

Consult & moi

AU CŒUR DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

Evolutions réglementaires,
quels impacts pour l'immobilier ?
Contraintes et opportunités

Photo by Anastasia Zhenina on Unsplash

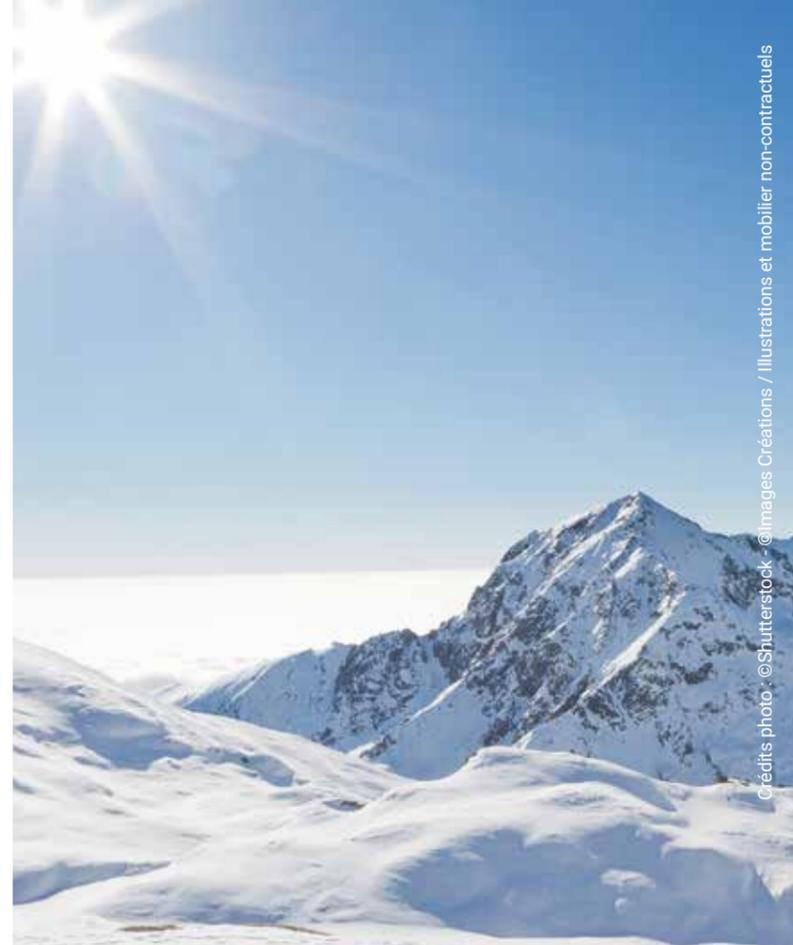
AVRIL 2018 # 2

LE HAMEAU

— Les 2 Alpes —



**NOUVELLE
RÉSIDENTE ★★★★★**
skis aux pieds / cœur de station



Credits photo : © Shutterstock - @Images Créations / Illustrations et mobilier non-contractuels

édito

Consult&moi

2

GAFA, pas une semaine ne s'écoule sans que les médias en parlent... Cet acronyme (Google, Apple, Facebook, Amazon) englobe les firmes les plus puissantes d'Internet et des nouvelles technologies. Et avec cette « puissance » riment connaissance et pouvoir, les deux étant intimement liés. Pourquoi ? Avec toutes nos données, le fameux « big data », les GAF A pourraient désormais bouleverser notre manière de consommer. En effet, connaissant parfaitement nos centres d'intérêt, nos comportements et guettant nos moindres faits et gestes, ces acteurs seraient alors en mesure de proposer LE produit (notamment d'investissement), au moment idéal et à l'endroit opportun.

Le défi majeur, celui de la connaissance - et donc de l'exploitation de la data - est bien compris par le législateur qui tente d'encadrer ces mutations profondes. Vous entendez chaque semaine les acronymes MIF, PRIIPS, DDA, TRACFIN et plus récemment RGPD. Les mesures sont différentes, tantôt portant sur le devoir de conseil et la transparence, tantôt sur la protection des données clients.

Comme le précisait Nicolas BOUZOU en début d'année lorsque nous avons eu le plaisir de venir à votre rencontre, ce monde sera plus capitalistique (besoin de plus de moyens pour maîtriser son métier, les réglementations et les dernières technologies), plus oligopolistique (les structures de taille prépondérante sortiront gagnantes car capables de faire face aux changements et d'imposer des barrières significatives à l'entrée pour des nouveaux entrants), plus rapide (dans la prise de décision et les échanges d'information) et mondial (fin des barrières géographiques, le monde est à notre disposition en un clic).

D'après cette analyse, il faudrait donc disposer de capitaux, d'une taille critique, d'agilité et de capacité d'adaptation, notamment pour intégrer le digital dans son activité. Sans renier les fondamentaux du métier ! Si un questionnaire doublé d'un algorithme pourra définir demain, pour chaque client, sa capacité d'épargne, ses attentes et sa sensibilité au risque, il manquera toujours ce supplément d'âme, cette dimension personnelle, relationnelle et humaine. Nos métiers portent tant sur la technicité que le relationnel et les convictions (marchés, géographiques, ...) influençant les conseils prodigués aux investisseurs. D'ailleurs, si les algorithmes et autres modèles prédictifs, dopés par l'intelligence artificielle, devaient placer l'épargne mondiale, les prises de position seraient globalement orientées vers les mêmes actifs, amplifiant alors les risques avec des emballements incessants à la hausse et à la baisse.

Nous ne pouvons que nous réjouir de ce qu'offre la digitalisation, pour créer une expérience client enrichie et in fine produire plus de valeur ajoutée. Au travers de ce deuxième numéro, vous trouverez l'analyse de nos experts sur les dernières évolutions réglementaires et la façon dont le groupe Consultim vous accompagne dans ces constantes mutations, pour en faire de véritables opportunités.

Bonne lecture

Benjamin NICAISE
Président de CONSULTIM



Comprendre l'administration de biens avec PROPERTIMO

PROPERTIMO accompagne les investisseurs dans l'administration quotidienne de leurs biens, en cas d'imprévu et jusqu'au renouvellement du bail.



02 49 62 01 60 - administration@propertimo.fr

Un extranet dédié pour que chaque investisseur puisse suivre la vie de la résidence et la gestion de son bien sur propertimo.fr

sommaire



- 6 LE DOSSIER
Evolutions réglementaires, quels impacts pour l'immobilier ?
- 15 ACTU
OPCI LF CERENICIMO+ : quel bilan un an après son lancement ?
- 17 3 QUESTIONS À
Edouard FOURNIAU
- 18 LE SAVIEZ-VOUS ?
La démarche qualité chez EXPERTIM FIDUCIAIRE
- 19 ZOOM SUR...
Nos dernières résidences livrées
- 20 BREAKING NEWS
VP2, un concept novateur
- 22 COUP DE CŒUR
CERENICIMO renforce son offre Pinel
- 24 AGENDA
- 26 ILS FONT LE BUZZ
- 27 ILS NOUS ONT REJOINTS

Évolutions réglementaires : description et analyse

Nous voilà en 2018 avec l'entrée en application d'une famille entière de règlements et directives. MIF 2, PRIIPS, DDA ou encore RGPD vont changer les règles et obligations pour tous les acteurs du cycle de vente, de la production à la consommation de produits financiers et d'assurance, en passant par la distribution.

MIF 2 et DDA : Les sœurs

Longtemps, les associations professionnelles (notamment de CIF) se sont battues pour maintenir des différences entre la Directive MIF 2 (Marchés des Instruments Financiers), applicable aux comptes titres et relative aux produits financiers (actions, obligations, matières premières, OPC, obligations convertibles et structurées) et la DDA (Directive sur la Distribution d'Assurance) applicable à l'assurance-vie et autres produits d'assurance ; ils y sont parvenus sur le chapitre clé de la rémunération. La transparence est désormais obligatoire pour tous mais les régulateurs ont entendu le fait que les rétrocessions dans l'assurance-vie n'étaient pas opposées à un conseil de qualité, en s'appuyant notamment sur l'expérience du Royaume-Uni et de la réglementation Retail Distribution Review (RDR) qui avait montré les limites de l'exercice. En revanche, qu'il s'agisse de MIF 2 ou DDA, la déontologie via la vente du bon produit au bon client est renforcée.

