

AS&Associés



Créateur de
PATRIMOINE
depuis 1997





Editorial

CHRISTOPHE DUPRÉ

Associés fondateur d'AS&Associés

sur l'ampleur du repli du PIB. Un sondage mené par BFM Business arrive à un consensus qui tourne autour d'une chute du PIB hexagonal cette année entre -6 % et -10 %.

La capacité de l'économie de se relever une fois le choc passé dépendra en grande partie de notre faculté à nous mobiliser.

LA QUESTION QUI REVIENT RÉGULIÈREMENT EST DE SAVOIR SI LES MARCHÉS FINANCIERS PEUVENT REBONDIR EN 2020 APRÈS L'EFFONDREMENT DES INDICES SUR LE PREMIER TRIMESTRE DE L'ANNÉE ?

L'art de la prévision est un exercice compliqué et l'extrême correction du mois de mars a nécessairement changé la donne.

Ce que nous savons est que la bourse française, le CAC 40 plus exactement, a gagné +62 % sur les dix dernières années (début février 2010 à début février 2020), soit un gain de +4,5 % chaque année.

Alors, pour gagner de l'argent, suffit-il « d'acheter au son du canon, vendre au son du clairon » ? Faut-il acheter quand c'est la panique et vendre quand l'euphorie a gagné tout le monde ?

Contrairement aux idées reçues, les krachs, ces événements tant redoutés et qui se reproduisent environ tous les 7 ans, peuvent parfois constituer des opportunités pour s'enrichir.

Encore faut-il rester prudent et surtout savoir se faire conseiller par des spécialistes reconnus.

AUJOURD'HUI, DANS UN CADRE EN PLEINE ÉVOLUTION, QUE PEUT-ON ATTENDRE D'AS & ASSOCIÉS ?

Les temps changent mais les problématiques de chacun d'entre nous restent les mêmes : préparation de la retraite, protection de la famille, transmission, fiscalité et création de patrimoine...

Fidèle à ses valeurs et toujours à l'écoute du marché, le Groupe AS & Associés vous aide à constituer et à optimiser votre patrimoine.

Travaillant en collaboration avec les plus grands acteurs du marché, nous sommes au fait des meilleures solutions, qu'elles soient immobilières ou financières.

Le Groupe AS & Associés fait partie des leaders de son secteur et saura répondre à vos attentes.

QU'ENVISAGEZ-VOUS POUR L'ANNÉE 2020, NOTAMMENT D'UN POINT DE VUE ÉCONOMIQUE ?

L'épidémie de coronavirus Covid-19 nous montre, à bien des égards, à quel point un virus peut rapidement paralyser autant de secteurs de l'activité humaine.

Il nous faudra tirer le meilleur des nouvelles pratiques que cette crise, quelle qu'en soit sa gravité, nous aura imposées : se respecter ; passer plus de temps avec les siens, avec ses amis et avec la nature ; cuisiner et passer du (bon) temps à table ; sélectionner les déplacements les plus utiles ; découvrir les vertus du télétravail ; utiliser vraiment ces nouvelles technologies pour bien écouter de la musique, pour informer, pour enseigner et pour diagnostiquer.

Et, en conséquence, promouvoir un tout nouveau mode de croissance et de nouveaux secteurs économiques jusqu'ici parfois négligés. Principalement, ceux de la santé et de l'éducation, dans toutes leurs dimensions.

Concernant l'économie, les incertitudes sont si grandes que la Banque de France et l'INSEE ont préféré reporter la publication de leurs prévisions. Une très forte incertitude subsiste



Sommaire

09	PRÉSENTATION DU GROUPE
	10. Qui sommes nous ?
	12. AS & Associés : « un fort esprit d'appartenance »
	14. En quelques dates

17	PLACEMENTS IMMOBILIERS
	18. Accession à la propriété
	19. Immobilier d'investissement
	20. Analyse géographique
	22. Dispositif Pinel
	24. Dispositif Denormandie
	25. Meublé géré
	27. Les atouts de la location meublée
	29. Loi Malraux
	29. Monuments historiques
	30. Déficit foncier
	31. Démembrement
	32. Synthèse des principaux dispositifs immobiliers

35	SERVICES ET ACCOMPAGNEMENT
	36. Un accompagnement à la carte
	38. Étude de marché
	40. Sélection Immobilière
	42. Courtage en crédit immobilier
	44. La satisfaction client : notre priorité
	46. A l'heure de la digitalisation
	48. Notre valeur ajoutée
	49. Service transaction

51	UN RÉSEAU DE PARTENAIRES À VOS CÔTÉS
	52. Office notarial
	53. Expertise comptable
	54. Placements Financiers
	56. Développement Foncier
	56. Terabilis - Promoteur Immobilier

59	LA VIE DU GROUPE
	60. Soirée échecs
	61. Conférence et événements
	62. Rallye des Gazelles
	63. Au service des autres



Interview

GÉRARD DOURY

Associés fondateur d'AS & Associés

Voilà l'obsession qui semble vouloir animer nombre de particuliers en quête d'un crédit extrêmement bon marché au cours de ce premier semestre de 2020.

En cette période de confinement, les particuliers ont pris conscience que les trois secteurs que sont la santé, l'alimentation et le logement sont essentiels. De nombreuses études récentes confirment que l'immobilier reste l'actif privilégié des Français quant au premier choix de leurs placements (57 %). Cela permet à l'ensemble de la profession de rester optimiste sur les perspectives à plus long terme du marché de l'immobilier.

Encore faut-il savoir se positionner sur des projets qui rempliront tous les critères fondamentaux de qualité d'emplacement et de construction, dans un marché où l'offre est particulièrement réduite.

Depuis quelques années, nous constatons d'ailleurs que les promoteurs partagent notre vision et ont ainsi réorienté leurs offres sur les centres des grandes agglomérations de l'hexagone, délaissant les petites villes au potentiel souvent incertain.

Nous nous sommes ainsi concentrés à identifier des opportunités aussi bien en Île de France, avec l'arrivée du super métro, « Grand Paris Express », que sur des communes comme Bordeaux, le pays de Gex ou encore la région PACA. Notre challenge des prochains mois sera de pouvoir satisfaire l'ensemble de nos clients sans déroger à notre cahier des charges.

COMMENT ANALYSEZ-VOUS LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER NEUF EN CETTE ANNÉE SI PARTICULIÈRE ?

La situation est préoccupante, dans une période où il y a une réelle pénurie de logements, car les maires étaient déjà peu enclins à instruire des permis de construire et à démarrer des chantiers avant le scrutin.

L'épidémie ayant engendré un report des élections municipales, la situation ne va faire que s'aggraver et les prochainsancements commerciaux ne devraient arriver que sur le premier semestre 2021.

« Dans les communes où un nouveau maire est élu, ça prend encore plus de temps pour se relancer, le temps qu'il s'installe », déplore le délégué général de la FPI Ile-de-France Jean-Luc Tuffier.

2020 sera hélas une triste année record concernant le nombre de constructions.

En 2019, l'offre s'était déjà réduite, selon des données de Se Loger : - 28 % dans le Val-d'Oise, - 14 % dans les Yvelines, - 12 % dans l'Essonne... Seule hausse en 2019, dans le Val-de-Marne, de... 2 %.

Nous constatons qu'aujourd'hui de nombreux investisseurs sont à la recherche des dernières opportunités d'emprunter, avant une remontée des taux programmée pour la fin de l'année.

QUELS SONT VOS OBJECTIFS POUR CETTE ANNÉE ?

Je vous parlais, dans le précédent numéro de ce magazine, de notre volonté de satisfaire nos clients et partenaires. Cette satisfaction est, je vous le rappelle, la clé de voûte de notre démarche depuis notre création en 1997.

Aujourd'hui encore, la satisfaction de nos clients est toujours au cœur de notre activité. À mes yeux, elle constitue même un avantage concurrentiel indéniable. C'est la marque de fabrique d'AS & Associés et la raison pour laquelle nous nous sommes dotés de nouveaux outils pour aller plus loin encore. Des outils digitaux notamment qui vont permettre à nos collaborateurs d'apporter une plus grande proximité, au service de tous nos clients et partenaires.

EN QUOI VOUS DIFFÉRENCIEZ-VOUS DE VOS CONFRÈRES ?

AS & Associés a connu un véritable tournant il y a quelques années en professionnalisant une démarche qui était naturelle pour nous jusqu'alors.

