancien équivalent sur une zone donnée. D'une part, les sites touristiques les plus recherchés sont caractérisés par une pression foncière importante et donc des prix de l'ancien élevés. Il est plus facile dans ces conditions de construire du neuf à un prix approchant. D'autre part, les écarts de prix entre l'ancien et le neuf sont en moyenne moins importants pour l'immobilier de grand standing versus l'immobilier « standard ».

Cette cohérence des prix à l'entrée est la meilleure garantie de préserver son capital sur le long terme.

En troisième lieu, la résidence de tourisme de standing assure une meilleure recyclabilité locative hors bail commercial de l'actif immobilier. Les usages ont changé. Le touriste à la montagne, par exemple, ne se contente plus aujourd'hui d'une petite surface dans une résidence sans aucun service. La valeur locative hors bail commercial d'un bien de standing, agrémenté de différents services, sera meilleure et réduit ainsi le lien de dépendance entre la valeur du bien et l'exploitation commerciale.

Enfin, cette montée en gamme permet assurément d'avoir une meilleure visibilité sur la revente future du bien. Le marché secondaire de la résidence de tourisme est aujourd'hui animé par les programmes commercialisés il y a 10 ans, avec en moyenne des surfaces plus petites, des surfaces annexes moins présentes (balcons, terrasses...), des prestations moins



“

...la résidence de tourisme de standing assure une meilleure recyclabilité locative hors bail commercial de l'actif immobilier.

”

développées. Posséder un bien en résidence de tourisme patrimonial, de par ses caractéristiques et ses qualités immobilières, permettra d'être d'autant plus compétitif sur le marché de la revente à terme. ■

Olivier BERNADAT
Directeur Commercial
CERENICIMO

Les Terrasses de Saint-Germain **** Point de vue du promoteur

Privilégier la qualité de l'emplacement reste l'un des premiers critères de sélection des terrains chez Océanis ; c'est une règle que nous nous imposons depuis nos débuts, en 1998. Le projet « Les Terrasses de Saint-Germain » avait plus d'un atout pour nous séduire.

La résidence sera située Place Christiane Frahier et Rue Henri Dunant à Saint-Germain-en-Laye. Sa situation exceptionnelle, à 20 minutes de l'Etoile, entre Seine et forêt domaniale, dans l'ambitieux projet d'écoquartier de la Lisière Péreire, était un premier atout. Cette adresse sera au centre des grands projets de transport des années prochaines grâce à la présence de la Gare SNCF de Grande Ceinture. A l'horizon 2020, une ligne de tram-train reliera la gare du RER A du centre-ville de Saint-Germain, située sur la Place du Château, à celle de la Grande Ceinture. Il est ici prévu de recréer un nouveau centre d'affluence et d'activités pour la ville, à proximité d'un patrimoine historique et naturel remarquables, extrêmement attractif pour le tourisme d'affaires, de loisirs, sportif ou familial. Ici se rencontreront trois entités : nature, architecture et vastes espaces publics.

D'ici sont accessibles à pied le Château de Saint-Germain avec sa fontaine et son parc ainsi que les musées Claude Debussy et Archéologique National. Pas moins de six golfs se situent à 20 minutes, mais aussi la forêt de Saint-Germain, avec ses 3 500 hectares, et une grande variété de loisirs (Théâtre, piscine olympique, jardin pédagogique, marchés...).

Sous le crayon des architectes parisiens Daudré-Vignier & Associés, naît un dossier à l'architecture particulièrement séduisante, aux lignes courbes, à la fois traditionnelle et très contemporaine. Située à l'entrée du nouveau quartier, la résidence s'affirme comme un bâtiment repère, remarquable par son exposition et sa forme atypique, créant un lien entre le nouveau quartier et le vieux centre-ville.

La résidence arbore des matériaux nobles, gage de pérennité et d'entretien limité dans le temps. La présence du végétal est très forte sur les toits terrasses plantés en cascades vertes tournées vers l'espace public, et dans le jardin central, qui crée une articulation au cœur de la résidence et s'ouvre en belvédère sur la Place Christiane Frahier. Ce jardin suspendu, planté de végétaux sélectionnés, et sa terrasse bois privée accessible à la clientèle participent à l'identité de la résidence. Les parkings en sous-sol se font discrets.

