



**INGÉNIERIE
IMMOBILIÈRE
PRIVÉE®**



DOSSIER DE PRESSE

JUIN 2005

Votre contact presse :

Stéphanie Lallemant - Image Conseil
Tél. 04 94 08 40 75 / Mob. 06 81 36 42 69
stephanie@image-conseil.fr





LA BELLE HISTOIRE...

Cela démarre un peu comme dans un conte de fées : il était une fois un jeune couple désireux d'habiter un jour une belle maison à proximité de la ville, rêvant pourquoi pas plus tard de posséder une maison de campagne qui réunirait toute la famille. A la fin du récit, grâce à l'intervention de plusieurs génies et merveilleuses fées, leur fortune est faite et leur bonheur complet.

La belle histoire...



LA BELLE HISTOIRE...

En immobilier, il existe un mécanisme connu et reconnu depuis toujours par les initiés, qui ne fait appel à aucune formule magique et qui consiste à autofinancer un crédit total avec les loyers perçus. En dépit de l'entretien courant du patrimoine, les rendements atteints demeurent sans concurrence. Et le patrimoine ainsi constitué se développe, sans miracle et sans bonne fée...

La belle histoire...



LA BELLE HISTOIRE...

Après quelques secondes de réflexion, vous allez douter et vous demander s'il s'agit là aussi d'une fiction et si non, pourquoi tout le monde ne profite pas de ce phénomène si «naturel»? Et votre étonnement sera d'autant plus légitime que le mécanisme décrit observe deux préalables :

1/ LE SYSTÈME NE PEUT PROSPÉRER SANS LES TROIS PRÉ-REQUIS SUIVANTS :

- **Les produits pertinents** représentent 4% de l'offre. Un bon immeuble de rapport sera capté très en amont sur un segment de marché fermé que se partagent les marchands de biens, les notaires, les agents immobiliers, les professionnels du bâtiment, et quelques amateurs éclairés... Il s'avèrera ainsi, à priori, difficilement accessible aux particuliers.
- **La technique**, clé de voûte des montages immobiliers réussis, ne s'improvise pas : maîtrise du régime fiscal, création de SCI, financement, ingénierie des travaux, mise en location, gestion, déclaration foncière 2044... représentent les étapes incontournables au processus d'optimisation de tout montage immobilier locatif.
- **Le temps**, nécessaire à isoler les produits, négocier l'emprunt auprès des banques, assurer le suivi de chantier, solliciter les avocats fiscalistes, administrer le bien au quotidien. La conséquence est que cette belle histoire est réservée (ou plus exactement était...) à l'usage de professionnels.

2/ LE PRINCIPAL OBSTACLE EST LE RÉGIME D'IMPOSITION DU PARTICULIER :

Maîtrise et vigilance sont de mise... En effet, son revenu locatif dit «net fiscal foncier» est assujéti à la **Tranche Marginale d'Imposition + CSG**. Ainsi, le particulier **peut reverser jusqu'à 56% du bénéfice en impôt !**

Fort heureusement, les revenus fonciers sont relativement aisés à absorber :

- soit par le biais de travaux, dont le montant s'avère déductible des revenus fonciers l'année de leur réalisation,
- soit en inscrivant les investissements dans l'ancien à forte rentabilité au sein d'une SCI à l'impôt société (amortissement de 90% de la valeur de l'immeuble),
- soit en utilisant l'immobilier neuf comme générateur de déficit par levier d'amortissement.

Apporter aux particuliers les recettes des professionnels, c'est la vocation de La maison de l'investisseur... Alors prenez rendez-vous dès maintenant et n'oubliez pas, plus vous commencez tôt, plus vous aurez le temps de vous constituer un patrimoine important.

Suivez bien la belle histoire en 6 actes que voici !



LA BELLE HISTOIRE...

ACTE 1

page 5

Le difficile parcours de Jean et Sophie L., apprentis solitaires investisseurs en immobilier.

ACTE 2

page 7

L'alchimie d'une rencontre... avec les experts dédiés à **l'Ingénierie Immobilière Privée** de La maison de l'investisseur.

ACTE 3

page 8

Le "secret des sages" démystifié... grâce à une prise en charge complète de l'investissement locatif.

ACTE 4

page 9

"Une règle d'or" : la revente immédiate.

ACTE 5

page 10

"Connais-toi toi-même !". La nécessaire analyse du patrimoine : diagnostic et redistribution.

ACTE 6

page 11

"Du zéro à l'infini..." annulation de l'impôt, principe essentiel pour atteindre le brevet universel de la rentabilité à 2 chiffres.

ANNEXES

page 16



LA BELLE HISTOIRE...

Acte 1 :

Le difficile parcours de Jean et Sophie L.,
apprentis solitaires investisseurs en immobilier.