* RDR ou Retail Distribution Review : Application le 1^{er} janvier 2013 au Royaume-Uni qui a amené à une interdiction des rétrocessions. Un an plus tard le constat a été le suivant : 10 produits financiers collectaient 90 % de l'épargne des clients. La mesure a donc provoqué une restriction du choix de l'offre.

PRIIPS : le cousin

Le règlement relatif aux « Produits d'Investissement packagés de détail et fondés sur l'assurance » (PRIIPS traduit en français) joue le rôle du défenseur rédactionnel du consommateur/ investisseur. Son principal objectif est l'harmonisation de l'information, via le Document d'Informations Clés (DIC), permettant une présentation des produits comparables entre eux. On doit y voir figurer de manière obligatoire un détail des frais et des risques associés aux produits proposés ainsi que l'impact de plusieurs scénarios de marché.

RGPD : le cousin (pas si) éloigné

Avec le Règlement Général pour la Protection des Données (RGPD), les instances européennes ont souhaité moderniser les précédents textes issus de la CNIL (pour la France) mais surtout harmoniser le paysage numérique de ces données dans l'Union Européenne. Officieusement, certains présentent ce texte comme le rempart aux « GAFA » (Google, Amazon, Facebook, Apple) et à leur puissance de traitement des données massives (big data). Ce qui est certain, c'est qu'en raison des réglementations ou directives vues précédemment dans cet article, les individus vont devoir donner davantage d'informations personnelles à leurs interlocuteurs pour permettre à ces derniers de leur apporter un conseil approprié. Il était donc nécessaire de contrôler et harmoniser la manière dont ces données allaient être utilisées. On peut ainsi citer comme exemples *le droit à l'oubli* qui permet à l'individu de demander la suppression totale des informations détenues par une entreprise ou *le droit à la portabilité* qui lui permet de transférer ses données personnelles d'un prestataire de services à un autre.

Des conséquences heureuses ?

Alors que certains prédisaient la fin de l'indépendance et le nouveau règne des banques, il est aujourd'hui clair qu'elles sont autant, voire davantage, concernées par ces nouveaux textes. La formation des équipes, les développements informatiques majeurs, la gouvernance produit et le suivi des clients sont devenus des enjeux stratégiques pour leur future part de marché. Pour les indépendants, ce nouveau formalisme est bien sûr contraignant mais la flexibilité des petites structures, la création de nouveaux services créés par des intermédiaires (agrégateurs, plateformes, logiciels juridiques) offre un formidable appel d'air pour ceux qui veulent se servir de la réglementation comme d'un nouveau moteur de conquête client.

Quid des détenteurs de la Carte T ?

Les détenteurs de la Carte T uniquement sont encore protégés de ces évolutions réglementaires excepté du RGPD. Ce dernier couvre en effet les fichiers d'informations que tout agent immobilier va constituer sur les propriétaires vendeurs (situation personnelle, objectif de prix, leviers possibles...) mais également sur les acquéreurs (solidité du dossier, recours ou non à un financement, situation personnelle, « qui » décide...). Dans la mesure où ces données à caractère personnel peuvent, selon leur finalité, être particulièrement



sensibles et confidentielles, leur traitement doit respecter un cadre strict. Auparavant, la CNIL avait édité une norme simplifiée pour préciser la gestion et les négociations des biens immobiliers, permettant aux acteurs du marché de se conformer à leurs obligations en matière de protection des données personnelles ; mais ces engagements de conformité réalisés dans le passé ne suffisent plus à assurer la protection des données. Désormais, le règlement prévoit un processus plus encadré avec de nouvelles obligations, notamment la formalisation de procédures de sécurité et de traitement de données.

	MIF2	PRIIPS	RGPD	DDA
Date d'application	3 janvier 2018	1 ^{er} janvier 2018	25 mai 2018	octobre 2018
Statut concerné	CIF	CIF et courtiers en assurance	Tous (CIF, courtiers en assurance, carte T)	Courtiers en assurance,
Qui est concerné	Banques, sociétés de gestion de portefeuille, entreprises d'investissement, conseillers en investissement financier.	Les distributeurs des produits OPCVM (sicav), les produits d'assurance, les fonds d'investissements alternatifs, les obligations convertibles, les produits de titrisation et les dépôts et titres structurés.	Toute entreprise qui gère les données personnelles de clients ou prospects et même de ses salariés	Intermédiaires d'assurance (agents, courtiers ..) Les compagnies d'assurance en vente direct
Les objectifs	- Améliorer la protection et l'information des investisseurs. - Renforcer la transparence et le fonctionnement des marchés financiers. - Accroître la collaboration entre les producteurs et les distributeurs de produits.	- Protéger l'investisseur par rapport aux coûts/ risques - Informer l'investisseur avec des outils lui permettant d'effectuer des comparaisons et valider l'adéquation du produit avec ses attentes.	- Reprendre le contrôle sur les informations personnelles. - Protéger les données notamment au sein de l'UE.	- Une information précontractuelle renforcée, - Une gouvernance et le principe de vente saine confirmés, - Mise en place d'une gestion des conflits d'intérêts et d'une formation continue
Impact commercial	Fort	Fort	Moyen	Fort



... un formidable appel d'air pour ceux qui veulent se servir de la réglementation comme d'un nouveau moteur de conquête client.



Une menace ?

La vraie menace identifiée par les acteurs est l'immobilisme. Les partisans du « on a toujours fait comme ça » ou de « la réglementation ne comprend pas le terrain » ont certes des arguments valables mais le sens de l'histoire est à une information claire, exacte, loyale et non trompeuse renforcée pour les clients ; à une transparence sur la rémunération du conseiller et à un « parcours client » balisé. La signature électronique, la digitalisation de la relation client, les outils dématérialisés et les logiciels externes représentent de bons moyens pour se dynamiser et faire face tout en augmentant la part de marché des indépendants par rapport aux acteurs bancaires traditionnels qui seront structurellement plus lents à réagir.

Une opportunité ?

Ces changements vont forcément affecter les agents immobiliers mais également leur permettre d'utiliser cette réglementation afin de connaître encore mieux leurs clients quitte à leur permettre d'étendre leur mission de conseil et de ne plus se cantonner à la stricte vente immobilière. ■

Guillaume DUMANS

Formateur et Consultant sur les marchés financiers
ADEXANS

Le devoir d'information et de conseil dans la transaction immobilière

S'il n'y a pas de régime juridique uniforme encadrant la profession de conseil en gestion de patrimoine, celle-ci regroupe des statuts qui sont encadrés par la loi. Ainsi le statut de CIF (Conseil en Investissement Financier) est encadré par les articles L533-12 et L541-8-1 du Code monétaire et financier. Le statut d'agent immobilier est quant à lui encadré par la Loi Hoguet du 2 janvier 1970 et son décret du 20 juillet 1972.

La jurisprudence a également mis à la charge des conseillers en gestion de patrimoine les obligations suivantes : obligations d'information, de conseil et de mise en garde.

La position de la jurisprudence a été entérinée par l'article L1112-1 du Code civil, issu de l'ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016-art 2, qui prévoit que « Celle des parties qui connaît une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre doit l'en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant ».

Le décret n° 2015-1090 du 28 août 2015 a fixé le contenu du Code de déontologie des agents immobiliers, et plus récemment la loi « Egalité et citoyenneté » du 27 janvier 2017 a finalisé le dispositif disciplinaire créé.

Le Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilière (CNTGI), chambre disciplinaire de la profession, peut ainsi prononcer des sanctions qui varient selon la gravité des obligations déontologiques violées : avertissement, blâme, interdiction temporaire ou définitive d'exercer ou de gérer, diriger et administrer directement ou indirectement une personne morale exerçant ces mêmes activités.

Quelles conséquences quant à l'inexécution des obligations de conseils et d'informations ?

