

QUEL INVESTISSEMENT POUR QUEL BESOIN ?





Nu ou meublé ?

Résidence étudiante ou résidence séniors ?

La profondeur de l'offre et l'étendue de la gamme de produits est une de nos forces, nous permettant de répondre à quasiment toutes les demandes d'investissement immobilier patrimonial.

Cette brochure est destinée à vous offrir un éclairage sur les différents types d'investissements permis.

L'objectif est de vous aider à orienter le mieux possible l'investisseur vers le placement le plus adapté à ses besoins.

L'AVENIR SE DÉCIDE AUJOURD'HUI

À QUEL PROFIL CORRESPOND L'INVESTISSEUR ?

Chaque client a son propre objectif d'investissement. La première des étapes est donc de l'aider à le définir en l'accompagnant dans sa démarche. Nous sommes ici dans la découverte du client que l'on peut identifier selon 3 grandes catégories.



Madame et Monsieur Martin :

- Recherchent une défiscalisation dès la livraison
- Ont plutôt un objectif d'investissement moyen terme : revente après 9 ans
- Possèdent une capacité d'emprunt confortable (**entre 160 et 300 K€**)



Madame et Monsieur Durand :

- Recherchent une défiscalisation dès la livraison
- Souhaitent diversifier leurs placements immobiliers
- Favorables à une gestion simplifiée
- Capacité d'emprunt > **90 K€**



Madame et Monsieur Dupont :

- Recherchent une défiscalisation décalée, au moment de leur retraite ou du démarrage des études de leurs enfants
- Ont plutôt un objectif d'investissement à long terme
- Favorables à une gestion simplifiée
- Capacité d'emprunt > **90 K€**

AVANTAGES DIFFÉRENTS

QUELLE SOLUTION EST LA PLUS ADAPTÉE ?

INVESTISSEMENT EN APPARTEMENT NU



- Défiscalisation puissante (réduction d'impôt) et rapide
- Revente souhaitée
- Souplesse : possibilité de conserver le bien pour son propre usage
- Par nature, prix plus cher que le meublé : à partir de 150 K€
- Gestion locative plus complexe que celle proposée par un bail commercial ferme
- Investissement possible dans 1 seul logement par an, pour être éligible au dispositif fiscal.

SECOND MARCHÉ. Revente possible à tout type de nouvel acquéreur, que ce soit pour de la résidence principale, secondaire, ou toujours de l'investissement locatif.

Une rencontre des objectifs des deux parties peut alors se produire :

- Recherche de plus value potentielle par le primo investisseur
- Recherche d'un emplacement par exemple pour le nouvel acquéreur.

INVESTISSEMENT EN APPARTEMENT MEUBLÉ (LMNP CENSI BOUVARD)



- Défiscalisation puissante (réduction d'impôt) et rapide
- Tarif d'investissement très attractif renforcé par la possibilité de récupération de la TVA : à partir de 90 K€ H.T.
- Bail commercial ferme : simplicité de gestion
- Frais de gestion quotidienne optimisés, pris en charge par le gestionnaire
- Investissement dans plusieurs appartements possible la même année.

SECOND MARCHÉ. La revente est possible à un autre investisseur dans le cadre du bail signé avec le gestionnaire = le vendeur n'a pas de TVA à rembourser à l'Etat. **Important : cette notion de non-remboursement de la TVA est valable quelle que soit la date de la vente. Aucun délai n'est imposé par la législation, et la seule contrainte demeure la conservation du bail par le nouvel acquéreur.**

Le nouvel acquéreur peut quant à lui bénéficier du dispositif LMNP amortissement. Le dispositif LMNP Censi Bouvard n'est pas transmissible à un autre investisseur.

INVESTISSEMENT EN APPARTEMENT MEUBLÉ (LMNP AMORTISSEMENT)



- Particulièrement adapté à la préparation de retraite : revenus défiscalisés pendant une longue période à l'issue... du prêt, et au moment de la cessation d'activité
- Tarif d'investissement très attractif renforcé par la possibilité de récupération de la TVA : à partir de 90 K€ H.T.
- Bail commercial ferme : simplicité de gestion
- Frais de gestion optimisés, pris en charge par le gestionnaire
- Peut être assimilé en quelque sorte à de l'assurance vie dans son format « sortie en rente », mais sans imposition.



LA RÉSIDENCE DE TOURISME DE VACANCES

Adaptée aux nouveaux modes de consommation de l'hébergement (courts et moyens séjours), et portée par la force d'attractivité de la France, première destination touristique mondiale, la résidence de tourisme de vacances permet d'envisager différemment l'investissement l'immobilier.