La résidence comprend 81 suites, de 22 à 42 m², déployées sur quatre étages en dénivelés, qui viennent s'enrouler au-dessus du « socle » formé par le rez-de-chaussée. Les appartements sont disposés à tous les étages de part et d'autre d'un couloir central, avec des percées visuelles sur le jardin privatif depuis les paliers d'attente aux escaliers et aux deux ascenseurs.

“
... la résidence s'affirme comme un bâtiment repère, remarquable par son exposition et sa forme atypique, créant un lien entre le nouveau quartier et le vieux centre-ville
”



© Aymeric MASSON



Les suites sont composées d'un espace nuit, d'une salle de bains indépendante, un coin cuisine aménagé et équipé ainsi que d'un coin bureau disposant de toutes les connectiques nécessaires

Une porte à tambour vitrée, crée un sas et donne le ton de cette résidence de standing, dès l'entrée. Le rez-de-chaussée est dédié aux services et espaces communs de la résidence : accueil avec réception et bagagerie, salle de petit-déjeuner, des espaces conviviaux et intimistes, des alcôves de travail dédiées à une clientèle business avec wifi et salon co-working. Sans cloisonnement, les circulations sont fluides. Salle de fitness, sauna, bar, viennent compléter les services attendus par la clientèle d'une résidence haut de gamme, qui vise un classement en catégorie 4 étoiles.

Une attention toute particulière a été accordée aux espaces vitrés pour leur transparence offrant une grande luminosité à l'ensemble et légèreté au bâtiment. Des commerces sont également prévus au rez-de-chaussée ; ouverts à tous, ils ouvrent le projet aux habitants du quartier.

Le projet, travaillé en amont avec APPART CITY, répond aux attentes de l'exploitant en termes d'ergonomie, de praticité, facilitant le travail des équipes au quotidien, et assurant le niveau de confort requis pour cette gamme : acoustique, isolation phonique, décoration soignée, rien n'est laissé au hasard pour poser ses valises pour une nuit, une semaine ou plus.

La livraison des Terrasses de Saint-Germain est prévue pour le 2^{ème} trimestre 2020. ■

Dominique LABADIE
Directrice Produits
OCÉANIS PROMOTION IMMOBILIÈRE



© Aymeric MASSON

Le Hameau**** – Les Deux Alpes

Analyse du promoteur et du gestionnaire

Quoi de plus normal pour un promoteur Grenoblois à l'ADN alpin confirmé que de porter un projet immobilier ambitieux au centre de la plus haute des stations de l'Isère ?

Partenaire sincère et engagé de la Ville des Deux Alpes, SAFILAF propose un projet qui s'inscrit dans l'histoire locale de l'architecture de montagne.

Le projet apporte sa contribution à l'histoire de l'urbanisme et de l'architecture de la station avec passion et enthousiasme sans rupture avec le passé.

“

Le Hameau offre ainsi à la station un évènement architectural à la hauteur de son dynamisme.

”

Le dessin de la résidence revisite ainsi les codes esthétiques traditionnels et les décline avec originalité.

Les tons, les teintes et le langage architectural présentent un projet d'une rare élégance et, grâce aux matériaux choisis, noble et pérenne.

Le Hameau offre ainsi à la station un évènement architectural à la hauteur de son dynamisme.

Idéalement implanté le programme propose, pour le plus grand plaisir de ses résidents, un accès rapide aux pistes et un retour skis aux pieds tout en leur permettant de jouir de la proximité des services et commerces du centre de la station.

Une même volonté d'innovation irrigue le projet du traitement de l'enveloppe du bâtiment aux prestations intérieures des logements. Chacun de ces logements a été pensé par l'architecte afin d'offrir confort et ergonomie dans l'ambiance chaleureuse des habitations de montagne.

Ce même esprit et cette même qualité caractérisent chaque espace de la piscine, du spa ou du hammam qui sont autant d'invitation au bien-être dans un environnement calme et ouvert sur les paysages des Deux Alpes.