1/ UN BEAU PIED À TERRE POUR LES ENFANTS (SEPTEMBRE 2003) :

Jean et Sophie L. couple de cadres, propriétaires de leur résidence principale à Neuilly et d'un patrimoine locatif, souhaitent consolider leurs acquis. Ils ont lu et entendu que la pierre est un placement fiable, stable et peu risqué : ils décident d'investir dans l'immobilier locatif sur une petite surface qui pourra un jour faire usage de pied à terre pour leurs enfants étudiants.

2/ UN FINANCEMENT COHÉRENT ET CONSEILLÉ PAR LEUR BANQUE (OCTOBRE 2003)

Ils disposent d'un apport personnel sur un PEL arrivé à échéance et compte tenu de leur solvabilité, ils isolent avec leur conseiller bancaire, leur montant d'investissement possible : 300 K€ correspondant à un petit logement. Le montage financier aura lieu sur 15 ans avec apport.

3/ A LA RECHERCHE DU PETIT BIJOU... (NOVEMBRE 2003)

Puisque chacun des deux exerce une activité professionnelle accordant peu de temps à la recherche, ils s'organisent : à compter de ce jour, Sophie épluchera les annonces sur Internet, dans la presse et les gratuits tandis que Jean démarchera les agences immobilières locales, le midi et le samedi.

4/ LE LONG TEMPS DES RECHERCHES (FÉVRIER 2004)

A l'issue de trois mois de prospection, Sophie commence à douter : les annonces sont certes nombreuses mais dès qu'elle entre en contact avec le vendeur ou l'intermédiaire, le produit qu'elle a choisi est déjà vendu. De plus, comment avoir la certitude d'acheter au juste prix, dans un immeuble correct, sans vices cachés ?

5/ «MON NOTAIRE REND MES PROJETS PLUS SÛRS» (MARS 2004)

Démunie face à ces interrogations, elle consulte son notaire qui la rassure. La loi SRU permet désormais de lever un certain nombre de points obscurs relatifs au bien, à condition de demander les expertises légales à la signature du compromis.

6/ DEUX SEMAINES DE VACANCES À PLEIN TEMPS : ILS ONT TROUVÉ ! (AVRIL 2004)

Jean quant à lui sillonne les agences, identifie des biens lui semblant pertinents mais réalise combien les visites sont «chronophages». Il décide de s'y consacrer pleinement et s'accorde deux semaines de vacances pour se donner toutes les chances. Son choix se porte sur un T2 de 42 m² en plein centre de Paris, sans travaux. Un vrai petit bijou âprement négocié ! Jean est content de lui.

7/ SIGNER N'EST PAS JOUER (MAI 2004)

Le rendez-vous chez le notaire est programmé pour signature du compromis. Malheureusement, ce rendez-vous est annulé, le vendeur se rétracte, il a trouvé acquéreur à meilleur prix. Retour à la case départ pour notre couple déçu et démotivé.

8/ DÉCOURAGÉS MAIS PAS VAINCUS (JUIN 2004)

La chance leur sourit néanmoins ; un T2 de 45 m² se libère dans l'immeuble voisin et malgré les travaux prévus par la copropriété, le couple se décide immédiatement. Le compromis est signé en juin après un an de recherches.

9/ RECHERCHE LOCATAIRE DÉSESPÉRÉMENT (SEPTEMBRE 2004)

Après 3 mois d'investigation, le couple trouve finalement un locataire. Montant du loyer mensuel : 1000 €. Contre toute attente, ce dernier est muté et quittera Paris quatre mois plus tard.

10/ ON JETTE L'ÉPONGE (JANVIER 2005)

Après de nouvelles recherches de locataires pendant lesquelles l'appartement n'est pas loué, notre couple épuisé, s'en remet à un cabinet d'administration de biens pour gérer le produit.

Il aura fallu près de deux ans à ce couple pour quasi regretter une démarche d'investissement, douter de la rentabilité de l'opération et s'en remettre finalement à un spécialiste. Ils en auront conclu que l'immobilier est un vrai métier !



LA BELLE HISTOIRE...

ET SI LE COUPLE S'ÉTAIT ADRESSÉ À LA MAISON DE L'INVESTISSEUR...

1/ AUDIT PATRIMONIAL DU COUPLE (5 SEPTEMBRE 2003)

Dès septembre 2003, Jean et Sophie L. rencontrent l'équipe dédiée à l'Ingénierie Immobilière Privée pour réaliser ce projet.