LES+

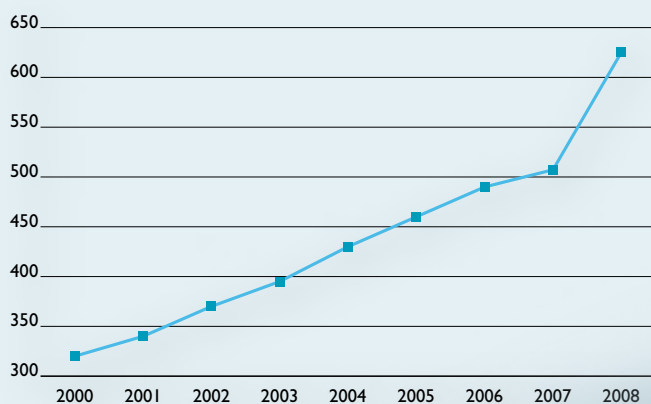
- Occupation possible
- Sites attractifs
- Bail commercial

Comment joindre l'utile à l'agréable ? Comment disposer d'un lieu de vacances sans avoir à supporter son entretien toute l'année ?

C'est possible en investissant dans une résidence de tourisme de vacances.

- **L'utile** : d'une part l'investisseur bénéficie de tous les avantages de ce type d'investissement (fiscalité, effet de levier du crédit, ADI, etc.). Point majeur : le bail commercial l'exonère de toute gestion locative de son appartement.
- **L'agréable** : d'autre part l'investisseur peut immédiatement bénéficier de semaines d'occupation permises dans le cadre de son bail. Au terme de celui-ci, il peut également envisager de conserver le bien à titre de résidence secondaire. C'est particulièrement vrai pour des emplacements très recherchés comme La Londe les Maures, en bord de mer, ou encore au cœur de la station réputée de Megève. Il peut aussi accepter la reconduction du bail pour une nouvelle période.

Evolution du parc (en milliers de lits)



UN MARCHÉ EN PLEIN ESSOR

68 millions de touristes étrangers en 2008 ont choisi la France comme destination principale et finale (juste devant l'Espagne, qui totalise 60 millions).

Parmi eux, 45 millions de touristes ont effectué un long séjour, d'au moins 4 nuits.

Source : SNRT -
Traitement et analyse : Coach Omnium

LES PRINCIPAUX GESTIONNAIRES SÉLECTIONNÉS À CE JOUR

- Odalys
- Goelia





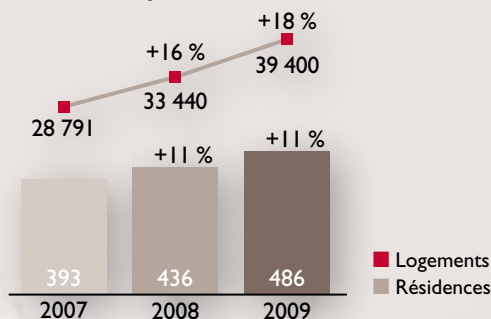
LA RÉSIDENCE DE TOURISME D'AFFAIRES

C'est la grande tendance de ces dernières années. Adaptable à différents types de clientèle, souvent très bien située en plein centre ville, ce type d'exploitation est de plus en plus prisée par les professionnels du tourisme, toujours soucieux d'optimiser les taux de remplissage.

LES+

- Adapté aux moyens/ longs séjours
- Emplacements stratégiques
- Remplissage optimisé (affaires + tourisme)
- Bail commercial

Evolution du parc des Résidences Urbaines



Source : cabinet Deloitte, « Etude sur les résidences urbaines »

Adaptées aux moyens et longs séjours, ces résidences offrent une hôtellerie placée à des endroits stratégiques, souvent moins couteuse à la location que de l'hôtellerie classique, grâce à sa politique de tarifs dégressifs en fonction de la durée de séjour.

Les surfaces sont généreuses (appartements avec kitchenettes, salon pour les T2...) permettant ainsi une indépendance plus grande dans le cadre de séjours longs, qui représentent une spécificité de ce type d'offre hôtelière.

L'emplacement doit favoriser la maximisation du taux d'occupation, en privilégiant la facilité d'accès aux centres d'affaires, de congrès, aux zones d'activités commerciales, tout en proposant un environnement agréable. Les centres ville sont ainsi particulièrement recherchés.

LES PRINCIPAUX GESTIONNAIRES SÉLECTIONNÉS À CE JOUR I

- Park and Suites
- Odalys
- Némea





LA RÉSIDENCE POUR ÉTUDIANTS

L'association de prix très accessibles et de la possibilité de multiplier les investissements la même année, en font une solution d'investissement s'adaptant à tous les budgets.