Le Hameau est une véritable invitation à venir partager un moment de plaisir et de détente en couple ou en famille dans un ensemble immobilier à la signature architecturale avérée et intemporelle ! ■

Philippe ROTH
Directeur Général
SAFILAF

- Idéalement située avenue de la Muzelle, artère principale de la station
- Remontée mécanique « Vallée Blanche », école de ski et office de tourisme aux pieds de la résidence
- Établissement élégant en harmonie avec son environnement immédiat à l'architecture montagnarde
- Plus de 1 000 m² d'espaces de services : 2 piscines intérieures avec terrasses en bois, spa, salle de fitness, hammam, sauna sans oublier les parkings sous-sols et les locaux à skis !



Une résidence tout confort avec une multitude de services en accès gratuit : piscine intérieure chauffée, espace détente (spa, sauna, hammam), cabines de massage et salle de sport. Une résidence de standing qui répondra aux attentes de chacun. Des appartements spacieux et lumineux pour les futurs vacanciers souhaitant profiter d'un logement adapté à leurs envies : mobilier moderne, espaces de rangement, coin cuisine tout équipé pour cuisiner de bons repas en famille et terrasse avec mobilier.

Les 2 Alpes l'été c'est aussi l'occasion de se retrouver autour d'un large choix d'activités sportives tel que la luge et le ski d'été, le tennis, le minigolf, le dévalkart, un parc aventure en pleine forêt ou encore des sports d'eaux vives. ■

Pascal RECORBET
Président, Fondateur
GROUPE NEMEA

Nous avons décidé d'implanter une résidence de tourisme 4 étoiles dans la station des Deux Alpes car il s'agit d'une station dynamique, sportive et branchée. Les 2 Alpes est l'une des plus grandes stations internationales de ski et qui permet de skier toute l'année (hiver, été, automne) grâce à ses hauts sommets à 3 600 m et à un travail hors pair sur le développement de la neige de culture. Un véritable paradis de la glisse qui s'étend sur 425 hectares de pistes balisées qui attire chaque année, près de 1,2 million de skieurs et snowboarders.

“

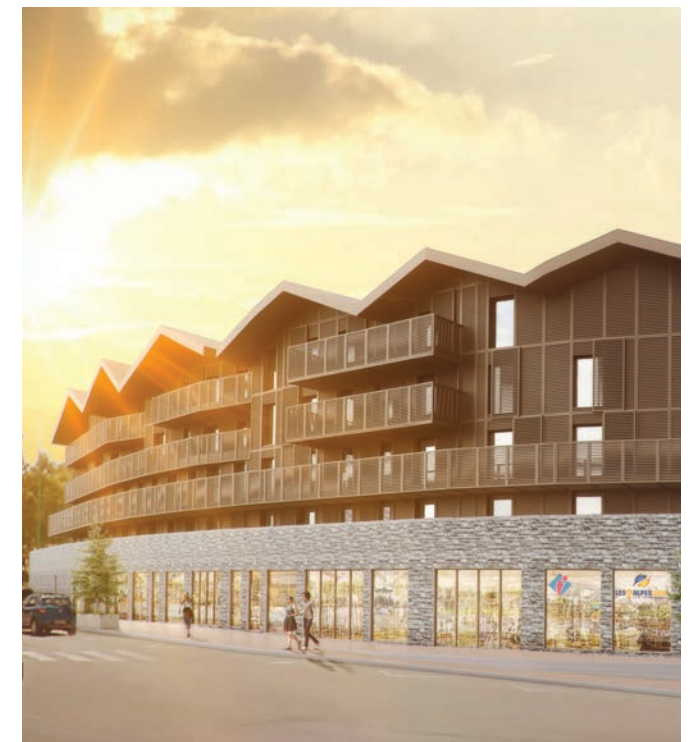
Un véritable paradis de la glisse qui s'étend sur 425 hectares...

”

De plus, l'été, la montagne attire de plus en plus de vacanciers. Aujourd'hui, un français sur trois choisit la montagne pour des vacances au calme, loin des plages, pour se reconnecter avec la nature. Concept qui attire de plus en plus de clients, la recherche d'une véritable coupure pour passer des vacances en famille sportives, reposantes et revigorantes. La résidence le Hameau, située au cœur de la station des 2 Alpes, offrira aux vacanciers un emplacement de choix pour un séjour au vert. Au pied des pistes et des remontées mécaniques, les commerces à proximité de la résidence tout comme l'office de tourisme, une fois arrivés, les vacanciers pourront tout faire à pied.