2/ PROPOSITION D'UN PRODUIT CONFORME, À 9% DE RENDEMENT (15 SEPTEMBRE 2003) :

Il ne s'agira pas d'un T2 à Neuilly mais d'un réel produit d'investissement de type immeuble de rapport à Lille, pour la même enveloppe disponible (15 Septembre 2003)

3/ SIGNATURE DU COMPROMIS (SEPTEMBRE 2003)

4/ ÉVALUATION ET MONTAGES (OCTOBRE 2003)S

Evaluation précise des travaux : La maison de l'investisseur émet 2 devis (octobre 2003)

Montage concomitant du financement (octobre 2003) sans apport initial, sur 20 ans

Montage concomitant de la SCI (octobre 2003)

5/ SIGNATURE DE L'OFFRE DE PRÊT (NOVEMBRE 2003)

6/ SIGNATURE DE L'ACTE NOTARIÉ (DÉCEMBRE 2003)

7/ MISE EN LOCATION ET PERCEPTION DU PREMIER LOYER (DÉCEMBRE 2003) DE 2250 €

BILAN		
SANS		AVEC
24	MOIS	4
15	INTERLOCUTEUR(S)	1
<small>le banquier, une dizaine d'agences immobilières, un notaire-conseil, le notaire du vendeur et un administrateur de biens.</small>		<small>interlocuteur pour la fiscalité, le financement, les travaux, la gestion locative et éventuellement la revente !</small>
4 %	RENDEMENT BRUT DU PRODUIT	9 %
1,02 %	RENDEMENT INTERNE	10,9 %
300 K€	CAPITAL CRÉE	300 K€

LA BELLE HISTOIRE...

Acte 2 :

L'alchimie d'une rencontre... avec les experts dédiés
à l'Ingénierie Immobilière Privée de La maison de l'investisseur

Jean et Sophie L. ont rencontré un des experts dédiés
à l'Ingénierie Immobilière Privée.

Le service IIP représente ce que la banque privée est à la banque à guichet traditionnelle.

Directeurs associés et managers d'agence composent cette équipe de spécialistes ès montages complexes intégrant fiscalité, finances et subtilités juridiques (SCI, succession, LMP ...). Leur formation hautement qualifiante se solde par un examen des connaissances.

Enfin, le service IIP n'hésite pas à faire appel aux meilleurs avocats fiscalistes spécialisés en montage immobiliers complexes.



STÉPHANE DESQUARTIERS
PDG



MARC TOULEMONDE
DG



CATHERINE DEMAILLE
DIRECTRICE ASSOCIÉE
LILLE



OLIVIER LIEGEOIS
DIRECTEUR ASSOCIÉ
MARSEILLE



DIDIER HENRY
DIRECTEUR ASSOCIÉ
LYON



VIRGINIE LEROUX
DIRECTRICE ASSOCIÉE
VERSAILLES



GUILAUME DE LONLAY
DIRECTEUR FRANCHISE
PARIS 14



NICOLAS LHUILLIER
MANAGER
PARIS



PHILIPPE BERNARD
MANAGER
PARIS



NICOLAS MAUBERT
MANAGER
LILLE



LA BELLE HISTOIRE...

Acte 3 :

Le «secret des sages» démystifié grâce à une prise en charge complète de l'investissement locatif

Jean et Sophie L. découvrent maintenant le confort de la **prise en charge complète** de leur projet d'investissement immobilier locatif.

La maison de l'investisseur propose une **offre globale et objective** s'interdisant tout intérêt direct et indirect dans la promotion immobilière.

La condition requise pour pouvoir bénéficier de l'IIP est une mise en place d'un minimum d'investissement.
Ticket d'entrée : 300 K€ (capacité d'investissement minimale)

LE CONSEIL : DIAGNOSTIC ET ARBITRAGE DU PATRIMOINE

À chaque projet d'investissement correspond un montage particulier.

Le consultant apporte son expertise professionnelle : pas d'optimisation possible sans diagnostic préalable..

Il est impératif d'interroger le client sur son patrimoine acquis afin d'intégrer la notion d'arbitrage de l'existant.

En collaboration avec les meilleurs spécialistes dans les domaines du Notariat et du Droit, les conseillers de La maison de l'investisseur proposent un projet sur mesure, en réalisant un véritable cahier des charges du client.

LA PROSPECTION : PRIORITÉ À LA QUALITÉ ET À LA RENTABILITÉ DU PRODUIT

Le cahier des charges du client est présenté à un prospecteur qui vérifiera si le produit est disponible en stock et dans le cas contraire, de la faisabilité de la recherche.

Les prospecteurs réalisent une étude en deux temps.

- Un plateau phoning à Paris sélectionne tout d'abord les offres disponibles partout en France, dans la presse spécialisée immobilière.
- Après étude qualitative de chaque produit, le prospecteur effectue les visites avant enregistrement.

Les critères de choix sont très stricts. En moyenne, **1 produit sur 10 est retenu**, selon les caractéristiques- type du produit certifié ISO.

LE FINANCEMENT : ENCORE DU SUR MESURE

En Ingénierie Immobilière Privée, il n'existe pas de montage financier type.

Notre service de financement interne conçoit des offres de prêt compétitives et exactement adaptées au réarbitrage patrimonial.

Les conditions de l'offre intégreront un apport du client; crédit in fine, crédit fixe hybridé à crédit révisable, tout est possible.