- L'engagement de la responsabilité professionnelle du conseiller et réparation des préjudices subis par le client investisseur ;
- la remise en cause de la validité des actes régularisés (acte d'acquisition des biens immobiliers, prêts contractés, baux, etc...) sur le fondement du vice du consentement. (CA CHAMBERY, Chambre civile, Section 1, 09/06/2015, RG : 13/02456)

Zoom sur l'obligation d'information

L'obligation d'information impose au conseiller de fournir un renseignement neutre et objectif sur l'investissement projeté. Elle s'apparente à une obligation de résultat.

- Les informations à fournir portent sur les conditions essentielles et déterminantes de l'opération, (CA Toulouse, Chambre 1, section 1, 16/07/2012).
- Les informations données doivent être exactes et précises (Cass. Civ.1^{ère} 9 juill. 2015, n° 14-22.020), le CGP doit vérifier les informations données et il lui est interdit par exemple de présenter l'opération immobilière comme étant dénuée de tous risques financiers alors qu'elle ne l'est pas (Cass. Civ 1^{ère}, 2 octobre 2013) ou de majorer les revenus escomptés de l'investissement (Cass. Civ. 1^{ère}, 9 juill. 2015).
- L'obligation d'information inclut le devoir de s'informer de l'évolution de l'opération immobilière, notamment en cas d'évolution des garanties de l'opération (Cass. Civ. 1^{ère}, 10 décembre 2014).

Zoom sur l'obligation de conseil

L'obligation de conseil impose au conseil en gestion de patrimoine de fournir une information pertinente adaptée aux besoins exprimés par le client (Cass. Com.17/02/2015). Il s'agit ici d'une obligation de moyen. L'obligation de conseil impose au conseiller patrimonial d'apprécier, si en termes d'opportunités, l'investissement correspond aux attentes de son client. Notamment sur l'intérêt d'une défiscalisation vu son niveau d'imposition actuel et à venir, les objectifs patrimoniaux et les risques inhérents à l'opération, ainsi que la capacité d'absorption du risque.

Zoom sur l'obligation de mise en garde

L'obligation de mise en garde est l'obligation faite à l'intermédiaire d'attirer l'attention du client sur les risques et aléas de l'investissement proposé. Il s'agit d'une obligation de moyen.

Ainsi l'investisseur doit être informé des aspects moins favorables de l'opération et des risques inhérents à l'acquisition de ce type de produit (aléas financiers), par exemple :

- Sur le risque de défaillance financière de l'exploitant, du promoteur, (Cass. Com. 08/01/2013, Cass. 1^{ère} Civ, 02/10/2013)
- Sur les risques portant sur la revente des biens immobiliers et l'existence d'une moins-value latente (notamment au regard du marché immobilier considéré)
- Sur les risques portant sur la remise en cause des avantages fiscaux en cas de modification substantielle du projet immobilier (comme la cessation du bail), la Cour de cassation sanctionne avec de plus en plus de vigueur le professionnel pour son manque de vigilance, quitte à ce que l'agent immobilier déconseille l'opération quand « des conseils adaptés sur les aléas juridiques, financiers et constructifs inhérents auraient pu inciter les investisseurs à y renoncer » (Cass. 1^{ère} civ., 17 juin 2015, no 13-19.760).

Quelles limites ?

La responsabilité professionnelle du conseiller patrimonial n'est engagée que s'il est démontré de manière cumulative :

- Un manquement fautif du conseiller à ses obligations
- Un préjudice financier ou moral pour le client

Le client doit justifier de son appauvrissement et du montant de celui-ci (Cass. Com., 16 sept. 2014, n° 13-18.128)

- Un lien de causalité entre la faute du conseiller et les préjudices du client. Ce lien de causalité sera difficile à établir en cas de :
 - Client averti,
 - Client manquant à son devoir de coopération et d'information.

Quel préjudice indemnisable pour le client ?

- Le dommage subi par l'investisseur ;
- La perte de chance :
 - de ne pas contracter
 - de chercher une opération d'investissement plus avantageuse que celle qui lui avait été proposée (CA Amiens, ch. civ. 1, 15 mai 2014, n° 12/09363),
 - de réaliser une opération d'investissement moins avantageuse mais moins risquée (CA Nancy, ch. civ. 1, 24 févr. 2009),
 - de sortir de l'investissement avant qu'il ne se révèle moins avantageux que prévu en réalisant une plus-value significative (CA Paris, pôle 5, ch. 9, 30 mai 2013, n° 12/06662).

Les pratiques souhaitables

En l'absence de régime légal unique, les règles de bonne conduite fixées par l'AMF et les directives européennes applicables aux CIF peuvent servir de guide pour les conseillers patrimoniaux s'agissant de leur intervention et des diligences qu'ils doivent opérer (ex : articles 325-5 à 325-9 du règlement général de l'AMF).

4 points de vigilance essentiels :

- Récolte d'informations précises sur le client (patrimoine, revenus, impositions) et ses objectifs ;
- Vérification des caractéristiques de l'investissement, leur respect à la loi et sa cohérence aux objectifs ;
- Présentation au client d'une information complète, exacte et objective de l'investissement proposé et de ses risques ;
- Nécessité du recours à l'écrit dans la relation conseiller patrimonial/client, et contresigné par le client.

Une opération immobilière fait intervenir de multiples acteurs : promoteur, vendeur, notaire, banquier, conseil en gestion de patrimoine... Même si la détermination des responsabilités n'est pas toujours évidente, il est important de bien connaître votre part de risque et comment s'en prémunir. Le groupe Consultim vous accompagne dans cette démarche et ce à toutes les étapes de vie des programmes immobiliers que nous référençons. ■

Comment mettre en œuvre ces dispositifs réglementaires ?

Un ardent combat a permis ces dernières années de défendre le modèle économique de la profession. Alors que le spectre de la suppression des commissions s'est éloigné, l'entrée en vigueur de PRIP'S, MIF 2, RGPD et DDA s'annonce complexe.

Les associations professionnelles ont fait un très gros travail d'information, de sensibilisation et de formation à ces nouveaux défis, mais une question demeure : **comment mettre en œuvre opérationnellement ces nouveaux dispositifs réglementaires lorsqu'on est seul ou presque dans son cabinet ?**



Il existe 4 grandes étapes de la relation client, durant lesquelles le formalisme doit prendre en compte la réglementation :

- Pour la phase précédant la mise en relation avec le client : fixer le cadre réglementaire de l'activité du cabinet, l'organisation générale de la conformité, la prévention des conflits d'intérêt, la formation continue, la lutte contre le blanchiment des capitaux et la lutte contre le terrorisme, les prérequis réglementaires aux activités du cabinet, le code LEI, la gouvernance produits et la gestion des inducements,
- Pour la période précontractuelle liée à la prospection commerciale : encadrer les procédures de communication à caractère promotionnel, le démarchage financier et l'information sur le délai de rétractation,

- Pour la phase d'exercice de la mission de conseil : proposer la lettre de mission en cas de conseil portant sur des instruments financiers, le recueil des informations relatives aux clients, le test d'adéquation des produits ou services, les rapports de mission, les déclarations d'adéquation ainsi que les conventions de RTO,
- Pour le suivi de la relation client : donner les procédures d'informations relatives aux coûts et frais, de revue annuelle de la situation patrimoniale du client, d'échanges quotidiens avec le client, d'archivage et de traitement des réclamations.

“

*... le formalisme
doit prendre en compte
la réglementation*

”

Dans ce contexte, CGP Entrepreneurs accompagne les professionnels du patrimoine en leur proposant des services et des outils comme le *Manuel de Conformité digitalisé*, un recueil des nouvelles procédures applicables qui sera mis à jour à chaque fois que le contexte législatif ou réglementaire l'imposera.

A l'image d'autres professions libérales soumises à des exigences réglementaires comparables, les cabinets reposant sur l'expertise d'un ou de deux associés auront comme solution de travailler en réseau. Cela leur permettra de se concentrer sur leurs missions premières, le conseil et l'accompagnement, tout en disposant de services et outils mutualisés à coût maîtrisé. Travailler en réseau, c'est privilégier la liberté sans l'isolement ! ■

Bruno DELL'OSTE
Directeur Général
CGP Entrepreneurs

Accompagner dans les profondes mutations...