Nemea

- Création en 1994
- 70 résidences
- Chiffres d'affaires 2016 = 42,9 M €
- Résultat net 2016 = 2,3 M €



Notre sélection de biens patrimoniaux



Exploitant : Zenitude **Prix :** 1 lot à 108 050 €⁽¹⁾ **Surface :** 39 m² ⁽²⁾ **Rendement :** 4,60 % ⁽³⁾

LES TERRASSES DU LAC ***
Evian les bains (74)

- Vue panoramique sur le lac, à quelques pas du parcours de golf d'Evian
- Résidence plébiscitée « Certificat d'excellence Tripadvisor 2018 »
- Un prix d'acquisition 30 % en dessous de la valeur moyenne hypothécaire locale ⁽⁴⁾
- Enveloppe budgétaire abordable

Destination incontournable du tourisme, Evian-les-Bains bénéficie d'une situation idéale entre Lac et montagnes. À proximité du golf d'Evian et à seulement 5 minutes du centre-ville en voiture, la résidence Les Terrasses du Lac *** offre une vue imprenable et panoramique sur le Lac Léman. Elle est dotée de tous les équipements et services nécessaires à la satisfaction de sa clientèle : espace bien-être, parking, salle de petit-déjeuner ou encore piscine extérieure chauffée.



Exploitant : Adagio **Prix :** 506 570 €⁽¹⁾ **Surface :** 53 m² ⁽²⁾ **Rendement :** 3,50 % ⁽³⁾

ADAGIO PARIS CENTRE TOUR EIFFEL
Paris (75)

- Bail renouvelé en 2017
- Suite de luxe dans une résidence **** rénovée en 2006
- A 15 min à pieds de la Tour Eiffel et du Champ de Mars
- Opportunité rare sur le marché

Elue destination la plus attractive au monde, Paris est une valeur immobilière pérenne ! Au nord du 15^e arrondissement de Paris, au cœur du quartier Grenelle, la résidence Adagio Paris Centre Tour Eiffel **** est idéalement située en plein cœur de la capitale : à 15 minutes à pieds de la Tour Eiffel et du Champ de Mars. Cette suite de luxe propose des services haut de gamme : parking couvert, salle de fitness ou encore piscine intérieure chauffée ; tout le confort nécessaire pour que les résidents passent un séjour exceptionnel.

(1) Hors frais de prêt et frais de notaire, montant arrondi. (2) Surface habitable arrondie. (3) Rendement HT arrondi au dixième le plus proche = Loyer HT / (Immobilier + Mobilier + Frais d'agence HT) x 100
(4) Source meilleursagents.com au 20/06/2018. (5) Voir modalités dans le bail commercial. Photographies non-contractuelles - Shutterstock ©



3 allée Alphonse Fillion - 44120 VERTOU - Tél : 02 49 62 01 62 - www.lb2s.fr

LB2S ASSET MANAGEMENT, SAS Unipersonnelle au capital de 100 000 € - 538 864 729 R.C.S. NANTES. Carte professionnelle transactions sur immeubles et fonds de commerces n°CPI 4401 2015 000 001 938 délivrée par la CCI de Nantes-Saint-Nazaire. RCP AIG Europe Limited, Succursale pour la France Tour CB21 - 16 Place de l'Iris, 92400 Courbevoie - Police n° 2.400.231. Groupe CONSULTIM FINANCE SAS au capital de 2 064 446 €

3 QUESTIONS À

Christophe COTTILLE

Directeur Général Adjoint LB2S



“ Christophe, vous êtes arrivé chez LB2S en tant que Directeur Général Adjoint, pouvez-vous nous en dire plus sur votre parcours ?

Depuis 2001, j'accompagne les spécialistes de l'intermédiation pour leur permettre d'intégrer la nouvelle donne de la satisfaction client dans leur positionnement stratégique car les investisseurs souhaitent de plus en plus devenir acteurs de leur investissement. Cela se traduit par une volonté de comprendre ce qu'ils achètent et d'avoir le sentiment d'être seuls à décider. Ces évolutions sont confortées par le législateur qui progressivement déploie les obligations de service minimum en termes d'information et de conseil à rendre aux investisseurs.