LA GESTION : DORMEZ TRANQUILLE

Très logiquement et parce qu'elle s'engage sur le long terme dans la gestion des biens immobiliers,

La maison de l'investisseur a créé un service autonome entièrement dédié à la gestion locative. Cette formule permet aux propriétaires de ne pas se préoccuper de la gestion de leurs biens. Dans cette démarche clés en main, le Pack Gestion fournit une assurance contre les loyers impayés, les dégradations, l'absence de locataires, etc. La prise en charge de la gestion ainsi que l'entretien des biens immobiliers sont des facteurs déterminants au moment de la revente.

LA REVENTE : VITE ET BIEN

Certains aléas de la vie peuvent amener à une revente prématurée de tout ou d'une partie du patrimoine immobilier. Aussi, à tout moment, l'équipe de prospecteurs est capable de revendre le bien dans un délai de trois mois.



LA BELLE HISTOIRE...

Acte 4 : Une règle d'or, la revente immédiate

L'apprentissage en immobilier de Jean et Sophie L. démarre...

Le principe fondateur d'une bonne opération immobilière, au-delà de son rapport qualité-prix dès l'achat, réside dans son potentiel de revente.

À La maison de l'investisseur, le tout premier critère de sélection d'un produit est la revente immédiate.

Cette règle s'applique tout particulièrement à la typologie spécifique de notre clientèle IIP :

- cadres supérieurs voués à mutation professionnelle,
- chefs d'entreprise en restructuration,
- couples en instance de divorce,
- managers en création d'entreprise,
- etc...

sont susceptibles de réaliser leur actif plus rapidement que prévu.

C'est pourquoi notre offre se veut ultra-sélective et partielle.

Nous ne commercialisons pas de produits de type ZRR, Malraux, Dom-Tom, Résidence service, hôtelière ou para-hôtelières.

Seuls les biens permettant de préserver l'aspect revente seront isolés et proposés.



LA BELLE HISTOIRE...

Acte 5 :

Connais-toi toi-même ! La nécessaire analyse du patrimoine : diagnostic et arbitrage

Retrouvons Jean et Sophie L. dans l'espace réservé à la clientèle IIP.

Fidèle à la méthode de conseil IIP, le consultant amorce le projet par le diagnostic de l'existant. En effet, pas d'optimisation possible sans analyse préalable des actifs. Il est impératif de les interroger sur leur patrimoine acquis afin d'introduire la notion d'arbitrage de l'existant dans le montage à préconiser.

Quelle est la rentabilité de leur immobilier locatif ?

À quelle hauteur sont-ils fiscalisés sur leur foncier ?

À quelle échéance se terminent leurs emprunts ?

Etc ...

Nos clients affirment la plupart du temps que le dispositif qu'ils ont mis en place est rentable, confondant souvent trésorerie mensuelle avec rentabilité globale (fiscalité incluse).

EXEMPLE : UN PATRIMOINE À ARBITRER

ETUDE DE CAS :

Jean et Sophie L., couple de contribuables sans enfant à charge, relèvent d'une tranche marginale d'imposition maximale. Propriétaires bailleurs d'un patrimoine immobilier à vertu locative, ils détiennent :

- un premier appartement acquis pour leur usage propre en 1985 et totalement financé, situé dans le 12^{ème} arrondissement de Paris d'une valeur vénale de 225 650 €, aujourd'hui loué 950 €/mois
- un petit immeuble de 6 logements issu d'un héritage, situé au centre de Bordeaux, d'une valeur vénale de 510 000 € loué 3400 €/mois.

ANALYSE DU CAS :

Le revenu imposable global du couple est de 120.000 € hors revenu foncier ; le revenu foncier net de 39672 € ; l'impôt foncier généré par les loyers est de 18078 € par an auxquels ajouter une CSG/CRDS de 4364 €.

Le taux de rendement interne de l'immobilier locatif de nos clients est de 6.4% par an avant fiscalité, pour atteindre 3.9% après impôts !

PRÉCONISATIONS DE LA MAISON DE L'INVESTISSEUR :

Nous recommandons à nos clients de revendre l'intégralité de leur patrimoine afin de bénéficier de l'ensemble des leviers de rentabilité disponibles et adaptables à leur problématique.

1. Rappelons que tout bien à fiscalité positive doit être vendu : La maison de l'investisseur assurera la revente de l'appartement parisien et de l'immeuble bordelais.
2. Le consultant IIP utilisera une partie du fruit de la revente selon le modèle **CAPITALIMMO®** : acquisition mixte dans le neuf et dans l'ancien.
3. La valeur ajoutée de ce montage sur-mesure se traduira par une création de patrimoine immobilier net d'impôt.

Cette solution permet ainsi l'annulation de l'impôt, principe essentiel d'une rentabilité optimisée.



LA BELLE HISTOIRE...