Quels sont les enjeux des évolutions réglementaires et leurs impacts pour l'immobilier ?

L'ensemble de notre corpus réglementaire porte vers l'excellence des adhérents de la CNCGP, qui les accompagne dans ces profondes mutations. Dans ce contexte, le rôle de la CNCGP est de non seulement défendre les intérêts de ses adhérents, mais aussi ceux des épargnants.

En matière immobilière, le quota de formation imposé aux titulaires de la carte T est de 42 heures sur 3 ans. Le travail de la CNCGP a été de définir un socle commun dans lequel sera intégrée une partie de ces heures.

Par ailleurs, les actions de la CNCGP se sont dirigées à l'encontre de l'aberrant article 68 de la loi de finances pour 2018. Sur ce dernier sujet, nous avons bon espoir d'arriver à nos fins.

Comment anticipez-vous et répondez-vous à ces évolutions ?

Les adhérents de la CNCGP sont tous titulaires des multi accréditations requises pour délivrer une prestation qualitative, ouverte à l'ensemble des solutions d'investissement. C'est ainsi que nos adhérents appliquent depuis plus de 10 ans le parcours client CIF, quelle que soit, in fine, la régulation qui encadrera la solution retenue. Ces rigoureuses exigences, nous les appliquons donc déjà pour la commercialisation de produits d'investissements assurantiels ou de produits immobiliers. Concernant le volume global d'heures de formation obligatoire, en 2019, il sera théoriquement de 43 heures annuelles pour un CGP disposant de toutes les accréditations. Nos travaux auprès des régulateurs et superviseurs permettront de réduire ce volume horaire à moins de 30 heures.

Quels changements mais aussi quelles opportunités apporteront-elles à l'activité des conseillers en gestion de patrimoine ?

Je le rappelle constamment : depuis 10 ans, notre statut de CIF nous impose un parcours client extrêmement balisé. Ce parcours, MIF2 et la DDA l'imposeront à tous les distributeurs de solutions d'investissements. Comment ne pas voir là un avantage pour les CGP ? Nos nouvelles obligations réglementaires constituent aussi, en quelque sorte, une barrière à l'entrée pour les nouveaux arrivants et, par conséquent, une opportunité pour les acteurs en place.

Comment voyez-vous évoluer la place de l'immobilier qu'il soit direct ou collectif, dans l'activité des Cabinets ?

L'immobilier est une composante patrimoniale qui demeure privilégiée par nos compatriotes. Notre rôle est de les accompagner dans la constitution, la gestion et la transmission de cet actif qui recèle une diversité unique tant dans ses modes de détention que dans leur structuration.



“

*L'immobilier est une composante
patrimoniale qui demeure
privilégiée par nos compatriotes.*

”

Cette richesse de solutions requiert un conseil adapté, là est notre valeur ajoutée.

Une dernière question : pour un CGP aujourd'hui, qu'est-ce qu'un bon fournisseur ?

Plus qu'un fournisseur de produits, le CGP recherche un partenaire pérenne, à l'écoute de nos besoins et de nos spécificités. Ce que nous recherchons chez nos partenaires, c'est le pendant de ce que recherchent nos clients chez leur CGP : écoute, conseil adapté, suivi. ■

Benoist LOMBARD
Président
Chambre Nationale des Conseils
en Gestion de Patrimoine

Obligations réglementaires : CONSULTIM vous accompagne

Depuis 1995, le Groupe CONSULTIM s'est en partie construit sur la conviction qu'à l'instar du financier, en immobilier aussi le fournisseur de produits et services devait ancrer son développement dans l'expertise. Qu'au-delà d'une commercialisation, il fallait répondre aux besoins des clients à travers une offre globale visant à encadrer leurs investissements dans leur dimension financière, juridique, fiscale et comptable.

Ce qui lui permet ainsi tout naturellement d'accompagner aujourd'hui les conseils quant aux obligations croissantes de leurs activités. Contribution d'abord aux obligations d'information et conseil liées à la prescription. Puis mise à disposition de services en mesure d'assurer un accompagnement dans la durée.

L'extension progressive des obligations d'information et de conseil intervient alors que la bonne appréciation d'un investissement immobilier devient un exercice plus technique et plus pointu nécessitant la maîtrise de paramètres plus nombreux. Fort de ce constat, CERENICIMO a conçu la première méthode d'analyse structurée dénommée scoring. Une analyse basée sur les données INSEE et des matrices développées par Datastorm (via 90 critères croisés et pondérés). Offrant ainsi une information complète et une notation précise, objective et scientifique pour chaque programme étudié. Un outil utilisé en amont lors de l'étude, la négociation et le référencement des opérations tant sur le volet locatif que patrimonial. Mais disponible également pour les CGP à l'appui de leurs missions d'information et de conseil.

En complément, chaque programme CERENICIMO est doté d'un document intitulé « Synthèse Produit ». Ce document présente le cadre réglementaire, juridique et fiscal de l'investissement ainsi que les principaux avantages et inconvénients du projet.

Très utiles au respect des obligations, ces outils représentent une aide évidente à la prise de décision.

Parallèlement à la prescription du produit, pour une majorité de clients, le projet d'investissement immobilier passe par le concours bancaire. Beaucoup de Conseils Indépendants souhaitent rester dans l'esprit de la lettre de mission, à savoir une recherche dans l'intérêt de son client, le financement le plus adapté à sa situation et à son projet. C'est le principe de la démarche de courtage en crédit. Or, depuis 2016 et la transposition en Droit français de la directive MCD, le champ du formalisme et plus largement des obligations du courtier

“

Très utiles au respect des obligations, ces outils représentent une aide évidente à la prise de décision.

”

s'est étendu pour quasiment s'aligner sur les obligations du banquier.

Par exemple l'article 313-12 du code de la consommation oblige désormais le courtier à un devoir de mise en garde au profit de l'emprunteur « lorsque, compte tenu de sa situation financière, un contrat de crédit peut induire des risques spécifiques pour lui ». A ce titre, CREDIFINN constitue une ressource parfaitement adaptée. D'abord par son expertise de spécialiste du financement de l'investissement locatif qui lui permet une analyse pertinente des propositions faites au client. Et surtout en ne s'acquittant pas de ces obligations de façon standardisée mais au travers d'une mise en garde personnalisée pour chaque projet.

L'obligation d'information inclut le devoir de s'informer sur l'évolution de l'opération

En premier lieu, sur la partie comptable. Environnement réglementaire et fiscal, formalisme et obligations comptables

sont devenus eux aussi, plus complexes. La comptabilité concourt pleinement à la sécurisation et à la performance financière de l'investissement. Face à ce nouvel enjeu, EXPERTIM FIDUCIAIRE répond par une mission spécialisée organisée en deux phases. Lors de la création d'activité, il s'agira de retenir les bonnes options de régime, mais aussi comptables et fiscales, dans les délais requis, toute erreur ou retard ayant un impact financier à la clef, sans omettre les adhésions (CGA) ou la mise en place des mandats de télédéclarations. S'y ajoutent aujourd'hui les contraintes relatives à la protection des données personnelles (RGPD) et la création des espaces sécurisés.

Ensuite, s'amorce la phase récurrente composée d'échéances trimestrielles et annuelles : mouvements de TVA, enregistrement des opérations comptables, et chez EXPERTIM l'attestation des comptes annuels ainsi que chaque année un questionnaire au sujet d'éventuelles évolutions de situation.

Environnement marché et réglementation font que l'immobilier « direct » devient de plus en plus délégué et professionnel

Cela rappelle toutes les transformations vécues en leur temps par le financier, du titre vif à la gestion collective en passant par la gestion déléguée ou sous mandat. Récemment mis en place, premier Property Manager dédié à l'immobilier géré détenu par des particuliers, PROPERTIMO administre déjà un portefeuille de 4 000 lots sous gestion.