LES+

- Prix attractifs
- Locations sur de longues périodes
- Emplacements étudiés

La préférence est donnée aux grandes métropoles étudiantes, soit au cœur des campus universitaires, soit sur des axes de transport en commun reliés aux écoles.

Les surfaces sont adaptées au besoin, généralement entre 19 et 27 m², et sont donc vouées à conserver dans le temps leur destination originelle : loger des étudiants.

L'investisseur n'occupera jamais lui même son logement, mais pourra éventuellement (avec l'agrément du gestionnaire) y loger ses enfants.

Quoi qu'il en soit, face à un marché à forte demande, l'investissement s'oriente vers une durée de vie très longue. Son emplacement, toujours stratégique (au plus près des lieux d'études, et moyens de transport) permettra de conserver son pouvoir attractif auprès des gestionnaires professionnels.

UN DÉFICIT CHRONIQUE

Presque entièrement public au début des années 80, le parc français de logements étudiants a vu récemment se multiplier les développements privés pour palier à la pénurie.

Les Rapports Gouvernementaux Anciaux 1 et 2 en 2003 et 2007 avaient permis d'identifier un besoin sur 10 ans de :

- 7000 réhabilitations par an
- 5000 constructions nouvelles par an

LES PRINCIPAUX GESTIONNAIRES SÉLECTIONNÉS À CE JOUR

- Lamy Résidences
- Icade Résidences Services
- Appart'Etud (Némea)
- Suite Études
- Sergic





LA RÉSIDENCE POUR SÉNIORS

Croissance inéluctable. Portée par des prévisions démographiques certaines, une augmentation de l'espérance de vie et un besoin des séniors de vivre dans des appartements spécialement conçus pour eux, la résidence séniors est promise à un très bel avenir.

LES+

- Véritables appartements
- Faible renouvellement de locataires
- Moins contraignant que l'EHPAD

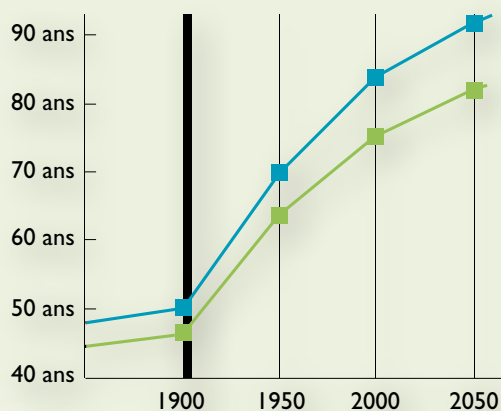
selection n'a pas succombé aux sirènes des EHPAD et a préféré se positionner sur le marché des résidences séniors (aussi nommées RPA).

A la différence d'une EHPAD, une RPA permet aux investisseurs d'acquérir de véritables appartements et pas seulement des chambres. C'est un avantage précieux car il offre la possibilité d'utiliser si besoin le bien à d'autres fins, à l'issue du bail.

La préférence d'emplacement est souvent donnée aux villes moyennes mais attractives, allégeant ainsi la charge foncière, et permettant au final de proposer un loyer adapté aux revenus modestes, caractéristique de la clientèle visée (ex. : Sète, Fontainebleau, Pléneuf, Perros-Guirec...), tout en générant une rentabilité pour l'investisseur.

A la différence des EHPAD, les surfaces des parties communes sont raisonnables, agréables à vivre, et tournées vers le service. Rien à voir avec un univers médicalisé, aux pièces souvent aveugles, difficilement transformables en espaces de vie. Par ailleurs les EHPAD sont soumises à des réglementations sanitaires et médicales toujours plus contraignantes imposant des coûts d'adaptation potentiels non négligeables.

Évolution de l'espérance de vie en France



Source : INED

■ Femmes ■ Hommes

LES PRINCIPAUX GESTIONNAIRES SÉLECTIONNÉS À CE JOUR:

- Acapace
- Domitys





« Je préfère faire mon opération tout seul »

Dans le logement Nu, vous pouvez en effet aller directement dans la bulle de vente du promoteur et acheter un bien.