En 2003, j'ai eu l'opportunité d'accompagner la 1^{ère} réflexion qualité sur les métiers de l'immobilier transactionnel avec notamment la participation du rapporteur de la loi SRU⁽¹⁾. Depuis 2007, je me suis spécialisé sur les intermédiaires

spécialistes des placements, de l'épargne de la retraite, dont le réseau de distribution s'adresse au client souhaitant obtenir des solutions afin, par exemple, de préparer leur retraite, de se constituer un capital, de protéger un proche, de dynamiser un capital.

En 2014, j'ai intégré le plus important courtier national en assurance-vie, pour accompagner sa mise en conformité ACPR⁽²⁾ comme vecteur de dynamisation commerciale.

De retour à Nantes, j'ai souhaité intégrer un acteur reconnu du patrimoine. De manière évidente, je me suis intéressé au groupe CONSULTIM et notamment sa filiale LB2S dédiée au second marché. Nos échanges ont permis de conforter mon choix d'intégrer une entreprise réputée, disposant d'un historique limpide et surtout d'une indépendance et d'un actionariat crédible et très impliqué.

Quels sont vos premiers objectifs pour LB2S ?

Mon objectif est d'accompagner le développement de l'équipe LB2S afin d'asseoir notre leadership en tant que régulateur du second marché des résidences avec services.

LB2S ayant commencé progressivement à intégrer un mode de fonctionnement industriel, je l'accompagne en gardant l'esprit start-up dans nos prises de décision mais avec une organisation plus fluide, plus agile et plus claire.

En simplifiant et automatisant les procédures sans grande valeur ajoutée, cela va permettre à chacun des membres de mon équipe de valoriser le service apporté à nos clients, qu'ils soient exploitants, vendeurs, investisseurs ou conseillers.

Procédures, normes, mais aussi méthodes, réunions, communications, formations... vont nous permettre la mise en place de règles communes et partagées pour se mesurer et acter les progrès. « La multitude va, par l'union de tous, être meilleure que l'élite ».

Que diriez-vous aux professionnels du patrimoine qui ne connaissent pas encore LB2S et le marché de la revente ?

Cher(e)s professionnel(le)s du patrimoine préparez-vous à accueillir la forte croissance du marché secondaire régulé par LB2S. Pour vos clients investisseurs c'est choisir parmi des lots diversifiés et actables de suite, sécuriser son investissement sur la base d'un historique connu, obtenir une rente immédiate et des rendements élevés nets de charges et de fiscalité (4 % en moyenne), accéder à des lots à partir de 35 000 € et pour finir se constituer un patrimoine dès 99 €/mois.

Pour vos clients propriétaires c'est trouver une solution rapide et simple pour libérer un capital ou retrouver une capacité d'épargne. Ainsi vous développez des opportunités de business en restant un interlocuteur de qualité. ■

(1) Initiateur du Congrès Quali-immo - 21 octobre 2003 avec la participation de Patrick Rimbart.

(2) ACPR : Autorité de Contrôle Prudentiel et de Recommandation

”

Résidences de tourisme livrées

Fleur de Sel

Aigues-Mortes est une destination recherchée en toute saison. La résidence n'est pas s'en rappeler un village traditionnel avec ses 65 maisons duplex aux façades et volets colorées. Les pièces de vie sont prolongées par des terrasses en bois. La résidence offre également une piscine extérieure.

Au cœur de la Camargue et à 5 minutes des plages



Rêve d'Île

L'Ile de Ré, une destination particulièrement prisée

Cette résidence de tourisme 4 étoiles s'intègre parfaitement grâce à son architecture rétaise : façade blanche, volets colorés et toits en tuile. Elle se compose de 87 logements déclinés du T1 au T3 duplex. Les résidents profiteront d'un sauna, d'une salle de fitness, d'une salle de séminaire et d'une piscine extérieure chauffée.



Le Cap Azur

Un emplacement d'exception sur la presqu'île de Saint-Mandrier-sur-Mer

Cette résidence de tourisme est située en première ligne, face à la méditerranée. Elle offre des vues imprenables sur la méditerranée et se distingue par son architecture aux allures de paquebot. Déclinés du T2 au T3, les logements bénéficient d'une décoration soignée et chaleureuse. Le Cap Azur propose à ses résidents une piscine extérieure et intérieure, un sauna, un jacuzzi, une salle de sport...