Nous avons structuré la valeur clé de notre société grâce à un ensemble complet de méthodes et de processus internes au service des particuliers qui nous ont accordé leur confiance. Etant un des leaders sur le marché, la taille que nous avons nous permet aujourd'hui de mettre une équipe de collaborateurs à la disposition et à l'écoute de nos clients durant toute la vie de leur investissement.

Nos concurrents, qui sont majoritairement des promoteurs, des filiales de banque ou des conseils en gestion de patrimoine indépendants n'ont pas, pour des raisons différentes, mis au cœur du débat le parcours de l'expérience client qui nous semble indispensable.





10100
01101
11011
01001



01000
01000
01000
01000



Présentation du groupe

Qui sommes nous ?

Créé en 1997 par Gérard DOURY et Christophe DUPRÉ, le Groupe AS & Associés figure parmi les principales sociétés indépendantes spécialistes de l'investissement immobilier en France.

Notre expertise depuis plus de 20 ans nous permet de connaître parfaitement les critères fondamentaux indispensables à la réalisation d'une acquisition immobilière réussie.

Notre connaissance précise des marchés permet d'identifier les opportunités correspondant aux objectifs de notre clientèle.

Que ce soit pour une acquisition en résidence principale ou un investissement locatif, notre société met son réseau d'experts au service des différents projets patrimoniaux de nos clients.

Ainsi, nous traitons également des sujets aussi variés que le financement ou la gestion locative, éléments prépondérants d'un projet immobilier pérenne.

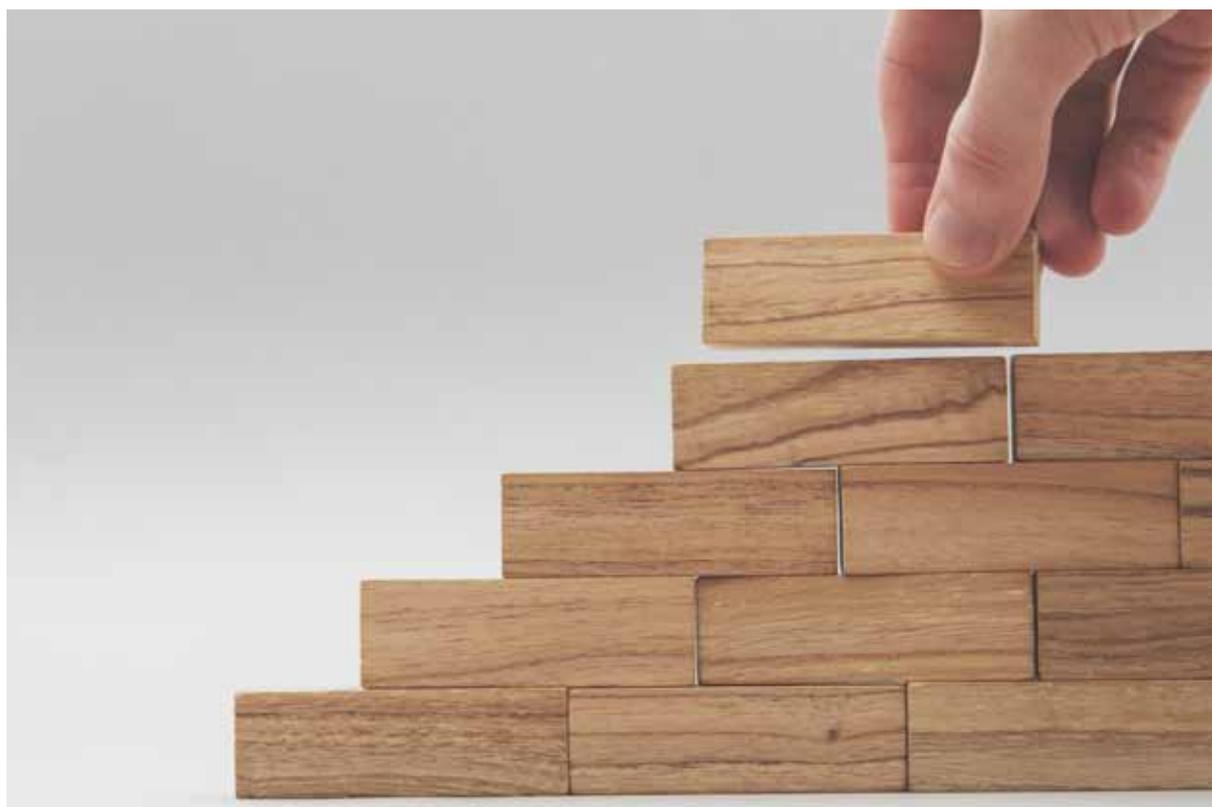
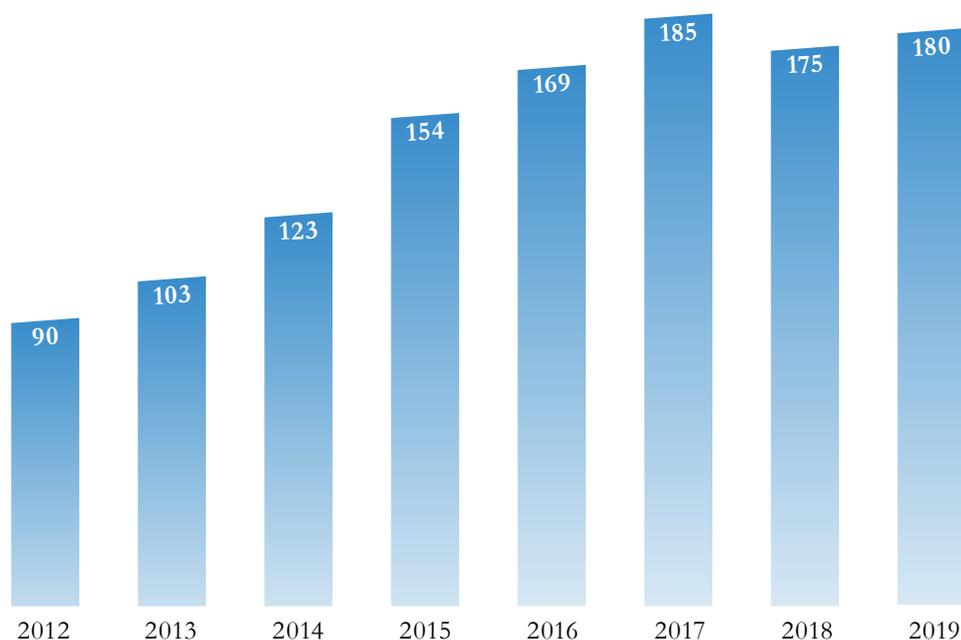


Un groupe en croissance

Avec un volume d'affaires de 180 millions d'euros en 2019, le Groupe AS & Associés reste une référence incontournable de la profession.

Dans un marché immobilier neuf qui s'est tendu, le volume de notre activité s'est maintenu à un niveau élevé avec une progression de 3 %. La diversité de l'offre proposée à nos clients ainsi que la qualité de nos collaborateurs sont les principaux moteurs de ces résultats.

ÉVOLUTION EN VOLUME DES VENTES (EN M€)



AS & Associés : « un fort esprit d'appartenance »

Depuis la création du groupe AS & Associés, nous avons toujours voulu développer un esprit d'entreprise, un ADN qui nous est propre et qui permettrait de fidéliser nos équipes grâce à un fort sentiment d'appartenance.

Nous ne prétendons pas avoir une recette miracle ; nous avons tout simplement une volonté indéfectible de créer un véritable « esprit maison ».

Pour pouvoir s'investir sur le long terme, un collaborateur a besoin de repères et de projets. Motivé par son travail, il a tendance à davantage s'impliquer dans ses missions au quotidien et stimule, par conséquent, l'ensemble de son entourage professionnel.

Tout d'abord, nous établissons avec chacun des collaborateurs un plan de carrière afin de lui donner les différentes étapes qu'il peut franchir. Il a ainsi une vision claire de son implication dans les rouages du groupe et surtout de ses possibilités.

On a tous besoin de sentir que notre travail a un sens et contribue à la réussite globale de notre entreprise. A chaque étape franchie, AS & Associés valorise et récompense l'implication des efforts fournis pour y arriver.

Régulièrement, de nouveaux challenges, de nouvelles opportunités, de nouvelles responsabilités sont proposés à nos collaborateurs. Cela permet systématiquement l'émergence de nouveaux talents.