Acte 6 :

«Du zéro à l'infini...» Annulation de l'impôt, principe essentiel du brevet universel de la rentabilité à 2 chiffres

À ce stade Jean et Sophie L. s'apprêtent à intégrer la dimension fiscale du bon investissement et s'en remettent au conseil de leur expert IIP.

Toute stratégie mise en œuvre par notre service IIP ne crée aucune fiscalité, compte-tenu de la tranche marginale d'imposition et de la CSG élevée auxquels les investisseurs concernés sont assujettis.

Les composants réactifs des solutions à rechercher avec application :

1/ LES FORMULES CLASSIQUES

1-1 / LA RÉALISATION DE TRAVAUX :

Les travaux dans l'immobilier ancien sont déductibles du revenu foncier c'est à dire des loyers. Ils permettent en conséquence de diminuer l'imposition sur les recettes.

Tout type de travaux est accepté à l'exclusion des travaux d'agrandissement et de reconstruction.

Ces travaux s'ils font l'objet d'un financement peuvent induire une déduction des intérêts d'emprunt dans la limite des loyers perçus.

L'entretien régulier du patrimoine permet d'envisager la revente dans les meilleures conditions.

1-2 / MISE EN PLACE D'UN DE ROBIEEN :

Le dispositif De Robien permet de produire un déficit à la fois déductible du revenu foncier et des revenus professionnels.

SOLUTION PROPOSÉE : CAPITALIMMO®

La maison de l'investisseur a mis au point cette technique exclusive de création de patrimoine locatif. Le principe consiste à «mixer» pour un même investisseur, de l'immobilier ancien à haut rendement et de l'immobilier neuf offrant un levier fiscal dopant la rentabilité. En cumulant deux opérations, nous supprimons la contrainte majeure de l'ancien puisque le revenu foncier généré par ce dernier est absorbé par le déficit fictif issu de l'amortissement De Robien.

CAPITALIMMO® est actuellement un moyen efficace et rentable pour notre couple, de constituer rapidement davantage de capital. Quelques explications s'imposent... mais avant tout, résumons les étapes du projet :

ÉTAPE 1. La maison de l'investisseur organise la revente de l'Immeuble Bordelais au prix de 510 k€ et de l'appartement parisien au prix de 225 k€

ÉTAPE 2. Notre couple dispose désormais d'un capital de 735 k€

ÉTAPE 3. La maison de l'investisseur préconise simultanément l'acquisition d'un immeuble de rapport à Lille et d'un bien immobilier neuf sous l'égide De Robien

Immeuble de rapport 500 K€ à Lille :

- Montant de l'investissement : 555 k€ dont 35 k€ de frais d'acquisition
- Rendement brut : 9%
- Loyer mensuel : 3975 €
- Estimation des travaux à réaliser la première année : 20 k€
- Apport recommandé : 35 k€ de frais d'acquisition

DESCRIPTIF : DOUAI - LILLE

A 15 minutes de Lille. Bel immeuble R+3 dans le centre historique de Douai, implanté à proximité de la cour d'appel de Douai et de l'IUFM de Droit. Immeuble comprenant : 8 T1 et 4 T2. Sanitaires dans chaque appartement (Douche, WC, Lavabo, et Kitchenette).



LA BELLE HISTOIRE...

Compte-tenu de l'âge de ces contribuables, un financement sous forme de crédit amortissable sur 20 ans semble parfaitement adapté. Le montant de l'emprunt s'élèvera à 520 k€. Nous recommandons à nos clients de fournir un apport personnel pour acquittement des frais d'acquisition et des travaux.

L'étude financière est réalisée pour un couple sans enfant à charge, revenus imposables annuels 156 500 €, dont 36 500 € de revenus fonciers, impôt annuel 56 775 €, pour un financement amortissable classique sur 20 ans au taux fixe de 4.2%, assurances décès-invalidité 0.284% en sus soit un TEG de 4.48% et sous réserve d'acceptation du Crédit foncier.

Investissement De Robien neuf : Villa duplex à Montmorency, région parisienne

- Montant de l'investissement : 228 650 k€
- Rendement brut : 4.2%
- Loyer mensuel : 799 €

DESCRIPTIF : MONTMORENCY :

A 15 minutes de Paris, à proximité de la forêt de Montmorency.

Résidence de standing de 14 appartements en duplex, munis de garages, jardins privatifs, parkings et espaces paysagers au sein d'un périmètre sécurisé. **Emplacement de la résidence à proximité immédiate des commerces, piscine, bus, hôtels de police et des impôts dans un secteur résidentiel arboré. T3 duplex + jardin + garage + 2 parkings**

Dans le cas étudié, l'acquisition d'un appartement sous l'égide du décret De Robien permettra à la fois d'absorber les revenus fonciers issus de l'immeuble lillois et de réduire l'assiette fiscale relative au salaire du couple.