Première mission, assurer une gestion simplifiée : facturation et encaissement des loyers et des remboursements de charge pour le compte des investisseurs, mais aussi gestion directe de leurs charges de copropriété.

Seconde mission, informer et faire le lien comme interlocuteur expert en copropriétés et en baux commerciaux.

Troisième mission, contrôle et intermédiation (bonne exécution du bail, visites des sites, présence aux AG, renouvellement du bail, événements exceptionnels...) car représentant exclusif de la copropriété.

Et l'arbitrage imprévu ou programmé ? Cette mission échoit à LB2S. Aléas de la vie, réalisation de nouveaux projets, opportunité de marché, terme d'une défiscalisation, la revente d'un bien immobilier géré requiert des expertises juridiques, fiscales et techniques à la fois en immobilier résidentiel mais aussi commercial. Une revente passe d'abord par une estimation. C'est la première compétence de LB2S, qui d'ailleurs, a été reconnue au niveau européen par l'obtention de la certification Rev Tegova (expert certifié en évaluation immobilière). En 2017 LB2S a traité plus de 2 000 demandes d'estimation, tant pour délivrer une valorisation dans le cadre de l'ISF (devenu l'IFI),



“

la revente d'un bien immobilier géré requiert des expertises juridiques, fiscales et techniques à la fois en immobilier résidentiel mais aussi commercial...

”

d'une succession ou de la liquidation d'une communauté que pour vendre. La seconde étape consiste à rendre liquide le bien, donc à le vendre. Pour cela LB2S, en plus de valoriser au mieux les biens qui lui sont soumis, s'appuie sur un réseau de plus de 1 000 partenaires institutionnels et indépendants, ce qui lui permet de tenir un délai moyen de vente de 9 semaines.

A noter que les propriétaires qui ont souscrit à l'**Engagement Liquidité**, s'ils décident de vendre du fait d'un cas de force majeure couvert, bénéficient d'une prise en charge prioritaire et de conditions avantageuses.

En forme de conclusion, soulignons le rôle imparti à FEDERIMO. Le devoir d'information et de conseil s'accompagne en effet d'une obligation de formation continue pour le conseiller lui-même. En s'appuyant sur les compétences du Groupe et sur des experts du marché, FEDERIMO a donc conçu des formations immobilières (Loi ALUR décret 2016-173) et IOBSP (arrêté du 09/06/2016). Et selon des thématiques variées allant des connaissances générales à l'approfondissement marché en passant par l'approche métier et client. ■

Louis GOUTIERRE
Délégué Général
CERENICIMO

- Vous prendrez bien une part ? *



* Pour son 1^{er} anniversaire, l'OPCI LF CERENICIMO+ a annoncé ses premiers investissements.



OPCI LF CERENICIMO+ : quel bilan un an après son lancement ?

L'année 2017 n'a pas démenti l'intérêt des particuliers pour les fonds d'investissement en immobilier, notamment pour les OPCIs « grand public » qui enregistrent une collecte record de plus de 4,2 Mds d'euros pour un total d'actifs net de 13 Mds.

Nouvel entrant sur le marché des OPCIs « grand public », LF CERENICIMO+ lancé en 2017 par La Française Real Estate Managers et CERENICIMO Finance, se caractérise par l'originalité de son positionnement

Cet OPCI est le seul Fonds de Placement Immobilier multi-secteurs entièrement dédié à la location meublée permettant aux investisseurs de bénéficier du statut fiscal de loueur en meublé, qui prévoit notamment la déductibilité des amortissements. Cette déduction permet en effet aux porteurs de parts de neutraliser une partie des revenus versés trimestriellement par le fonds et d'améliorer ainsi le rendement net fiscal de leur investissement.

Un portefeuille à forte prépondérance immobilière sur des secteurs aux enjeux économiques et sociétaux

La stratégie d'investissement vise à constituer un Fonds à forte prépondérance immobilière investi progressivement sur les segments de l'immobilier géré, à savoir les résidences pour étudiants, de tourisme, médicalisées et services seniors visant donc à réduire au maximum l'exposition de la poche financière à la volatilité des marchés financiers.

Des acquisitions en blocs partiels exclusivement

LF CERENICIMO+, positionné sur les résidences EHPAD, seniors, étudiants, affaires et loisirs, se veut « pur », c'est-à-dire qu'il est composé à 85% d'immobilier et seulement 15% de poche de liquidité.

Les premiers investissements réalisés confirment cette approche stratégique. Si certains secteurs de l'immobilier géré ne sont pas à l'abri d'un effet de mode en matière d'investissement avec pour conséquence des prix d'acquisition élevés et donc des rendements peu performants, les experts en investissements ont dans un premier temps privilégié une approche contracyclique en se positionnant sur des ensembles immobiliers présentant des qualités immobilières fortes tout en optimisant les rendements grâce à des prix d'acquisition fortement négociés.

Des premières acquisitions qui valident la stratégie d'investissement

Les premières acquisitions ont ainsi été réalisées sur des résidences de tourisme en exploitation à Samoëns et Carnon offrant à ce jour un rendement moyen pondéré de plus de 6,80% et à Chamonix sur une résidence 4 étoiles.

Le comité d'investissement de l'OPCI a par ailleurs validé des prochaines acquisitions à Vélizy, La Clusaz, Saint-Mandrier-sur-Mer et Les 2 Alpes, ces actifs affichant un rendement moyen supérieur à 5,65%.

L'objectif est donc clair : privilégier des secteurs aux fondements économiques solides et des ensembles immobiliers résidentiels qui offrent de bonnes perspectives patrimoniales permettant ainsi le versement régulier de revenus et une valorisation, à terme, des actifs détenus par le fonds.

Produit de diversification accessible à tout profil d'investisseur, LF CERENICIMO+ permet ainsi de se constituer un patrimoine performant, multi sectorisé et de long terme, tout en profitant du cadre fiscal allégié de la location meublée. ■

Karl ZICRY
Directeur du développement
CERENICIMO FINANCE

Renforcez votre expérience client grâce à la signature électronique

Certaines avancées technologiques peuvent parfois se révéler d'une complexité forte ou d'un manque de pertinence dans le monde professionnel. La signature électronique n'en fait pas partie. Il s'agit d'un outil à forte valeur ajoutée pour tous les Professionnels du Patrimoine. Gain de temps, économie de papier et d'argent... On vous détaille son fonctionnement.



La signature électronique est un procédé très encadré par le législateur et porte (depuis la loi n° 2000-230 du 13 mars 2000, article 1366 du code civil) la même valeur juridique que la signature manuscrite. Elle va d'ailleurs plus loin puisqu'elle protège l'intégrité du document et empêche ainsi toute tentative de modification.

Quand on sait le temps qu'occupent ces aspects administratifs, la signature électronique vous apporte une véritable simplification : imprimer les contrats de vente, envoyer des documents par courrier, vérifier que chaque page d'un contrat est paraphée, scanner des documents pour les enregistrer en version digitale et les renvoyer au client... Avec la signature électronique vous n'avez plus toutes ces tâches à effectuer.

En outre, la signature électronique vous permet de vous dégager du temps pour vous concentrer sur votre cœur de métier : le conseil. A travers cet outil, vous renforcez également votre expérience client en simplifiant les démarches administratives et en répondant à une tendance de fond : la digitalisation de nos métiers.

La signature électronique s'inscrit dans le même processus de simplification que les Notifications Electroniques qui remplacent les Lettres Recommandées et la Signature Electronique des Actes Authentiques notariés (via une signature protégée par des clés de cryptologie).