Notre management sait accorder sa confiance aux plus méritants, valorisant cet enthousiasme et cette expertise supplémentaire. Fidéliser un collaborateur, c'est aussi le responsabiliser en lui accordant la confiance qu'il mérite.

En plus de 20 ans, une de nos grandes satisfactions est d'avoir réussi à transmettre cet « esprit maison » aux éléments les plus performants ayant collaboré avec AS & Associés.

En leur donnant la possibilité d'intégrer le capital de l'entreprise, l'association leur permet de participer aussi bien aux décisions structurelles et stratégiques de la société qu'à sa réussite financière.

Le groupe AS & Associés repose désormais sur un socle d'associés fort, professionnel et diversifié.

« Les entreprises qui réussissent sont celles qui ont une âme ».





Interview

GAËL BANKOLÉ

Consultant sénior

Dans un monde en perpétuelle mutation, il faut savoir s'adapter. L'adaptation est justement, à mon sens, l'une des principales forces d'AS & Associés. C'est l'essence même du management qui sait tirer parti des compétences de ses collaborateurs et évoluer avec eux.

Arrivé en 2013, dans le cadre d'un stage de fin d'études après un Master en Stratégie des Entreprises à l'Université Paris II Assas, j'ai découvert par curiosité le monde de la gestion de patrimoine.

Rapidement performant sur le développement de mon portefeuille clients, mes managers m'ont alors proposé de prendre en charge la formation et le suivi des nouveaux collaborateurs.

Entre 2016 et 2018, j'ai souhaité me lancer dans une aventure entrepreneuriale personnelle dans un domaine diamétralement différent mais riche en enseignements. Durant cette période, j'ai toujours été soutenu et encouragé par l'équipe AS & Associés. Convaincu par le sérieux et le professionnalisme du groupe, j'ai d'ailleurs continué d'apporter une véritable contribution commerciale en confiant les demandes de mon réseau personnel.

Informée de ma volonté de relever un nouveau défi, l'équipe dirigeante m'a rapidement proposé de revenir « à la maison ». Au-delà de l'assurance de travailler à nouveau au sein d'une structure dynamique et bienveillante, le fait qu'ils souhaitent capitaliser sur mes nouvelles compétences pour m'inscrire dans un projet d'entreprise à long terme m'a définitivement convaincu de réintégrer le groupe AS & Associés.

Cette confiance et cette reconnaissance ont probablement été le point clé d'une collaboration de qualité qui dure encore aujourd'hui !

En quelques dates

1997

C.DUPRÉ et G.DOURY créent AS & Associés



AS & Associés

2002



Ouverture de l'agence de LYON
AS & Associés Rhône-Alpes

2007



Création d'AS & Associés
Partenaires - Réseau
indépendant national

2000

Naissance de la Financière
AS & Associés



2010

Création du service transaction
- vente d'immobilier ancien



2004

Création de DIRECT CREDIT
société de courtage en crédit



2011

Mise en place d'une équipe dédiée à la commercialisation sur «espace de vente»



2013



ORNANO
GESTION PRIVÉE

La Financière AS & Associés
devient Ornano Gestion Privée

2018

Mise en conformité avec la nouvelle réglementation RGPD et développement d'outils de digitalisation



2014



Ouverture d'une agence à Toulouse AS & Associés Midi Pyrénée et création de DIRECT CREDIT Midi Pyrénée

AS & Associés fête ses 20 ans !

Développement d'une activité de Prospection Foncière.

AS & Associés Midi Pyrénées se transforme pour devenir AS & Associés Grand Sud-Ouest avec une ouverture d'un bureau à BORDEAUX

2017







Placements Immobiliers

Accession à la propriété



TROUVER L'HABITATION QUI VOUS CORRESPOND
Que ce soit pour une première acquisition ou simplement pour changer de résidence principale, l'accompagnement par un professionnel permet de trouver le bon produit parmi la multitude d'offres existantes. AS & Associés et ses conseillers expérimentés trouvent l'habitation qui correspond aux attentes de ses clients.

PROPOSER L'ENSEMBLE DES PROGRAMMES IMMOBILIERS NEUFS
Nous proposons des programmes immobiliers neufs en exclusivité, sur toute la France. Ces programmes sont sélectionnés par nos experts en fonction de critères tels que :

- L'emplacement privilégié du logement
- Un prix attractif
- Une qualité de construction



Grâce à nos nombreux partenariats avec des promoteurs reconnus, nos clients ont également accès à une grande partie de l'offre nationale du marché immobilier neuf.

AUX CÔTÉS DE NOS CLIENTS À TOUTES LES ÉTAPES DE LA RECHERCHE :

Pendant la recherche

- Recueil des attentes : budget, emplacement, critères du bien
- Analyse du profil patrimonial et des capacités financières
- Étude de marché basée sur les critères de recherche du client
- Propositions de programmes et logements les mieux adaptés

Au moment de l'acquisition

- Aide à la recherche de financement : prêt à taux zéro, financement in fine, crédits à palliers, franchises de remboursement...
- Conseils juridiques : procédure notariale, contrat de réservation, règlement de copropriété...
- Accompagnement sur les questions techniques liées au descriptif du logement

Après l'achat

- Réception et levée de réserves à la livraison
- Conseil en matière de fiscalité de l'immobilier
- Accompagnement pour la revente



Immobilier d'investissement

4 RAISONS D'OPTER POUR L'IMMOBILIER D'INVESTISSEMENT

- L'immobilier est un actif réel, tangible et pérenne
- L'immobilier est un rempart contre l'inflation, tant en termes de patrimoine que de rendement servi
- L'immobilier est l'un des rares supports d'investissement qui se finance par l'emprunt en limitant l'impact sur la capacité de financement. Grâce à l'effet de levier du crédit, il permet d'accroître considérablement son patrimoine
- L'immobilier bénéficie d'une fiscalité attractive permettant d'obtenir des revenus nets d'impôts voire même de réduire sa fiscalité globale

PROPOSER LES MEILLEURES OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT

Nous pouvons proposer des programmes immobiliers en exclusivité dans toute la France.

Ces programmes sont sélectionnés en fonction de critères précis tels que le prix, l'emplacement, la qualité de la construction et la rentabilité.

A l'écoute de ses clients, notre équipe d'experts sélectionne les investissements immobiliers les plus adaptés à leurs objectifs et répond à toutes leurs questions sur les aspects techniques, juridiques et fiscaux.

UN ACCOMPAGNEMENT SUR LE LONG TERME

Notre service clients accompagne chaque investisseur tout au long de ses investissements. Une équipe dédiée se charge notamment de suivre l'avancée des travaux de construction, d'intercéder auprès des banques pour les déblocages de fond, de vérifier le contrat de gestion et de s'assurer du bon déroulé des locations. Il se tient également à la disposition de ses clients pour toutes les questions qu'ils pourraient se poser.

Ils ont ainsi l'assurance de réaliser un investissement locatif sécurisé.



Un outil de diversification incontournable

Analyse géographique

LA RÉGION PARISIENNE

Avec l'arrivée du super métro, «Grand Paris Express», fort de 200 km de voies et de 68 gares, la banlieue parisienne va connaître de grands changements d'ici à 2030.

Ce nouveau maillage des transports en commun vise à multiplier par deux le réseau et à diviser par deux au moins le temps de trajet des Franciliens.

Ce méga chantier va avec la création de grands pôles d'activités, de zones commerciales et de recherche. Sept pôles, ou «clusters», très spécialisés (santé, recherche et innovation, finance, aéronautique, création, ville durable, commerce...) sont installés tout autour de la capitale et desservis par les nouvelles rames. Chaque pôle devrait générer des milliers d'emplois et la construction de logements (70.000 par an sont prévus sur une période de 25 ans).

Les premières gares du Grand Paris Express devraient être opérationnelles en 2020/2021 dans Paris, puis suivront une vingtaine de gares en 2024, année des Jeux Olympiques.

Le marché immobilier va très certainement en profiter.

La population du Grand Paris, évaluée à 7 millions d'habitants, rajeunirait et serait multipliée par 1,7 à l'horizon 2030, selon les prévisions de l'Insee. Pour le logement, ce périmètre du Grand Paris est un formidable vivier tant pour les résidences principales, que pour les investissements locatifs.

Il faut néanmoins rester vigilant sur le choix des villes et savoir identifier celles qui ont du potentiel. Dans l'immédiat, investir aux abords des futures gares dans un rayon de moins de 30 mn à pied est à privilégier. La proximité des transports est un facteur de choix essentiel et de valorisation. D'ailleurs les prix dans plusieurs villes ont déjà progressé dans ces périmètres à raison de 11 % à 20 %.