Compte-tenu de l'âge de ces contribuables, un financement sous forme de crédit «in fine» sur 15 ans semble parfaitement adapté. Nous proposons un montant d'investissement packagé de 228 650 €, adossé sur un support d'assurance-vie à caractère prudent, rémunéré à 4.5% l'an. Le montant du nantissement conseillé est de 120 500 €.

L'étude financière est réalisée pour un couple sans enfant à charge, revenus imposables annuels 156 500 €, dont 36 500 € de revenus fonciers, impôt annuel 56 775 €, pour un financement in fine sur 15 ans au taux fixe de 4.2%, assurances décès-invalidité 0.284% en sus soit un TEG de 4.48% et sous réserve d'acceptation du Crédit foncier.

TABLEAU DE SYNTHÈSE PATRIMONIALE AVANT ET APRÈS INTERVENTION DU SERVICE IIP**

AVANT	APRÈS
<p>CAPITAL DISPONIBLE : 0 €</p> <p>PATRIMOINE CONSTITUÉ : immeuble bordelais + appartement parisien pour une valeur vénale de 760 k€.</p> <p>LOYERS PERÇUS : 4350 €</p> <p>RENDEMENT ANNUEL AVANT FISCALITÉ : 6.79%</p> <p>IMPÔTS FONCIERS SUR 5 ANS : 103 374 €</p> <p>RENDEMENT ANNUEL APRÈS FISCALITÉ : 3.74%</p> <p>RENTE MENSUELLE À TERME SI CONSERVATION DU PATRIMOINE : 5 400 €</p>	<p>CAPITAL DISPONIBLE À LA REVENTE DE L'IMMEUBLE ET DE L'APPARTEMENT : 760 k€ (-155 K€ d'apport)</p> <p>PATRIMOINE CONSTITUÉ : immeuble lillois + villa en région parisienne pour une valeur vénale de 783 k€.</p> <p>LOYERS MENSUELS GARANTIS : 4774 €</p> <p>RENDEMENT ANNUEL AVANT INCIDENCE FISCALE : 8,93 %</p> <p>ECONOMIES D'IMPÔT SUR 5 ANS : 25 499 €</p> <p>RENDEMENT ANNUEL APRÈS INCIDENCE FISCALE : 8,99 %</p> <p><u>CAPITAL INJECTÉ DANS L'INVESTISSEMENT :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 120 500 € adossés sur assurance-vie ● 35 000 € pour frais d'acquisition de l'immeuble lillois <p>soit au total 155 500 €</p> <p>RENTE MENSUELLE À TERME SI CONSERVATION DU PATRIMOINE : 7989 €</p> <p>PATRIMOINE GLOBAL : 1 388 000 €</p>



LA BELLE HISTOIRE...

Bilan :

Nos clients doublent leur patrimoine global ainsi que le rendement issu de leur gestion d'actifs.

Le capital disponible restant, actuellement liquide, sera par exemple utilisé à des fins personnelles de type acquisition d'une résidence secondaire.

Le détail des calculs explicités ci-dessus est disponible sur demande à La maison de l'investisseur.

** Les résultats de la simulation, calculés sur 10 ans de conservation du patrimoine et disponibles en agence, incluent les diverses charges incombant au propriétaire : charges de copropriété, taxe foncière, administration du bien et gestion sécurisée, hors entretien du patrimoine.

2/ LES SOLUTIONS COMPLEXES ET COMBINATOIRES

Quittons maintenant Jean et Sophie L. qui, grâce aux conseils de notre équipe IIP, ont découvert les subtilités d'un montage immobilier jusque là insouçonné et bénéficient désormais d'une rentabilité à deux chiffres.

Il existe d'autres typologies de clients pourvus d'objectifs distincts de la pure création de patrimoine.

En voici trois exemples :

- la transmission de patrimoine
- l'ISF sur des tranches maximales
- la retraite

2-1 / PROBLÉMATIQUES DE TRANSMISSION DE PATRIMOINE INDOLORE :

La Société Civile Immobilière s'avère un excellent outil de transmission patrimoniale, perspective à laquelle nos clients deviennent particulièrement sensibles.

La SCI permet en effet une transmission du patrimoine immobilier sans droit de succession, si les quelques règles suivantes sont respectées :

- Le constitution de la SCI répondra d'un capital faible
- La SCI contracte l'emprunt à hauteur de 100%
- Les statuts de la SCI prévoient la « donation-partage » de la nue-propriété des parts de la SCI aux enfants.
- La base imposable est constituée par le capital

En conséquence, la transmission patrimoniale lors du décès d'un ascendant se produit sans droits de succession, l'usufruit rejoignant la nue-propriété hors succession.