Spécial immobilier collectif

Conseiller en gestion de patrimoine depuis 1985, Guillaume Maisse a créé le cabinet ACHEME Finances & Associés en 2001. Comme son nom le laisse supposer, la finance fait partie de l'ADN du cabinet. « Spécialisés en conseil en allocation d'actifs, c'est à dire construction de portefeuille, accompagnement et suivi des portefeuilles de nos clients, le tout à partir d'OPC, nous accompagnons près de 700 clients ». Implantée à Metz et Strasbourg, la société compte 5 collaborateurs.

Depuis combien de temps préconisez-vous de la pierre-papier à vos clients ?

Nous conseillons nos clients à investir dans la pierre-papier depuis le début de notre activité. Pour deux raisons : parce que l'immobilier est une composante incontournable d'un patrimoine, et aussi parce que nous pouvons appliquer à la construction d'un portefeuille de SCPI, la même méthodologie que pour un portefeuille financier.

Quels en sont les avantages ?

Les avantages, par rapport à l'immobilier en direct, sont nombreux :

- Adaptabilité de l'investissement en fonction des capacités financières de notre client,
- Facilité de transmission : démembrement, facilité pour alloter chacun des successibles,
- Opportunité de pouvoir investir en nue-propriété, sans complexité,
- Diversification de l'investissement, favorisant une belle maîtrise du risque,
- Absence de gestion quotidienne pour l'investisseur.

A quelle cible de clients conseillez-vous l'immobilier indirect ?

Nous ciblons ce produit, pour tous nos clients, qui n'ont pas la capacité d'acquérir au moins 4 ou 5 lots en LMNP ou LMP. Pourquoi ? Parce que nous considérons qu'en deçà de ce nombre de lots, la diversification des sous-jacents n'est pas suffisamment significative pour diminuer de manière satisfaisante le risque de marché.



Quels arguments clefs font pour vous la différence concernant cette solution d'investissement ?

L'argument principal est bien évidemment celui de la diversification. L'OPCI LF CERENICIMO+ est en lui-même une « SCPI » de biens meublés. Le transfert à l'OPCI du suivi des arbitrages entre les lots (en fin d'amortissement), apporte un confort de gestion, mais aussi l'assurance de pouvoir se reposer sur le savoir-faire et la compétence de professionnels. Il en est de même lors du renouvellement des baux.

Suite à son 1^{er} anniversaire, LF CERENICIMO+ a annoncé une performance cumulée de 3 % depuis le début de l'année. Votre analyse ?

La plus-value dégagée récemment est la juste rémunération de l'absence de revenus liée à la phase d'amorçage du fonds. Les liquidités se transforment progressivement en biens tangibles achetés dans d'excellentes conditions qui valorisent d'autant la valeur liquidative. Nos premiers investisseurs ne peuvent que s'en réjouir.

Guillaume MAISSE

Conseiller en gestion de patrimoine
ACHEME FINANCES



Constantin LAURENT

Animateur Commercial
siège
LB2S

Issu d'une formation en commerce et management, et après plusieurs expériences professionnelles dans des secteurs variés (luxe, télécom, aménagement intérieur et extérieur), Constantin a travaillé 8 années chez Orange. Il a pu développer ses qualités relationnelles comme l'écoute, l'accompagnement et la fidélisation client.

Chez LB2S, il anime les partenaires, les renseigne sur nos produits et services, et est l'interlocuteur privilégié pour la pose d'option ou de réservation.



Vanessa BRUNEL

Directrice Commerciale
Secteur Nord
LB2S

Diplômée d'un BTS force de vente, Vanessa s'est spécialisée auprès d'une compagnie d'assurance sur le conseil en solution d'épargne et de prévoyance. Elle a intégré un groupement lyonnais afin de développer les ventes immobilières en VEFA sur la région des Pays de la Loire. Vanessa intègre LB2S pour piloter et développer le réseau des partenaires sur la moitié Nord de la France.



Louise VOISIN

Directrice Commerciale
Adjointe
CERENICIMO

Après 15 années d'expérience dans le domaine de l'immobilier, dont les 11 dernières passées au Crédit Foncier Immobilier, Louise a occupé le poste de Responsable Administration des Ventes où elle supervisait les commercialisations de programme.