Le Grand Paris va bouleverser le marché immobilier en déplaçant une partie des transports à l'extérieur de Paris. La demande de logements est en train de suivre.

Les prix à Paris ont progressé de 41,5 % en dix ans, pour atteindre 9.300 euros le m², soit

deux à trois fois plus que la grande majorité des villes du Grand Paris, où les prix ont augmenté en moyenne de 7 à 12 % sur la même période. Une hausse encore modérée qui devrait s'accroître.

LYON

L'attractivité de la 3^e plus importante ville française et de ses environs reste très forte.

Aujourd'hui, après avoir connu une hausse similaire à celle enregistrée par les plus grands pôles urbains français, l'emballement des prix s'est arrêté. La stabilisation du marché se confirme, notent les spécialistes en la matière qui sont unanimes à reconnaître que Lyon offre de formidables opportunités d'investissement.

Lyon n'a jamais connu une offre aussi diversifiée. Les opérations ambitieuses d'aménagement sont le reflet de la dynamique économique et de l'attractivité de l'agglomération lyonnaise. Elles touchent tous les secteurs de la ville, du centre-ville au Grand Lyon.

BORDEAUX

Ville éponyme des vins parmi les plus recherchés au monde, Bordeaux profite d'un rayonnement international depuis plus de trois siècles. En ayant su conjuguer patrimoine historique, intérêt culturel et une

constante recherche de modernité axée notamment sur le développement durable, la ville incite de plus en plus de Français à investir dans cette métropole.

Une attractivité exponentielle

Les travaux du tramway initiés en 2003 ont engagé Bordeaux dans une dynamique de mutation d'une ampleur inédite. Grâce notamment au dispositif Malraux, la ville a pu restaurer ses monuments les plus anciens ; le centre historique, les nombreuses places et les fameux quais des Chartrons ont retrouvé leurs attraits d'antan. Profitant de la création de la Ligne à Grande Vitesse (LGV), livrée en 2017, la ville a complètement réinventé son urbanisme tournant toute la métropole vers l'avenir. Reliée à Paris en à peine deux heures, Bordeaux est désormais considérée comme la ville la plus attractive pour investir selon une récente étude.

Avec une densité de population d'environ 5.000 habitants par kilomètre carré, Bordeaux se place dans le palmarès des villes les plus agréables à vivre. Élue quatrième ville mondiale la plus accueillante en ce qui concerne le déplacement à vélo, Bordeaux a réussi en quelques années seulement à réinventer l'art de vivre à la française. Le prix de l'immobilier a logiquement évolué en conséquence (fortement à la hausse).





Interview

SABAH LAGHMAM

Consultante sénior

Il est certain que Bordeaux est en train de continuer sur sa lancée et de nombreux projets d'urbanismes continuent de voir le jour :

La rénovation du quartier des Bassins à Flot, le nouvel eldorado des entreprises digitales où se sont installés de grands noms du web tel qu'OVH ou Betclac, ou encore la nouvelle école Digital Campus, sans parler des coworkings de plus en plus présents, sont autant d'exemples du dynamisme de la ville.

Tout autant attachée à son terroir qu'à son art de vivre, la métropole bordelaise souhaite également créer une promenade rue Lucien Faure, réaménager l'ancien Port de Bordeaux en port de plaisance, requalifier l'ensemble de sa rive droite ou encore construire les Halles Boca pour remettre à l'honneur les produits typiques de sa région.

Le programme d'aménagement urbain Euratlantique est quant à lui centré sur la Gare Saint-Jean qui sera directement reliée au quai de Bordeaux grâce à la « rue Bordelaise », fortement inspirée de la rue Sainte-Catherine. Le nouveau quartier d'affaires Belcier se verra entouré de nombreux espaces verts, ainsi que de logements, de bureaux et de commerces. Ce projet d'intérêt national prévoit ainsi un réaménagement sur plus de 730 hectares qui pourra accueillir jusqu'à 40.000 nouveaux habitants et créera 30.000 emplois supplémentaires.

Ainsi, la question fréquente des investisseurs potentiels est celle de l'évolution des prix. On note que, depuis l'annonce de la création de la LGV, le prix de l'immobilier bordelais a subi une augmentation de 43,3 % en seulement 10 ans. Aujourd'hui les valeurs des biens immobiliers à Bordeaux confirment une stabilisation du marché. La dernière hausse à deux chiffres remonte désormais à fin novembre 2018, même si on constate encore une progression selon les secteurs.

Nous restons intimement convaincus que l'agglomération Bordelaise recèle encore de nombreuses opportunités à saisir.

Dispositif Pinel

CHAMP D'APPLICATION

Ce dispositif fiscal permet de bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu par l'acquisition ou la construction d'un logement neuf ou en état futur d'achèvement entre le 1er septembre 2014 et le 31 décembre 2017, en contrepartie d'un engagement de mise en location de ce même logement pendant six, neuf ou douze ans et sous certaines conditions.

En 2018, le dispositif a été prolongé pour 4 années supplémentaires.



SIMULATION

Montant de l'investissement	180.000 €
Montant du financement	180.000 €
Apport personnel	0 €
Remboursement mensuel	938 €
Loyer mensuel net	400 €
Effort théorique	538 €
Réduction d'impôt moyenne	300 €
Effort mensuel sur 9 ans.	238 €

CONTRIBUABLES CONCERNÉS

- Personnes physiques imposables domiciliées en France
- Titulaires de parts de SCI et SCPI soumises à l'impôt sur le revenu
- Sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés
- Depuis le 1er janvier 2019, les contribuables n'étant plus domiciliés fiscalement en France conservent le bénéfice du dispositif fiscal.

LES AVANTAGES FISCAUX

Si un investisseur acquiert un logement neuf entre le 1er septembre 2014 et le 31 décembre 2021, il pourra bénéficier d'une réduction d'impôt dans les conditions suivantes :

- Réduction d'impôt en fonction de la durée
 - 21 % du prix d'achat étalée sur douze ans
 - 18 % du prix d'achat étalée sur neuf ans
 - 12 % du prix d'achat étalée sur six ans
- Plafond d'investissement à 300.000 €
- Plafond d'achat par m² fixé à 5.500 €
- Possibilité de louer à un ascendant ou descendant (hors foyer fiscal) depuis le 01/01/2015

Il est possible de bénéficier de ce dispositif pour la souscription de titres de sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), si 95 % de cette souscription sont investis dans des logements éligibles au dispositif et loués dans les conditions qu'il prévoit. Dans ce cas, la réduction d'impôt sera calculée sur 100 % de la souscription et dans les mêmes conditions :

- 21 % du prix d'achat étalée sur douze ans
- 18 % du prix d'achat étalée sur neuf ans
- 12 % du prix d'achat étalée sur six ans

Ce type d'opération ne pourra être réalisé, pour chaque propriétaire investisseur, que sur deux logements par an au maximum et dans la limite d'un investissement total de 300.000 € par année d'achèvement.

Les revenus tirés de la location font l'objet d'une déclaration de revenus fonciers (formulaire 2044). L'ensemble des frais et charges ainsi que les intérêts d'emprunt sont déductibles des loyers perçus. Le résultat, s'il est négatif (déficit foncier), vient en diminution du revenu global dans la limite d'un plafond fixé à 10.700 €. A contrario, si le résultat est positif (bénéfice foncier), il vient alors s'ajouter aux revenus du contribuable.

La réduction d'impôt générée par ce dispositif est incluse dans le plafonnement global des niches fiscales fixé à 10.000 € depuis 2013*.

**plafond différent si l'investissement est antérieur à 2013*

CONDITIONS D'APPLICATION

- Dans les 12 mois de son achèvement, le logement devra être loué pour une période minimale de six ans
- Le logement devra atteindre un certain niveau de performance énergétique («BBC 2005» ou «RT 2012» selon la date du permis de construire)
- Le locataire pourra être un descendant ou un ascendant de l'investisseur
- Le loyer appliqué sera plafonné (voir ci-après)
- Les locataires devront présenter un niveau de ressources également plafonné (voir ci-après)
- À compter du 1er janvier 2021, le dispositif Pinel sera réservé aux investissements réalisés dans des logements situés dans un bâtiment d'habitation collectif



Plafonds de loyers 2019*

ZONE A BIS	RESTE DE LA ZONE A	ZONE B1	ZONE B2 ET C
17,43 €/m ²	12,95 €/m ²	10,44 €/m ²	9,07 €/m ²

* modulation des plafonds de loyers pour certaines agglomérations suivant arrêté préfectoral.