La signature électronique fait partie de la stratégie Consultim qui consiste à simplifier, digitaliser et sécuriser les process et les données, pour vous et vos clients. La première étape de ce changement concerne les mandats, avenants et conventions entre nous. La seconde étape prévue pour la rentrée 2018 est de mettre à disposition le Dossier de Réservation/Compromis de Vente en signature électronique. ■

Anja PIERARD
Responsable des outils et des process
CONSULTIM

LES AVANTAGES DE LA SIGNATURE ELECTRONIQUE DANS VOTRE ACTIVITÉ :

- Signer/faire signer sur un smartphone ou un ordinateur partout dans le monde
- Faire signer plusieurs signataires qui ne sont pas réunis en un même lieu
- Pas de paraphe
- Moins d'une minute pour signer un document d'une centaine de pages
- Les signataires reçoivent automatiquement des copies des documents signés à la fin du processus
- Tous les documents sont dématérialisés
- Tous les documents sont stockés 80 ans selon les lois de l'Union Européenne (RGPD)
- Accès au document signé où que vous soyez
- Pas de délai postal
- Pas de coût d'affranchissement
- Un ou plusieurs signataires possibles
- La signature électronique est datée automatiquement
- Une démarche éco-responsable (moins d'impression)

Pour tout complément d'information sur la signature électronique, nos équipes se tiennent à votre écoute au **02 28 21 05 10**

Edouard FOURNIAU

Directeur Général Adjoint
CERENICIMO



Edouard, vous avez été récemment nommé Directeur Général Adjoint de CERENICIMO. Quel a été votre parcours avant ce nouveau challenge ?

J'ai intégré CERENICIMO en 2010 en tant que Chef de produits pour l'immobilier locatif (dispositif Scellier à l'époque), avant d'évoluer sur un périmètre de Responsable produits en 2012 puis sur celui de Directeur marketing en 2015. Ma toute première mission fut de développer un outil dénommé « scoring », qui permet pour chaque programme de vous synthétiser l'analyse CERENICIMO par une double approche, patrimoniale d'une part et locative d'autre part. Basée initialement sur 30 critères, 90 items sont désormais passés au crible après une mise à jour de l'outil par un intervenant externe DataStorm (émanation de l'Insee composée d'économistes et de statisticiens).

Quels sont vos enjeux pour 2018 ?

Règlementation, érosion des rendements, hausse des taux d'intérêt, modification des modes de consommation... Les défis sont nombreux et impactent fortement les métiers du patrimoine et de l'immobilier. Dans ce contexte, les enjeux de CERENICIMO restent fondamentalement les mêmes que ceux d'il y a 10 ans : toujours mieux accompagner nos partenaires professionnels du patrimoine via des services à valeur ajoutée et des actifs de qualité. Si l'immobilier géré attire l'attention de nouveaux acteurs par son couple rendement/risque unique sur le marché de l'investissement, nous négocions ardemment chaque opération pour vous donner accès aux meilleures opportunités. Côté services à valeur ajoutée, le groupe Consultim innove continuellement, à l'instar de Propertimo (accompagnement de vos clients dans la relation avec le gestionnaire), Federimo (formations validantes carte T) et plus récemment LF CERENICIMO+, le premier fonds d'investissement LMNP multi-sectoriel. Cet OPCI, lancé en 2017, représente une innovation majeure par son positionnement unique (plurisectoriel et multi-gestionnaire),



son exposition immobilière à hauteur de 85 % (alors que la poche immobilière s'élève traditionnellement à 60 % pour les OPCI grand public) et évidemment sa fiscalité très attractive du statut de loueur meublé.

Un défi qui vous tient à cœur pour cette année ?

Ayant intégré la société initialement pour appuyer l'immobilier locatif, renforcer notre offre « Pinel » représente une formidable opportunité pour « boucler » ce tout premier sujet. D'ailleurs, si vous n'avez pas eu l'occasion de découvrir nos derniers référencements, je vous invite à vous rendre sur cerenicimo.fr sans attendre. Deauville, Nîmes, Oléron... Laissez-vous surprendre par ces belles adresses !

Le mot de la fin...

Si je devais ne retenir qu'un seul mot, ce serait la Passion car elle reflète notre leitmotiv et l'engagement quotidien des équipes du groupe, pour vous offrir le meilleur de l'immobilier d'investissement. ■



La démarche qualité chez EXPERTIM FIDUCIAIRE

Société d'expertise comptable
inscrite à l'Ordre des experts-comptables des Pays de la Loire

L'Ordre des experts comptables s'est doté d'un contrôle qualité extrêmement exigeant vis-à-vis de la profession. Chez EXPERTIM FIDUCIAIRE, notre ambition est de répondre aux besoins des partenaires et des clients tout en respectant les normes et obligations légales.

Notre premier objectif qualité a été de placer notre prestation, dédiée aux investisseurs en location meublée, dans le cadre des missions d'assurance sur des coûts complets historiques. A l'intérieur de ce cadre, c'est la mission de présentation des comptes annuels qui est proposée à nos clients, norme NP 2300 dans notre référentiel.

Système de maîtrise de la qualité interne et externe

Nous sommes également tenus, de respecter le **code de déontologie, les normes professionnelles de maîtrise de la qualité (NPMQ)**, ainsi que la norme anti-blanchiment.

Nous avons mis en place un **système de maîtrise de la qualité** interne, qui concerne la société ainsi que l'équipe. C'est l'Ordre qui contrôle la conformité des démarches et process mis en œuvre selon les critères suivants :

- culture interne fondée sur la qualité,
- responsabilité de l'équipe dirigeante,
- souscription d'une assurance RCP,
- veille législative,
- indépendance,
- etc.

Le contrôle qualité est également externe, le centre de gestion agréé, indépendant de notre structure, contrôle chaque déclaration fiscale établie : questions, demande de justifications et Examen Périodique de Sincérité (contrôle d'un dossier sur production du Fichier des Ecritures Comptables et d'un échantillon de pièces justificatives tous les 6 ans par tirage au sort).

Pour assurer l'ensemble de nos prestations avec un niveau de qualité proche de l'excellence, nous portons un intérêt particulier à l'équipe avec laquelle nous travaillons. Nous devons :

- veiller à disposer d'un nombre suffisant de collaborateurs techniques,
- désigner pour chaque dossier un chargé de dossier, un superviseur et un directeur expert-comptable,
- procéder à la supervision des dossiers et à la revue des arrêtés de comptes,
- nous assurer de la montée en compétences des ressources humaines (internes et externes) et les évaluer,
- encadrer les nouveaux collaborateurs (tutorat).

Digitalisation, dématérialisation et sécurité des process

Pour plus de réactivité et d'interactivité, nous avons développé des outils technologiques :

- **espace sécurisé** sur notre site internet : qui permet la dépose et la récupération de documents, (« coffre-fort » de l'activité location meublée)
- **paiement sécurisé** par carte bancaire
- **signature et scellement électroniques**
- audit et cartographie des traitements de données personnelles en cours, en vue de la **mise en conformité avec le Règlement Général de Protection des Données (RGPD)** et de l'établissement du registre des traitements.

D'autres projets sont en cours pour continuer sur le chemin de la digitalisation des services (acceptation des missions, lettres de missions, options prises par l'investisseur, ...) et de la qualité dans les services proposés. ■

Gaëlle MOURAD

Directrice déléguée et expert-comptable
EXPERTIM FIDUCIAIRE

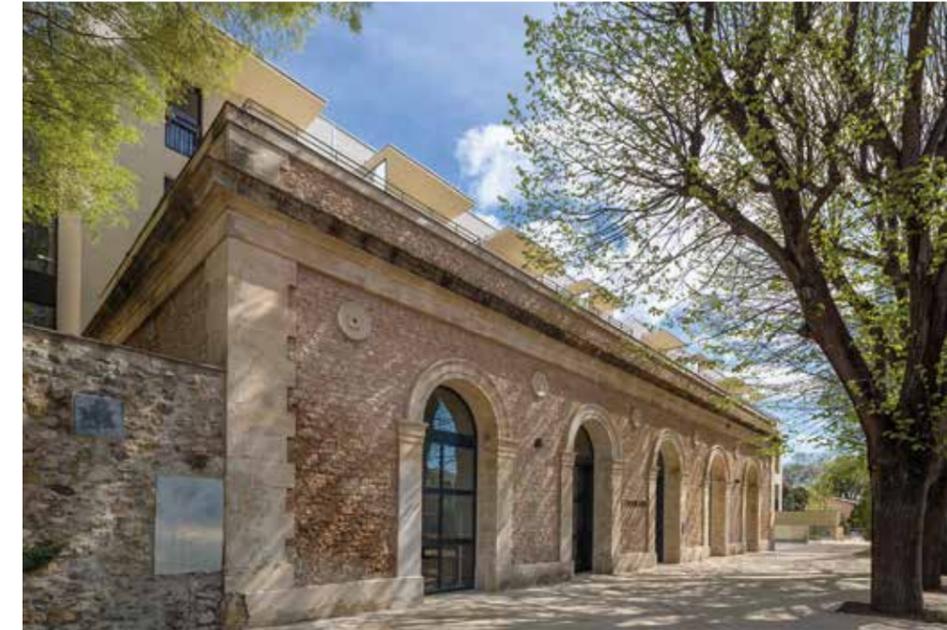
Résidences livrées

L'Orangerie Château-Levat

dans le quartier recherché des Beaux-Arts à Montpellier

Une résidence seniors unique à forte dimension patrimoniale.