Comme Directrice Commerciale Adjointe chez Cerenicimo, elle participe à la définition et à la mise en œuvre de la politique commerciale, et à l'animation des équipes commerciales au siège.



Erwan AUFFRET

Responsable
Service Property
PROPERTIMO

De formation juridique, Erwan a exercé en tant que juriste en cabinet d'avocats avant d'intégrer la sphère immobilière en tant que juriste dans l'immobilier géré, puis en tant que gestionnaire de copropriétés et gestionnaire locatif tant dans l'immobilier d'habitation que dans l'immobilier d'entreprise. Aujourd'hui, Erwan intègre Propertimo pour accompagner les investisseurs dans l'administration quotidienne de leurs biens.

Plus d'informations sur l'OPCI LF CERENICIMO + : www.cerenicimo-finance.fr

Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle est interdite. Les informations ou photographies figurant dans ce document vous sont communiquées à titre d'information et n'ont pas valeur contractuelle. Crédits photos : Shutterstock © - Cerenicimo © - Crédit Illustrations : Aymeric Masson / Designer - Architecte d'intérieur - Illustration Images de synthèse : Epsilon 3D © - Images Créations © Juillet 2018

Retrouvez-nous...

Les 27 et 28 septembre 2018

Retrouvez l'ensemble des filiales du groupe Consultim à la Convention Patrimonia à Lyon.



CERENICIMO	STAND H30
LB2S	STAND H47
VP2	STAND H23
EXPERTIM FICUCIAIRE	STAND H17
CREDIFINN	STAND H18
CERENICIMO FINANCE	STAND J33

Pour cette nouvelle édition, de nombreuses surprises inédites vous attendent !

Du 9 au 18 octobre 2018

Loi ALUR, obligation de formation : 14 heures par an

Le groupe CONSULTIM via FEDERIMO vous apporte la solution. Organisme formateur à destination des professionnels de l'immobilier, FEDERIMO propose des formations validantes qui vous permettront d'étendre vos connaissances dans divers domaines (juridiques, fiscaux, financiers...) et de répondre à votre obligation de formation dans le cadre de la loi Alur.

7h de formation = 12h validées
7h immobilier + 3h30 crédit + 1h30 assurance

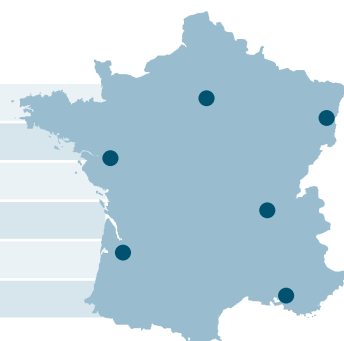
Matin :

- Adapter vos préconisations aux profils (de risque) de vos clients
- Profiling, scoring et déontologie font-ils bon ménage ?
- Vous conformer à la réglementation lors des différentes étapes de l'investissement de vos clients

Après-midi :

- Comment réduire l'impact IFI de vos clients avec une meilleure gestion de la dette ?
- Financement de l'investissement locatif : analyse du risque client
- Les assurances pour optimiser une stratégie patrimoniale et protéger vos clients.

9 OCTOBRE 2018	NANTES
10 OCTOBRE 2018	PARIS
11 OCTOBRE 2018	BORDEAUX
16 OCTOBRE 2018	AIX EN PROVENCE
17 OCTOBRE 2018	STRASBOURG
18 OCTOBRE 2018	LYON



FEDERIMO
 LA FORMATION IMMOBILIÈRE
 POUR LES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE

Rendez-vous sur www.federimo.fr

Prestataire de formations - déclaration d'activité enregistrée sous le numéro : 52 44 07744 44 auprès du Préfet de Région Pays de la Loire - Carte professionnelle Transactions sur immeubles et fonds de commerce délivrée par la CCI de Nantes-Saint Nazaire numéro 4401 2015 000 000 850 - sans détention de fonds.