Le loyer plafond est calculé en tenant compte d'un coefficient multiplicateur qui vient moduler la surface du logement.

Ce coefficient multiplicateur est calculé selon la formule suivante : $0,7 + 19/S$ (S = surface habitable du logement + la moitié des surfaces annexes plafonnée à 8m²)

Attention, depuis le 1^{er} janvier 2019, il n'est plus possible d'investir sous le dispositif Pinel dans les villes classées en zone B2 et C

EXEMPLE

Un particulier acquiert un appartement neuf de 65 m² à 210 000 € à Bordeaux (zone B1), en 2016. Ce logement respectera la réglementation thermique 2012 (RT 2012).

Il pourra bénéficier d'une réduction d'impôt de 4 200 € par an pendant neuf ans (soit au total une réduction d'impôt de 37 800 €). Cette réduction fiscale est conditionnée à la mise en location du logement. La première location du logement doit intervenir dans les 12 mois qui suivent l'achèvement des travaux ou l'acquisition du logement, si ce dernier est déjà achevé.

La réduction d'impôt sera équivalente à une réduction mensuelle de 350 € diminuant d'autant son effort d'épargne mensuel.

En contrepartie, il devra s'engager à maintenir ce logement en location pendant neuf ans dans le respect de plafonds de loyer et de ressources des locataires. Pour un bail conclu en 2019, le plafond de loyer mensuel de ce logement sera donc de 671 € ($65 \times 10,44 \times (0,7 + 19/65)$).

(source : Ministère de la Cohésion des territoires)

LES PLAFONDS DE RESSOURCES DES LOCATAIRES FIXÉS POUR 2020 SONT LES SUIVANTS

COMPOSITION DU FOYER LOCATAIRE	ZONE A BIS	RESTE DE LA ZONE A	ZONE B1	ZONE B2 ET C
Personne seule	38.465 €	38.465 €	31.352 €	28.217 €
Couple	57.489 €	57.489 €	41.868 €	37.681 €
Personne seule ou couple ayant une personne à charge	75.361 €	69.105 €	50.349 €	45.314 €
Personne seule ou couple ayant deux personnes à charge	89.976 €	82.776 €	60.783 €	54.705 €
Personne seule ou couple ayant trois personnes à charge	107.053 €	97.991 €	71.504 €	64.354 €
Personne seule ou couple ayant quatre personnes à charge	120.463 €	110.271 €	80.584 €	72.526 €
Majoration par personne à charge à partir de la cinquième	+ 13.421 €	+ 12.286 €	+ 8.990 €	+ 8.089 €

Dispositif Denormandie

CHAMP D'APPLICATION

Ce dispositif fiscal est une adaptation du dispositif Pinel pour les logements existants.

Mis en place en 2019, il a bénéficié d'un élargissement de son champ d'application. Prolongé jusqu'au 31 décembre 2022, il vise désormais à améliorer et revitaliser l'habitat de l'ensemble du territoire des 222 communes labellisées «Coeur de ville» et non plus comme précédemment de leurs seuls centres-villes.

Il permet de bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu par l'acquisition d'un logement vétuste en contrepartie de sa rénovation encadrée et d'un engagement de mise en location sous certaines conditions pendant une durée minimum de six, neuf ou douze ans.

CONTRIBUABLES CONCERNÉS

- Personnes physiques imposables domiciliées en France ou ayant eu leur domicile fiscal en France au moment de l'investissement
- Titulaire de parts de SCI et SCPI soumises à l'impôt sur le revenu
- Société non soumise à l'impôt sur les sociétés



LES AVANTAGES FISCAUX

Depuis le 1er janvier 2019, si un investisseur acquiert un logement existant vétuste qu'il s'engage à rénover, il pourra bénéficier d'une réduction d'impôt dans les conditions suivantes :

- Réduction d'impôt en fonction de la durée :
 - 21% du coût total (acquisition + travaux) de l'investissement étalée sur douze ans
 - 18% du coût total (acquisition + travaux) de l'investissement étalée sur neuf ans
 - 12% du coût total (acquisition + travaux) de l'investissement étalée sur six ans
- Une enveloppe travaux représentant au minimum 25% du prix d'acquisition du logement (soit 33% du coût total)
- Plafond d'investissement à 300.000 €
- Plafond par m² fixé à 5.500 €

Il est possible de bénéficier de ce dispositif pour la souscription de titres de sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), si 95 % de cette souscription sont investis dans des logements éligibles au dispositif et loués dans les conditions qu'il prévoit. Dans ce cas, la réduction d'impôt sera calculée sur 100% de la souscription et dans les mêmes conditions :

- 21% du coût total de l'investissement étalée sur douze ans
- 18% du coût total de l'investissement étalée sur neuf ans
- 12% du coût total de l'investissement étalée sur six ans

Ce type d'opération ne pourra être réalisé, pour chaque propriétaire investisseur, que sur deux logements par an au maximum et dans la limite d'un investissement total de 300.000 € par année d'achèvement.

Les revenus tirés de la location font l'objet d'une déclaration de revenus fonciers (formulaire 2044).

L'ensemble des frais et charges ainsi que les intérêts d'emprunt sont déductibles des loyers perçus.

Le résultat, s'il est négatif (déficit foncier), vient en diminution du revenu global dans la limite d'un plafond fixé à 10.700 €. A contrario, si le résultat est positif (bénéfice foncier), il vient alors s'ajouter aux revenus du contribuable.

La réduction d'impôt générée par ce dispositif est incluse dans le plafonnement global des niches fiscales fixé à 10.000 € depuis 2013*.

**plafond différent si l'investissement est antérieur à 2013*

CONDITIONS D'APPLICATION

- Faire réaliser des travaux de rénovation éligibles au dispositif :
 - Tous les travaux qui concernent la création de surfaces habitables nouvelles (et annexes)
 - La modernisation, l'assainissement ou l'aménagement de surfaces habitables (et annexes)
 - Les travaux pour réaliser des économies d'énergie (soit amener à une amélioration de la performance énergétique d'au moins 30 %, soit constituer deux types au moins des travaux parmi une liste établie par le ministère : travaux d'isolation thermique des toitures, travaux d'isolation thermique des murs donnant sur l'extérieur, travaux d'isolation thermique des parois vitrées, travaux d'installation ou de remplacement de systèmes de chauffage, travaux d'installation ou de remplacement de systèmes de production d'eau chaude sanitaire)
- Le logement devra se situer dans une des 222 villes labellisées par le ministère.
- Le loyer appliqué sera plafonné dans les mêmes conditions que le dispositif Pinel
- Les locataires devront présenter un niveau de ressources également plafonné dans les mêmes conditions que le dispositif Pinel

Meublé géré

CHAMP D'APPLICATION

Sont concernés les logements destinés à la location meublée, dans le cadre d'une activité non professionnelle, telle que définie par le Code général des impôts et principalement ses articles 35, 38, 39C et 156.

CONTRIBUABLES CONCERNÉS

- Personnes physiques imposées ou non en France
- Sociétés notamment SARL de famille

CONDITIONS D'APPLICATION

- Le logement doit être destiné à la location meublée
- La location est régie par un bail commercial
- Le bailleur ne doit pas être immatriculé au registre du commerce et des sociétés en tant que loueur en meublé professionnel
- Le logement doit contenir un certain nombre de meubles dont la liste est fixée par décret (Loi ALUR)

AVANTAGES FISCAUX

Dans le cadre de l'achat d'un logement dans une résidence neuve avec services, l'investisseur récupère la TVA sur le prix d'achat, soit un montant de 20 % (taux en vigueur).

Dans le cadre du LMNP (loueur en meublé non professionnel), l'acquéreur a la possibilité d'amortir le bien immobilier et les meubles afin de constituer des déficits réputés différés, déductibles des revenus locatifs. Les loyers sont donc défiscalisés jusqu'à extinction complète des amortissements générés (environ 30 ans).

Cet investissement permet de se créer du revenu peu ou pas fiscalisé, solution idéale pour se constituer un complément de retraite.



LES RÉSIDENCES ÉTUDIANTES

Il existe un déficit avéré en logements étudiants sur le territoire national. On constate 5,3 fois plus de demandes que de logements disponibles en moyenne dans les onze plus grandes villes de l'hexagone.