BILAN

AVANTAGES

Les parents conservent le double avantage :

- des loyers, fruit l'opération, puisque détenteurs à part entière de l'usufruit
- du contrôle de la SCI en fonction des règles de votes prévues aux statuts

CONTRAINTE

Si ce schéma s'avère approprié aux montages sur immeubles de rapport, il se révèle incompatible avec l'acquisition en loi De Robien puisque celle-ci n'autorise pas le démembrement de propriété.



LA BELLE HISTOIRE...

2-2 / PROBLÉMATIQUE D'ISF SUR DES TRANCHES MAXIMALES :

Tout d'abord, n'oublions pas que dans tous les cas, la base de calcul de l'ISF repose sur la valeur du bien immobilier, une fois déduit le crédit lié à l'investissement.

Pour un patrimoine déjà amorti, il existe cependant plusieurs solutions pour neutraliser l'ISF :

- en optant notamment pour le statut de loueur en meublé professionnel qui s'applique aussi bien au neuf qu'à l'ancien. Mais il s'agira de respecter des conditions très précises. Les fruits de l'activité de loueur doivent représenter plus de la moitié des revenus du client.
- la donation temporaire d'usufruit (à des enfants étudiants par exemple) peut être une excellente solution lorsqu'elle est conçue par des spécialistes. C'est pourquoi nous travaillons en partenariat avec nos collaborateurs avocats et fiscalistes sur ce type de stratégie complexe.

2-3 / PROBLÉMATIQUE «RETRAITE» :

Pour les clients soucieux de consolider leurs revenus «retraite», nous travaillons sur des montages **RETRAITIMMO®**, intégrant aux critères de sélection immobiliers, de fortes notions de droit fiscal.

Nous déclinons sous la marque Retraitimmo® sans doute la meilleure solution «retraite» actuelle, pour nombre de cadres et de chefs d'entreprise. Il s'agit d'un investissement dans l'immobilier locatif ancien, avec une finalité de complément de revenus ou de capital pour la retraite.

Par exemple en investissant dans l'ancien à forte rentabilité couplé aux taux d'intérêts actuels, nos clients peuvent constituer un patrimoine avec un effort d'épargne très faible.

Les avantages fiscaux obtenus en investissant dans l'ancien sont assez peu connus mais pourtant bien réels..

Par exemple nos montages Retraitimmo® sont proposés sous deux régimes :

- celui de loueur en meublé professionnel
- ou par l'intermédiaire de SCI soumise à l'impôt société.

BILAN

AVANTAGES	CONTRAINTE
<p>Dans les deux cas nos clients amortissent sous certaines conditions jusqu'à 90% des investissements.</p> <p>La fiscalité des sociétés s'avère d'autre part plus avantageuse que celles du particulier dans les tranches les plus élevées, et autorise en outre une perception des revenus à terme en dividendes.</p> <p>Il faut réaliser des investissements suffisamment conséquents pour que l'ingénierie mise en place (création de société, suivi comptable) soit justifiée.</p> <p>En conséquence, ces régimes s'avèrent moins adaptés à l'achat de studio isolé qu'à l'immeuble de rapport de 5/6 logements par exemple.</p>	<p>La seule contrainte significative est le régime des plus values.</p>

Si les objectifs de notre client sont de conserver ou de transmettre le patrimoine et de créer des revenus à terme (retraite), la SCI à l'IS s'impose comme la meilleure solution sur le plan fiscal.

Si l'investissement génère un rapport locatif supérieur à 9%, avec un financement total (in-fine ou non) et pour un profil à l'imposition maximum, nous atteignons des taux interne de rendements à deux chiffres, **souvent supérieurs à 15% !**

Le tout quasiment sans apport et avec une épargne faible...



LA BELLE HISTOIRE...

« Et sur cette pierre, je bâtirai ma fortune... »

Grâce aux conseils de La maison de l'investisseur, Jean et Sophie L. ont renoué avec l'esprit d'entreprise et d'investissement en immobilier.

Ils ont abandonné sans aucun regret leur projet initial et les tracas de l'aventure en solitaire, pour s'en remettre à un expert de notre service IIP.

Aujourd'hui, grâce au montage proposé par leur nouveau conseil, ils bénéficient d'un doublement de capital et de rentabilité.

Apporter aux particuliers les recettes des professionnels, c'est la vocation de La maison de l'investisseur...

Il n'y a pas de temps à perdre : plus vous commencez tôt, plus vous aurez le temps de vous constituer un patrimoine important.

Alors n'hésitez pas, notre équipe est rôdée à l'optimisation des patrimoines quels qu'ils soient, et vous aidera à atteindre des performances inespérées...



LA BELLE HISTOIRE...

ANNEXES :

Le 1^{er} réseau indépendant spécialisé dans l'investissement locatif.

ACHETER PARTOUT EN FRANCE

OBJECTIVITÉ DES CONSEILS

UNE DIVERSITÉ DES SERVICES À L'INVESTISSEMENT

UNE DIVERSITÉ DE PRODUITS

PIGNON SUR RUE

LES AGENCES

EFFECTIF

LES RÉSULTATS



LA BELLE HISTOIRE...