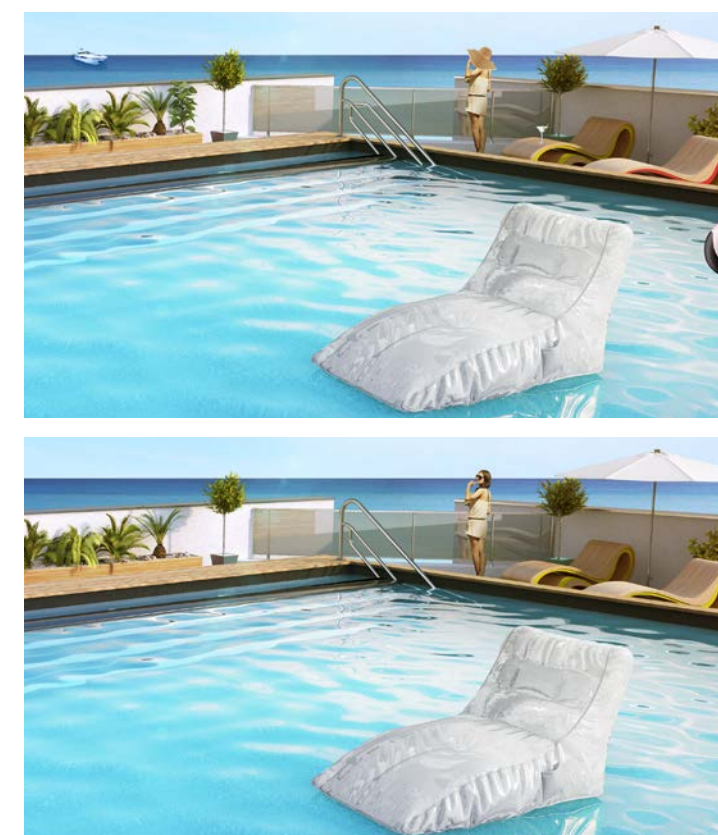
Spécial été

Mots mêlés

G X E E U K K B U H R J B H W T R S S Z
 L Q P X R R L O C A T I O N R N E A C J
 O C R J P I E K T M U J E N E E M L P F
 Y O O Z I L A I Z Q D F Z G N M S X I P
 E T M N T E O T L S P A T L D E I R Y A
 R Y O I S N N I E I C I P T E R R N Y R
 F I T N C E E I T I B I W H M B U V F T
 J E E O E I I M O A R O X R E M O E Y I
 M R U I R M N L E M T P M O N E T T S C
 S I R T I U E E L C I I O M T M L I Z U
 P A B A A S J H R E N R O R I E F L C L
 R N J M T V Y G B E R A T N P D I I O I
 O N R I A B K B A S C I N A Ç A T B N E
 P O P T C M B V I B V F Z I P S C A F R
 E I D S O M S L L Z J M Y Z F N E T E U
 R T J E L O P C I B V A L E U R L N R Q
 T S M P R O F E S S I O N N E L L E E C
 I E T E I R P O R P L T E R P N O R N H
 M G Q X M A P P A R T E M E N T C H C S
 O X O I N V E S T I S S E M E N T I E F

APPARTEMENT LOYER
 BAIL OPCI
 CERENICIMO PARTICULIER
 COLLECTIF PATRIMOINE
 CONFÉRENCE PRET
 CONSEILLER PROFESSIONNEL
 DÉMEMBREMENT PROMOTEUR
 EHPAD PROPERTIMO
 ESTIMATION PROPRIÉTAIRE
 EXPLOITATION PROPRIÉTÉ
 FINANCEMENT RENDEMENT
 GESTIONNAIRE RENTABILITÉ
 IMMOBILIER SCPI
 INVESTISSEMENT TOURISME
 LOCATAIRE VALEUR
 LOCATION

Jeu des 7 différences



Rébus



Le Groupe Consultim vous souhaite un très bel été



EXPERTIM
FIDUCIAIRE
L'EXPERT-COMPTABLE DU PATRIMOINE IMMOBILIER

**La garantie d'un suivi client personnalisé,
sécurisé et disponible de n'importe où !**

VOTRE ESPACE SÉCURISÉ SUR VOTRE SMARTPHONE

- Dépôt de vos documents et justificatifs grâce à une simple photo
- Consultation de vos pièces et déclarations 24h/24h



02 51 11 37 43

www.expertim-fiduciaire.fr

3 allée Alphonse Fillion | 44120 VERTOU
standard 02 51 11 37 43 | fax 02 51 11 37 46
info@expertim-fiduciaire.fr



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