- 2.739.000 étudiants inscrits dans l'enseignement supérieur privé ou public en 2020
- Entre 2000 et 2015, le nombre d'étudiants dans le monde est passé de 100 millions à 200 millions
- La France devrait accueillir, 500.000 étudiants étrangers d'ici 2027
- Pour satisfaire la demande, il faudrait 680.000 logements au sein des résidences publiques et privées, contre 340.000 actuellement

Le déficit de logements dédiés en France assure donc aujourd'hui la pérennité du marché des résidences étudiantes privées sur le long terme.





LES RÉSIDENCES AFFAIRES

Le marché des résidences affaires est dynamique ; il s'adapte à une clientèle en mouvement.

Les résidences affaires font de leur fort potentiel une opportunité intéressante pour les investisseurs.

Les caractéristiques de la clientèle de ce type de résidence (engagements majoritairement annuels, augmentation des mutations et expatriations dues à la mondialisation, mobilité professionnelle...) offrent des taux d'occupation très élevés.

Le marché est en très forte croissance. Cela se traduit par une augmentation continue du nombre de lits.

Composées d'appartements de petites surfaces, ces résidences sont situées à proximité des centres-villes et des quartiers d'affaires. Elles sont aussi très bien desservies par les transports en commun.

Les résidences affaires sont une alternative à l'hôtellerie traditionnelle et proposent un panel complet de services hôteliers adaptés aux attentes de cette clientèle classe « business », tels que l'Internet Wifi, la mise à disposition d'espaces de travail...

LES RÉSIDENCES DE TOURISME

Depuis les années 1990, la France est la première destination touristique au monde.

Premier récepteur mondial des touristes internationaux, elle profite également d'un fort engouement des français pour un tourisme national. Un chiffre résume, à lui seul, cette situation : 85 % des français privilégient l'Hexagone.

- 1ère destination mondiale des touristes étrangers
- 2,1 millions d'emplois : 1 million directs et 1.1 million indirects
- 3ème collecteur de recettes touristiques au monde derrière les Etats-Unis et l'Espagne
- 106 millions de touristes internationaux prévus à l'horizon 2025 (source OMT)

Les perspectives de développement du tourisme en France et son poids dans la vie économique du pays assurent la lisibilité du marché des résidences de tourisme sur le long terme.



Les atouts de la location meublée

Outre le fait que l'actif repose sur un bien immobilier, donc concret et tangible et pour lequel il est possible d'utiliser l'effet de levier du crédit, on peut distinguer de nombreux atouts à la location meublée.

UN EFFORT D'ÉPARGNE MAÎTRISÉ

Les aléas de revenus habituellement liés à l'immobilier résidentiel sont ici limités, car définis dans le cadre d'un bail commercial. Par ailleurs, dans le cas d'une résidence neuve fournissant des services*, le remboursement de la TVA (20 %) permettra de limiter le montant emprunté.

** Petit-déjeuner, réception de la clientèle, entretien et nettoyage régulier des locaux, fourniture du linge de maison.*

UN ACTIF PERFORMANT : UNE MOYENNE DE 3,5 À 4,5 % HT/HT DE RENDEMENT

Reposant sur une activité maîtrisée par un professionnel, la location meublée offre des rendements élevés. Avec une rentabilité locative moyenne entre 3,5 % HT, cet actif allie performance et risque raisonné.

UN FORMIDABLE REMPART CONTRE L'INFLATION

Les loyers perçus connaissent une évolution régulière selon des indices connus et en rapport avec l'inflation. Sur le long terme, les courbes des loyers et des prix de l'immobilier vont ainsi suivre une même tendance assurant l'investisseur d'un placement résilient.

DES REVENUS QUASIMENT NETS D'IMPÔT

Les revenus issus de la location meublée permettent un traitement comptable et fiscal particulièrement avantageux. L'intégralité des charges d'exploitation est en effet déductible des loyers et, dans le même temps, les biens mobiliers et immobiliers font l'objet d'un amortissement comptable tous les ans. La combinaison de ces deux facteurs génère alors un stock de charges permettant de percevoir une rente non-fiscalisée.

NOS CONSEILS :

Pour assurer la pérennité d'un investissement, les produits et les exploitants doivent être rigoureusement sélectionnés.

Il faut porter une attention toute particulière à deux éléments prépondérants :

- Investir sur un marché identifié et porteur
- Valider la qualité et le professionnalisme de l'exploitant qui s'occupera de la gestion du bien, de son remplissage et de son entretien quotidien





Loi Malraux

CHAMP D'APPLICATION

Depuis le 4 août 1962, la loi Malraux permet aux propriétaires d'immeubles anciens, situés dans une ZPPAUP (zone de protection du patrimoine architectural urbain et paysager) ou dans un secteur sauvegardé publié, de réduire leur impôt à proportion d'une partie des travaux.

Une déclaration d'utilité publique prescrivant les travaux de restauration est nécessaire s'il n'y a pas eu de publication.

CONTRIBUABLES CONCERNÉS

- Les personnes physiques imposables en France, notamment ceux dont la fiscalité est supérieure à 20 000 € d'impôt annuel
- Les sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés

CONDITIONS D'APPLICATION

- Le logement doit être loué dans un délai de 12 mois suivant la fin des travaux
- Le logement doit être loué pendant au moins 9 ans
- Le logement doit être affecté à la résidence principale du locataire
- La location ne peut être effective avec un membre du foyer fiscal sous peine de perdre l'avantage fiscal

AVANTAGES FISCAUX

Le montant de la réduction d'impôt est de :

- 22 % du montant des travaux par année pour un bien situé en ZPPAUP
- 30 % du montant des travaux par année pour un bien situé en secteur sauvegardé
- Depuis 2017, le montant des travaux retenu pour le calcul de la réduction Malraux est plafonné à 400.000 € répartis sur 4 ans
- Cette réduction d'impôt sort du plafonnement global des niches fiscales

Monuments historiques

CHAMP D'APPLICATION

Sont éligibles à ce régime spécial les immeubles classés ou inscrits au titre des monuments historiques et les immeubles faisant partie du patrimoine national en raison du label délivré par la Fondation du patrimoine.

CONTRIBUABLES CONCERNÉS

- Personnes physiques imposables en France, notamment ceux dont la fiscalité est supérieure à 20 000 €
- L'investissement dans le cadre d'une société est possible

CONDITIONS D'APPLICATION

- Les travaux engagés doivent faire l'objet d'une autorisation des Bâtiments de France qui en assureront un suivi. Les travaux doivent être réalisés dans des conditions parfaites de restauration. En cas de classement partiel, les avantages fiscaux ne concernent que les parties ayant fait l'objet de l'inscription pour leur caractère historique ou exceptionnel
- Depuis le 1er janvier 2009, l'obligation de détention du bien est de 15 ans
- Aucun engagement de location n'est prévu et les loyers sont libres. Sous certaines réserves, il est également possible de louer à un membre de son foyer fiscal voire même d'y habiter

AVANTAGES FISCAUX

- Déduction du revenu imposable de 100 % des travaux de restauration réalisés
- Les intérêts versés au titre des emprunts souscrits pour l'acquisition et/ou le financement des travaux sont intégralement déductibles des revenus fonciers
- Les travaux sont déductibles au prorata des fonds alloués par année de restauration
- Les économies d'impôt réalisées n'entrent pas dans le plafonnement global des niches fiscales

IMPORTANT

Les biens peuvent être transmis, sous certaines conditions, en exonération totale de droits de succession.

Déficit foncier

DÉFINITION

Le propriétaire d'un bien mis en location se trouve dans une situation de déficit foncier lorsque les charges de propriété qu'il supporte (travaux de réparation, charges d'entretien, de copropriété, primes d'assurances, intérêts d'emprunt, taxe foncière...) sont plus importantes que les loyers qu'il perçoit.

Ce déficit est, sous certaines conditions, imputable sur le revenu global, dans la limite de 10 700 € par an et à condition que le bien soit loué jusqu'au 31 décembre de la troisième année qui suit l'imputation du déficit.

Le surplus éventuel ainsi que la fraction du déficit résultant des intérêts d'emprunts sont imputables sur les revenus fonciers des dix années suivantes. Un contribuable ayant réalisé un investissement locatif peut donc utiliser le mécanisme du déficit foncier pour faire baisser le montant de son impôt sur le revenu.