Au cœur de Montpellier, située dans l'une des « folies » et l'un des plus beaux parcs classés de la ville, à proximité du tramway et des commerces, la résidence offre une grande qualité de vie. Dotée de 126 logements déclinés du T1 au T3, la résidence bénéficie de prestations de standing : piscine extérieure chauffée, salon multimédia, restaurant, salon de coiffure et d'esthétique... Cet ensemble immobilier est géré par Clinipole, acteur local incontournable.



Le Village de Praroustan

à Pra Loup, station reine des Alpes du Sud



*Une résidence de tourisme *****

Nichée dans un quartier calme et résidentiel, composée de charmants chalets traditionnels, la résidence offre des vues panoramiques exceptionnelles sur les sommets ou la vallée. Déclinés du studio au T3, les 79 logements sont cosy, fonctionnels et lumineux. La résidence propose des services haut de gamme : piscine couverte chauffée avec terrasse et solarium, sauna, hammam, wifi gratuit, casiers à ski, parking, etc.

VP2, un concept novateur dont les ventes ont progressé de plus de 30 % en 2017

Fin 2015, le marché de l'immobilier a vu naître un nouvel acteur qui est venu bousculer le modèle traditionnel de la distribution auprès des professionnels du patrimoine et de leurs clients : VP2.

Cette start-up a pour ambition depuis sa création de révolutionner la prescription immobilière grâce à un concept innovant et digital : des ventes privées d'immobilier d'investissement.

2017 : une année couronnée de succès

Ce pari audacieux est aujourd'hui un véritable succès. VP2 a franchi au 31/12/2017 la barre des 350 réservations et affiche une progression de ses ventes de plus de 30 % pour l'année 2017. Depuis le lancement de son activité, et après seulement 2 années pleines d'exercice, VP2 enregistre un volume d'activité de 40 millions d'euros.

Un nouveau mode de distribution pour les promoteurs

C'est sur un rythme soutenu que VP2 se développe et ce notamment grâce à la confiance des promoteurs qui ont vu une valeur ajoutée dans ce nouveau mode de distribution, et également grâce aux professionnels du patrimoine qui ont découvert dans ce modèle une nouvelle source d'approvisionnement en produits immobiliers à prix imbattable.

Immobilier locatif (Pinel ou démembré) ou résidences services (seniors, étudiants, tourisme, affaires), VP2 met en ligne sur son site Internet des biens immobiliers à des conditions exclusives sur le marché, pour une durée limitée.

Des opportunités rares pour les investisseurs

Loin d'être un « hard discounter » de l'immobilier, VP2 sélectionne et négocie avec les promoteurs des allotements permettant d'offrir un gain financier réel aux investisseurs. Les décotes de prix varient d'un produit à l'autre, selon leurs caractéristiques, et peuvent fréquemment atteindre plusieurs dizaines de milliers d'euros par appartement, augmentant significativement les rendements des produits.

Pour les promoteurs, que cela soit en phase de lancement, pour démarrer les travaux ou pour finaliser une commercialisation, VP2 offre une solution efficace pour dynamiser leur rythme de vente et atteindre leurs objectifs.

L'exclusivité des produits, la temporalité courte et les décotes de prix semblent être les clés de cette réussite. ■

Julien FERRON
Responsable marketing
CONSULTIM

Exemples de ventes privées :

Résidence étudiante située au cœur du 13^{ème} arrondissement de Paris.

Studio, 24,14 m² proposé au prix public de 203 540 € et disponible sur vp2.fr au prix de 166 320 € soit une réduction de 37 220 € pour l'investisseur et un rendement de 4,30 %.

Appartement proposé en Loi Pinel, situé à Andernos, sur le bassin d'Arcachon.

T3 duplex de 67,74 m² proposé au prix public de 272 000 € et disponible sur vp2.fr au prix de 244 800 € soit une réduction de 27 200 € pour l'investisseur.

1^{er} site de Ventes Privées dédié à l'Immobilier d'Investissement

Vous aussi, devenez membre VP2 !

Des produits immobiliers rigoureusement sélectionnés

Des conditions exclusives : des décotes de prix disponibles seulement chez VP2

Une offre diversifiée : immobilier locatif Pinel, immobilier géré, démembrement...

Des ventes confidentielles limitées par leur nombre de lots et par leur durée

Photo by Luca Bravo on Unsplash

CERENICIMO renforce son offre Pinel

De longue date, le marché de l'immobilier locatif neuf se caractérise par des mouvements d'oscillation du nombre de ventes et corrélativement, des prix. Oscillations dont on peut dire qu'elles sont pour partie fonction de la plus ou moins grande attractivité du dispositif fiscal du moment... La ruée, ou au contraire, la fuite des investisseurs crée ainsi des cycles plus ou moins favorables à l'investissement.

Les meilleures affaires se faisant plutôt de manière contracyclique, il nous revient, compte tenu de la dynamique actuelle du Pinel, d'apporter une attention particulière à nos référencements sur ce segment de marché.

Ainsi, l'ADN de nos référencements est un mix des qualités intrinsèques de l'actif :

- 1 Emplacement et environnement (bâti, espaces verts,...), les commodités (transports, commerces,...).
- 2 Tendances (démographie, emploi...) et perspectives de développement du territoire (projets structurants d'aménagement, culturel, économique).
- 3 Dynamique du marché locatif (solvabilité, typologie et niveau de la demande). Nous concevons le rendement sur la durée de l'investissement et non simplement de manière faciale. Ainsi, nous retenons souvent des niveaux de loyers inférieurs au marché expertisé afin de sécuriser un remplissage rapide et de favoriser une faible rotation des locataires (moins de frais de relocation, de carence locative).
- 4 Dynamique du marché immobilier et référence aux valeurs hypothécaires des biens anciens comparables (en emplacement, en typologie, en qualité). Notre fil rouge c'est de nous positionner sur des marchés où les valeurs de l'immobilier ancien et neuf sont proches. Il n'est pas rare de constater des écarts significatifs... Malgré les aléas du marché, notre objectif est d'éviter les risques d'une moins-value lors de la revente qui ferait vite oublier à l'investisseur l'économie d'impôts qui l'avait motivé pour acquérir...

Ainsi nous vérifions systématiquement que la décorrélation, entre le prix du neuf et de l'ancien, ne soit pas anormalement importante.

- 5 Prestations : nous nous concentrons plus sur le « hardware » que sur le « software » ... autrement dit, nous portons plus d'attention à un plan de logement bien dessiné ou à un revêtement de façade pérenne, plutôt qu'à la « cosmétique » (les revêtements de sols par exemple). Notre cahier des charges fait l'objet de négociations avec les promoteurs afin de livrer des logements équipés et prêts à la location.

Notre process de référencement impose que nous nous déplaçons sur le foncier en complément des études marketing internes et externes, pour nous conforter sur la qualité du site et délivrer au comité de référencement la vision la plus complète.