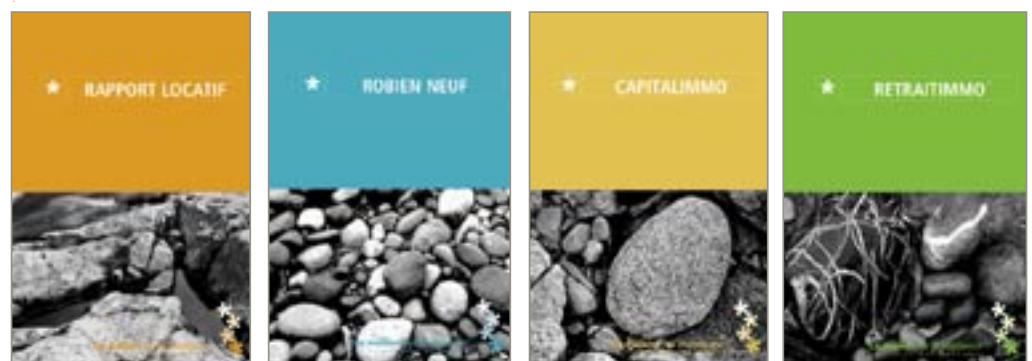
ACHETER PARTOUT EN FRANCE :

La quête du meilleur rapport locatif oblige à trouver des niches et des secteurs synonymes de rentabilité. Grâce à son implantation nationale, La maison de l'investisseur remplit cet objectif sans se fixer de frontières géographique.

OBJECTIVITÉ DES CONSEILS

Aucun promoteur, compagnie d'assurances ou banque ne figurent dans le Capital du Groupe. Cette indépendance garantit une liberté totale du choix des produits et de l'objectivité des sélections.

UNE DIVERSITÉ DES SERVICES À L'INVESTISSEMENT



UNE DIVERSITÉ DE PRODUITS

Début 2005, La maison de l'investisseur a créé un nouveau service dédié à la prospection de biens de qualité. La présence dans différentes régions de France des prospecteurs d'affaires permet de proposer des produits très variés dans le neuf comme dans l'ancien.

PIGNON SUR RUE

Les agences de La maison de l'investisseur ont privilégié un emplacement en plein centre en des points stratégiques, dans chaque ville où elles sont implantées.





LA BELLE HISTOIRE...

LES AGENCES



PARIS XV

151 bis rue Blomet
75 015 Paris
Téléphone : 01 48 56 78 88
Télécopie : 01 48 56 10 22

PARIS VI

99, boulevard Raspail
750006 PARIS
Téléphone : 01 48 56 79 99
Télécopie : 01 48 56 33 00

PARIS XIV

105 rue Didot
75014 PARIS
Téléphone : 01 45 42 02 20
Télécopie : 01 45 41 10 94

VERSAILLES

100 rue de la Paroisse
78 000 Versailles
Téléphone : 01 39 20 10 34
Télécopie : 01 39 20 03 46

LILLE

83 rue Nationale
59 000 Lille
Téléphone : 03 28 04 01 01
Télécopie : 03 28 04 01 00

LYON

ouverture de l'agence
premier semestre 2005

TOULOUSE

ouverture de l'agence
deuxième semestre 2005

MARSEILLE

26 place Castellane
13 006 Marseille
Téléphone : 04 91 13 44 13
Télécopie : 04 91 37 48 35

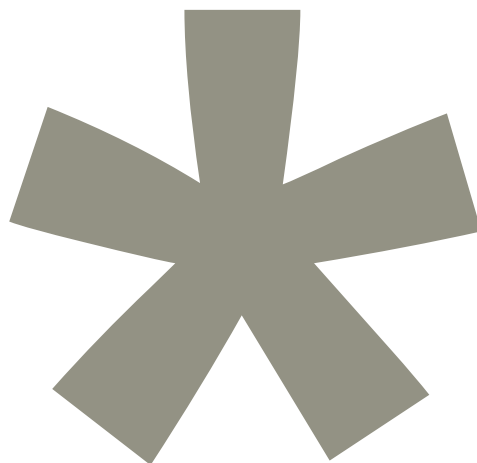
EFFECTIF

120 collaborateurs

LES RÉSULTATS

Chiffre d'affaires 2004 : plus de 9 000 000 € (5 400 000 € en 2003).
Volume d'affaires 2004 environ 120 000 000 € (80 000 000 € en 2003).
Résultat net : près de 1 300 000 €.

* "À bientôt."



LES PROCESS DÉVELOPPÉS
PAR LA MAISON
DE L'INVESTISSEUR
SONT CERTIFIÉS
PAR L'AGENCE FRANÇAISE
D'AMÉLIORATION
DE LA QUALITÉ

La maison de l'investisseur[®]
LA PIERRE QUI RAPPORTE