Avantage important de ce dispositif :

Les économies d'impôt générés par un déficit foncier n'entre pas dans le cadre du plafonnement global des niches fiscales

IMPUTATION DU DÉFICIT FONCIER

Le déficit foncier est imputé sur le revenu global du contribuable dans la limite de 10.700 € par an. Seule la partie du déficit qui provient des dépenses déductibles autres que les intérêts d'emprunt pourra être ainsi imputée. La fraction du déficit foncier résultant des intérêts d'emprunts n'est déductible que des revenus fonciers.

REPORT DU DÉFICIT FONCIER

Le surplus de déficit imputable dépassant le plafond de 10.700 € et le reliquat d'intérêts d'emprunt seront déductibles des revenus fonciers pendant les dix années suivantes.

CALCUL DU DÉFICIT FONCIER

Calculer son déficit foncier se fait en trois étapes :

- Première étape : déterminer le total de ses revenus immobiliers bruts, de ses intérêts d'emprunt et de ses autres charges
- Deuxième étape : déduire les charges qui résultent des intérêts d'emprunt du revenu brut total. Si le résultat est négatif, il constitue un déficit qui est déductible des revenus fonciers des années suivantes
- Troisième étape : imputer les autres dépenses* sur les revenus nets de charges liées aux intérêts d'emprunt. Si le résultat foncier est négatif, il est déductible du revenu global dans la limite de 10 700 €. L'éventuel surplus est reportable sur les revenus fonciers des années suivantes

* Les primes d'assurance, la taxe foncière, la gestion...

TRAVAUX DÉDUCTIBLES

Attention : tous les travaux réalisés par un propriétaire dans un bien qu'il loue ne génèrent pas un déficit foncier. Les dépenses de réparation et d'entretien font partie des charges déductibles, tout comme celles destinées à améliorer les immeubles d'habitation. En revanche, ce n'est pas le cas des dépenses afférentes aux travaux de construction, de reconstruction ou d'agrandissement.



Démembrement

QU'EST-CE QUE LE DROIT DE PROPRIÉTÉ ?

Le droit de propriété se définit de la manière suivante : c'est le droit d'utiliser le bien, d'en percevoir les revenus et d'en disposer (sauf usage prohibé par la loi ou les règlements).

La propriété se caractérise donc :

- Par le droit de jouir du bien : en l'utilisant (usus) et en percevant les revenus (fructus)
- Par le droit d'en disposer (abusus), c'est-à-dire par exemple de le vendre ou le donner

Lorsque le droit de propriété est démembre, il se décompose :

- De l'usufruit (droit d'usage et aux revenus au profit de l'usufruitier)
- Et de la nue-propriété (droit de disposer du bien par le nu-propiétaire sous réserve du respect des droits de l'usufruitier)

L'usufruit est par nature temporaire. Il est le plus souvent viager, c'est-à-dire qu'il s'éteint au décès de son titulaire. Si le titulaire est une personne morale, le droit d'usufruit ne peut dépasser 30 ans.

NUE-PROPRIÉTÉ ET USUFRUIT TEMPORAIRE, UN MONTAGE SPÉCIFIQUE

Le montage s'adresse à des particuliers qui souhaitent se constituer un capital immobilier sécurisé en réalisant un investissement en nue-propriété sur des emplacements de premier ordre.

L'investisseur acquiert la nue-propriété d'un bien dont l'usufruit est temporairement cédé à un bailleur social ou institutionnel (entre 15 et 20 ans généralement).

Celui-ci gère et entretient le bien pendant la durée de l'usufruit. En fin d'opération, la pleine propriété est reconstituée et l'investisseur a le choix de revendre, louer ou utiliser le logement.

UNE POSSIBLE EXONÉRATION IFI *(Impôt sur la fortune immobilière)*

Investir dans l'immobilier en nue-propriété procure aux acquéreurs, selon leur situation personnelle, d'appréciables économies d'IFI, notamment dans le cas spécifique d'un paiement «cash».

ÉVITER LA FISCALITÉ DES REVENUS FONCIERS

L'acquéreur perçoit, dès l'acquisition, sous la forme d'une réduction immédiate sur le prix d'achat, l'équivalent de la totalité des loyers de marché, actualisés et nets de frais, taxes et charges, qu'il aurait encaissés sur la période s'il avait investi en pleine-propriété.

Les investisseurs disposant de revenus fonciers économisent de l'impôt sur leurs revenus pour un investissement réalisé à crédit. Ils peuvent imputer les intérêts d'emprunt sur leurs revenus fonciers existants ou à venir, procurant ainsi une économie d'impôt et de contributions sociales (max. 45 % + 17,2 % soit 62,2 %).



Synthèse des principaux dispositifs immobiliers

CHAMP D'APPLICATION

CONTRIBUABLES CONCERNÉS

CONDITIONS D'APPLICATIONS

DISPOSITIF PINEL

Acquisition ou construction d'un logement neuf ou en état futur d'achèvement entre le 1er septembre 2014 et le 31 décembre 2021

- Personnes physiques imposables domiciliées en France
- Personnes ayant bénéficié du dispositif et résidant désormais à l'étranger
- Plafond d'investissement par année d'achèvement fixé à 2 logements pour un montant global de 300.000 €
- Sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés

- Le logement doit être loué nu dans les 12 mois suivant l'achèvement des travaux
- Le logement doit être la résidence principale du locataire
- Le logement doit être loué dans le respect de plafonds de loyer et de ressources du locataire
- Le logement doit respecté les normes énergétiques BBC ou RT 2012

DISPOSITIF DENORMANDIE

Acquisition et rénovation encadrée d'un logement vétuste.

- Personnes physiques imposables domiciliées en France
- Personnes ayant bénéficié du dispositif et résidant désormais à l'étranger
- Plafond d'investissement par année d'achèvement fixé à 2 logements pour un montant global de 300.000 €
- Sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés

- Faire réaliser des travaux de rénovations
- Le logement devra se situer dans une ville éligible au dispositif
- Le loyer appliqué sera plafonné dans les mêmes conditions que le dispositif Pinel
- Les locataires devront présenter un niveau de ressources également plafonné dans les mêmes conditions que le dispositif Pinel

LOUEUR EN MEUBLÉ NON PROFESSIONNEL

Acquisition d'un logement meublé en vue de le louer dans le cadre d'une activité non professionnelle

- Personnes physiques imposées ou non en France
- Société soumise à l'IR, notamment les SARL de famille

- Le logement doit être destiné à la location meublée
- Pour les résidences de services, la location sera définie par un bail commercial
- Le bailleur ne doit pas être immatriculé au registre du commerce et des sociétés en temps que loueur en meublé professionnel
- Le logement devra être garni de meubles suivant une liste établie par décret

MALRAUX

Acquisition d'un logement faisant partie d'un immeuble restauré situé dans une zone de protection du patrimoine architectural urbain et paysager (ZPPAUP) ou dans un secteur sauvegardé publié (Une déclaration d'utilité publique, prescrivant les travaux de restauration, est nécessaire s'il n'y a pas eu de publication)

- Personnes physiques imposables en France, notamment ceux payant plus de 20 000 € d'impôts annuels
- Sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés

- Le logement doit être loué nu dans les 12 mois suivant l'achèvement des travaux
- Le logement doit être la résidence principale du locataire
- Les travaux doivent être conformes aux dispositions du Code de l'urbanisme

MONUMENTS HISTORIQUES

Acquisition d'un logement dans un immeuble classé ou inscrit au titre des monuments historiques ou dans un immeuble faisant partie du patrimoine national en raison du label délivré par la Fondation du patrimoine

- Personnes physiques imposables en France, notamment ceux payant plus de 20 000 € d'impôts annuels
- Sociétés

- Le logement peut être librement loué sans condition
- Le logement peut être occupé par son propriétaire

DÉFICIT FONCIER

Acquisition d'un logement faisant partie d'un immeuble existant qui fait l'objet d'une rénovation : travaux de réparation, d'entretien et d'amélioration des articles 31 et 156 du Code général des impôts

- Personnes physiques ou morales imposées dans la catégorie des revenus fonciers

- Le logement doit être loué nu
- Les loyers sont libres
- Les loyers sont soumis au régime fiscal de droit commun