La valeur ajoutée d'Iselection se caractérise par plusieurs points :

- Le choix : Iselection met en commercialisation environ 120 programmes par an sur l'ensemble du territoire, avec **plusieurs promoteurs et sur plusieurs fiscalités**, permettant de répondre au mieux au besoin, situation et projets de vie du client
- Le suivi client : rompue au fonctionnement des différents promoteurs nationaux, egi-est-**facilitateur entre les promoteurs et les clients** pour que l'investissement ne s'apparente pas au « parcours du combattant », car il y a beaucoup de points à vérifier :
 - L'analyse et suivi du programme : la vérification du dépôt du permis de construire, la purge effective de tout recours, le contrôle de l'attente du taux global de pré-commercialisation rendant possible ou pas le début des travaux, l'obtention de la GFA.
 - L'accompagnement du client, depuis la notification du programme à l'envoi du projet d'acte, et la fixation des rendez-vous Notaires à coordonner avec le process de « débloqué des fonds ».

En bref, egi-patrimoine-est un soutien essentiel dans **une opération où tous les intervenants doivent être coordonnés au mieux.**



« La date de livraison est trop tardive »

Il y a en effet deux dates importantes à retenir.

- **La date de signature de l'acte notarié** relatif à votre investissement. C'est cette date qui va **fixer le taux de réduction accordé par la loi**. Jusqu'à fin 2011, le taux de réduction fixé est de 18 à 32 % selon les dispositifs.
 - **La date de livraison** : l'année de livraison va être l'année de référence pour le début de la défiscalisation.
- A ce jour, la plupart des livraisons envisagées se situent au 2^{ème} et 3^{ème} trimestre 2013. Il est clair que l'investisseur est intéressé pour défiscaliser au plus vite mais il doit avoir à l'esprit deux choses essentielles :
- Commencer sa défiscalisation en 2013 versus 2012 ne supprime pas 1 année de défiscalisation mais **repousse simplement d'un an le démarrage de celle-ci**, point de départ des 9 années du processus.
 - La qualité et le choix du programme qui correspond au mieux aux attentes du client méritent amplement ce décalage d'un an plutôt que l'acquisition de « n'importe quoi, pourvu que ce soit dans l'année ».

« J'hésite entre souscrire une assurance vie et un investissement immobilier pour le même effort d'épargne mensuel moyen »

C'est une bonne question ! **La réponse relève d'une analyse de votre situation patrimoniale, votre projet de vie.**

Si votre patrimoine est composé à 100 % d'immobilier il sera en effet intéressant de le diversifier et souscrire une assurance vie.

Par contre, si vous êtes déjà investisseur en assurance vie ou si vous êtes primo- investisseur, **l'immobilier devient incontournable pour plusieurs raisons :**

- Vous permet d'utiliser le levier du crédit pour acquérir un bien,
- Protège votre famille en cas de décès ou invalidité (ADI),
- Vous procure des revenus futurs complémentaires,
- Vous permet de bénéficier d'avantages fiscaux non négligeables participant au financement du bien acheté.

Concernant le rendement, la différence est notable :

Exemple chiffré effectué d'après le simulateur Top Invest : simulation pour un effort d'épargne moyen sur 20 ans équivalent à 450 € / mois

Hypothèses retenues :

- Couple marié, 2 enfants, revenus nets imposables de 50 000 €, pas d'apport personnel
- Prix de vente appartement : 136 350 € TTC. Appartement achevé avec un démarrage des mensualités le mois suivant l'achat.
- Durée de financement : 20 ans
- Effort d'épargne : 450 € / mois
- Contrat Assurance vie : Ecureuil Vie Nuances 3 D
- Vie Multisupports
- Frais sur versement : 5 %
- Frais de gestion : 0,95 %
- Rendement moyen servi : 3,30 %



→ Epargne Assurance vie :

450 € versés pendant 240 mois.....	108 000 €
Capital au terme brut (3,30% brut).....	130 500 €
Gain brut.....	22 500 €
En cas de rachat ce gain aura été soumis à la CSG (12,30 %) + PFL (7,5%, hors abattement pour un couple de 9 200€) soit un montant d'imposition d'environ 3 500 €.	
Gain Net	19 000 €

→ Epargne Immobilière :

450 € d'effort d'épargne pendant 240 mois.....	108 000 €
Revalorisation estimée au bout de 20 ans à 1% par an...	168 000 € (Simulation Type)
Gain net	60 000 €
En cas de vente de l'appartement la plus value ne sera pas taxée car la durée de détention du bien permet l'exonération, quant à la GSG elle est déjà déduite dans l'effort d'épargne.	

LE CONSEIL

L'immobilier-est-un produit vivant

L'investisseur ne doit pas imaginer acquérir
une "nature morte" ne nécessitant aucun entretien,
ni ré-investissement .

Il en va de la bonne économie de l'exploitation
et de la pérennité de la gestion
dans les meilleures conditions possibles.

L'AVENIR SE DÉCIDE AUJOURD'HUI