Au-delà, nous nous intéressons à la deuxième vie de l'actif sélectionné : meublé touristique, résidence principale, secondaire... Une fois sorti de la période de défiscalisation, l'investisseur aura un choix à opérer. Si son choix est d'arbitrer, la diversité des destinations envisageables, à terme, pour son logement est une des clés pour envisager une bonne valorisation puisqu'elle permettra de toucher une cible d'acquéreurs plus large. ■

François-Xavier SÉCHER
Directeur du référencement immobilier
CERENICIMO

LOI PINEL⁽¹⁾

NÎMES *Les Garrics*

LOYERS
DÈS L'ACTE



Site exceptionnel
quartier résidentiel
au cœur de la garrigue



**A partir de
152 000 € TTC⁽²⁾**



**Prestations
haut de gamme**

DEAUVILLE LES NYMPHEAS

**FORTE VALEUR
PATRIMONIALE**



**Emplacement
privilegié**
à 500 m de la place Morny
et 700 m de la plage



**A partir de
353 000 € TTC⁽²⁾**



**Prestations
haut de gamme**

1. Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales / 2. Hors frais de notaire et frais de prêt / Illustrations et mobilier non-contractuels

Retrouvez-nous...

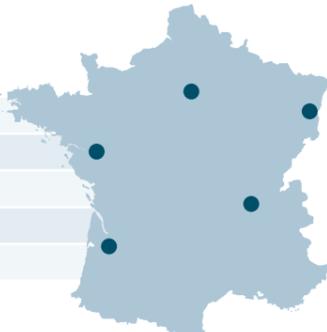
Mai et juin 2018

La tournée OPCI

LA FRANÇAISE et CERENICIMO FINANCE vous donnent rendez-vous en région pour des ateliers sur le thème de

« *L'épargne collective immobilière* »

15 MAI 2018	LILLE
16 MAI 2018	NANTES
22 MAI 2018	LYON
6 JUIN 2018	BORDEAUX
21 JUIN 2018	PARIS





Les 27 et 28 septembre 2018

Patrimonia - Save the date

Retrouvez l'ensemble des filiales du groupe Consultim à la convention Patrimonia à Lyon. Cette année encore, nous vous réservons de nombreuses surprises... A vos agendas !
Rendez-vous dans la prochaine édition de Consult & Moi pour découvrir le détail de notre participation.




patrimonia

Du 9 au 18 octobre 2018

Loi ALUR, obligation de formation : 14 heures par an

Le groupe CONSULTIM via FEDERIMO vous apporte la solution.

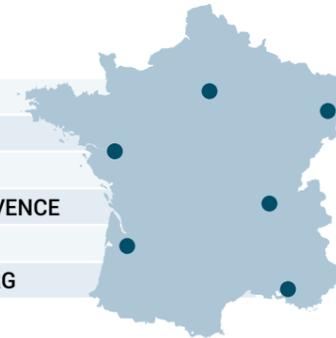
Organisme formateur à destination des professionnels de l'immobilier, FEDERIMO propose des formations validantes qui vous permettront d'étendre vos connaissances dans divers domaines (juridiques, fiscaux, financiers...) et de répondre à votre obligation de formation dans le cadre de la loi Alur.

Exemples de thématiques :

- Le prélèvement à la source, impacts sur l'immobilier
- L'Impôt sur la Fortune Immobilière
- Pinel, se différencier en contournant les limites du dispositif : optimiser le capital, le revenu et la sortie.
- LMP, le dernier produit d'épargne totalement défiscalisé
- Immobilier collectif, la nouvelle donne après la réforme de l'assurance-vie.
- MIF2, PRIIPS, DDA... les évolutions réglementaires sur les pratiques et le métier



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



FEDERIMO
— LA FORMATION IMMOBILIÈRE —
POUR LES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE

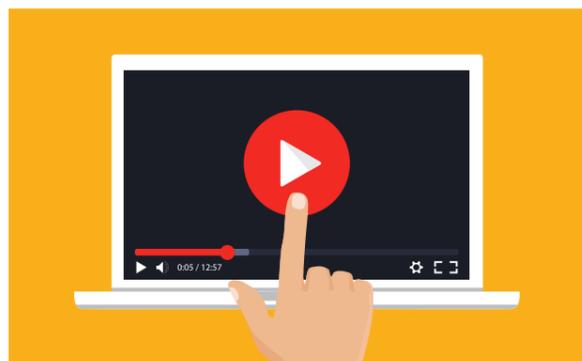
Rendez-vous sur www.federimo.fr

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.





PROPERTIMO innove en présentant le **property management** au travers d'une vidéo d'animation. A découvrir bientôt...



Le stand LB2S a connu un grand succès au **21^{ème} congrès de la CNCGP**, au Palais des Congrès de Paris. L'équipe LB2S a été heureuse de vous accueillir !



Lauréat des Pyramides de la Gestion de Patrimoine 2018 : CREDIFINN est élue 2^{ème} société préférée par les CGPI



Le mois de mars a été marqué par de nombreux événements : **CNCIF, ANACOFI, CNCGP...** Merci d'avoir été aussi nombreux à passer sur nos stands !



Découvrez toutes les infos VP2, les produits et bien plus encore sur le **nouveau site web vp2.fr** ! Le voici désormais plus moderne, innovant et dynamique !



Après avoir fêté son 1^{er} anniversaire, LF CERENICIMO + lance une websérie. Six épisodes, sur les OPCI grand public en immobilier géré multi-secteurs. A découvrir sur la page LinkedIn de CERENICIMO FINANCE !



Christophe COTTILLE
Directeur Général Adjoint
LB2S

De formation supérieure en marketing et communication, Christophe a été une douzaine d'années à la tête de sa propre entreprise (certification, formation et management qualité auprès des intermédiaires courtiers et agents d'assurance). Parmi ses expériences, il a également occupé le poste de Directeur Général Adjoint chez Arca Patrimoine, avant de prendre la direction générale d'une société espagnole dédiée à la gestion de patrimoine. Intégrant la direction, Christophe va poursuivre la stratégie de développement de LB2S.



Audrey BOUDAILLE
Chargée de Partenariats
Paris - Ile-de-France
CERENICIMO

Disposant de plusieurs années d'expérience commerciale dans le domaine des assurances, Audrey a ensuite exercé en tant que Chargée des relations entreprises au sein d'un collecteur Action Logement. Elle est en charge d'animer les professionnels du patrimoine de la région Ile-de-France.



François GILLET
Directeur Commercial
Paris - Ile-de-France
CERENICIMO

Après avoir rejoint le groupe Consultim en 2012 pour lancer LB2S et en assurer le développement, François intègre CERENICIMO en prenant la direction commerciale de la région Paris/Ile-de-France. A travers ses nouvelles fonctions, il accompagne les partenaires franciliens pour optimiser leurs prescriptions immobilières.



Marion PIETRZAK
Assistante Pôle Montage
CONSULTIM

Après avoir exercé en tant qu'Assistante en charge des procédures collectives et des appels d'offres publics au sein d'Air Liquide et du bureau d'études SERBA, Marion intègre désormais le groupe Consultim pour le montage des programmes immobiliers CERENICIMO et VP2 en lien direct avec les promoteurs.



GARDEZ LE CONTACT AVEC VOS CLIENTS PROPRIÉTAIRES
ET BÉNÉFICIEZ DE L'EXPERTISE LB2S SUR LE MARCHÉ DE LA REVENTE



ESTIMATION EN 24H
(Sous réserve d'avoir transmis
les informations nécessaires)



ACCOMPAGNEMENT
JURIDIQUE, TECHNIQUE
ET ADMINISTRATIF



REVENTE OPTIMISÉE
POUR VOS CLIENTS TANT
EN DÉLAI QU'EN VALEUR



*Résidence Affaires Stay City Marseille
lot vendu en 5 jours*

www.lb2s.fr

Besoin de faire estimer un bien pour un de vos clients qui souhaite revendre ?

Vos spécialistes de l'immobilier géré :

Isabelle Fièvre - Secteur Nord - 02 49 62 01 65 - isabelle.fievre@lb2s.fr

Gwénola Crusson - Secteur Sud - 02 49 62 01 67 - gwenola.crusson@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 €