DURÉE DE
CONSERVATION

OBLIGATIONS DU CONTRIBUABLE / AVANTAGE
FISCAL

AVANTAGES PATRIMONIAUX

6, 9 ou 12 ans	<ul style="list-style-type: none"> • Réduction d'impôt de 12, 18 ou 21 % du montant de l'acquisition étalée sur 6, 9 ou 12 ans • La réduction d'impôt est calculée sur le prix de revient du logement, augmenté des frais de Notaire et ne dépassant pas le plafond d'acquisition fixé à 5 500 €/m² • Plafond d'investissement fixé à 2 logements par an pour un montant global de 300 000 € • Le déficit foncier est imputable sur le revenu global 	<p>PRÉVOYANCE : assurance décès-invalidité sur le prêt (protection de la famille)</p> <p>SÉCURITÉ : assurance loyers impayés</p> <p>RETRAITE : constitution par capitalisation d'un patrimoine transmissible et d'un complément de revenu</p>
6, 9 ou 12 ans	<ul style="list-style-type: none"> • Réduction d'impôt de 12, 18 ou 21 % du montant de l'acquisition étalée sur 6, 9 ou 12 ans • La réduction d'impôt est calculée sur le prix de revient du logement et de ses travaux, augmenté des frais de Notaire et ne dépassant pas le plafond d'acquisition fixé à 5 500 €/m² • Plafond d'investissement fixé à 2 logements par an pour un montant global de 300 000 € • Le déficit foncier est imputable sur le revenu global 	<p>PRÉVOYANCE : assurance décès-invalidité sur le prêt (protection de la famille)</p> <p>SÉCURITÉ : assurance loyers impayés</p> <p>RETRAITE : constitution par capitalisation d'un patrimoine transmissible et d'un complément de revenu</p>
<p>Pas d'engagement de détention minimum.</p> <p>Un bail commercial est conclu pour une durée de 9 à 12 ans</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Déduction des charges et d'un amortissement fiscal du bien permettant de réduire significativement l'imposition des loyers • Récupération de la TVA dans le cas d'un investissement dans une résidence neuve avec services 	<p>PRÉVOYANCE : assurance décès-invalidité sur le prêt (protection de la famille)</p> <p>SÉCURITÉ : signature d'un bail commercial</p> <p>RETRAITE : constitution par capitalisation d'un patrimoine transmissible et d'un complément de revenus</p>
9 ans	<ul style="list-style-type: none"> • Réduction d'impôt de 22 % en ZPPAUP et 30 % en secteur sauvegardé du montant des travaux • Le montant des travaux retenu pour le calcul de la réduction Malraux est plafonné à 400.000 € répartis sur 4 ans • Déduction des revenus fonciers des intérêts d'emprunt et des frais suivants : taxes foncières, coûts d'entretien et de réparation • Hors plafonnement global des niches fiscales 	<p>PRÉVOYANCE : assurance décès-invalidité sur le prêt (protection de la famille)</p> <p>RETRAITE : constitution d'un patrimoine immobilier d'exception transmissible</p>
15 ans	<ul style="list-style-type: none"> • Déduction de l'intégralité du montant des travaux du revenu d'activité du contribuable. • Déduction intégrale des intérêts d'emprunt, même si ces derniers sont supérieurs aux loyers • Hors plafonnement global des niches fiscales 	<p>PRÉVOYANCE : assurance décès-invalidité sur le prêt (protection de la famille)</p> <p>RETRAITE : constitution d'un patrimoine immobilier d'exception transmissible</p>
<p>Pas d'engagement de détention minimum Il faudra, pour autant, maintenir en location pendant 3 ans après l'imputation d'un déficit sur le revenu global</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Déduction sans plafonnement des dépenses de travaux des revenus fonciers • Imputation du déficit foncier sur le revenu global dans la limite de 10700 € • Report du surplus de déficit pendant 10 ans • Hors plafonnement global des niches fiscales 	<p>PRÉVOYANCE : assurance décès-invalidité sur le prêt (protection de la famille)</p> <p>RETRAITE : constitution par capitalisation d'un patrimoine transmissible et d'un complément de revenus</p>

A close-up photograph of a waiter in a formal tuxedo. The waiter is wearing a dark grey or black tuxedo jacket over a white dress shirt with a dark bow tie. The waiter's hands are visible, holding a silver tray. A white rectangular sign is placed on the tray, containing the French text "À votre disposition". The background is dark, making the white shirt and silver tray stand out.

À votre
disposition



Services et accompagnement

Un accompagnement à la carte

ÉTUDE DE MARCHÉ

Service analyse marketing



SIGNATURE CONTRAT DE RÉSERVATION

Consultant AS & Associés



Direct Crédit

SÉLECTION IMMOBILIÈRE

Expertise AS

SÉLECTION DE L'IMMOBILIER

Grâce à une discussion approfondie avec nos clients, nous sommes en mesure d'appréhender leurs motivations et objectifs afin de proposer une solution immobilière adaptée, que nous sélectionnons dans le large portefeuille de nos nombreux partenaires.

Chaque dispositif et mécanisme d'investissement a ses avantages et ses inconvénients et répond à un objectif précis et à un niveau de risque identifié.

Nos consultants sont là pour orienter nos clients dans leur démarche.

FINANCEMENT

La demande de prêt est une étape fondamentale pour tout type d'acquisition immobilière.

Direct Crédit apporte alors sa compétence technique dans le montage d'un prêt adapté au projet de nos clients. Cela nous permet de leur proposer l'offre la plus compétitive en négociant, pour eux, des conditions avantageuses.

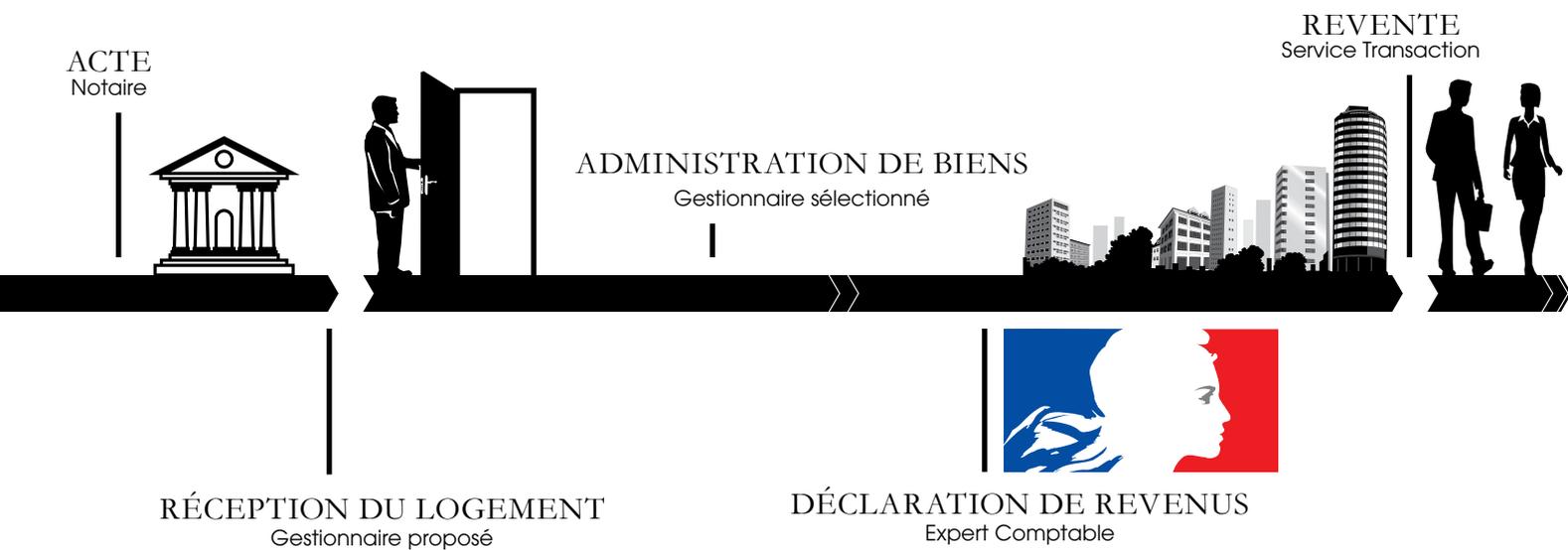
ACCOMPAGNEMENT NOTAIRE

Le Notaire est un officier public intervenant dans l'ensemble des domaines du droit, tels que, le droit de la famille, notamment en matière de mariage, de divorce ou de successions, ou encore du droit de l'immobilier et du patrimoine.

Nommé par le Ministre de la justice, le Notaire agit pour le compte de l'Etat. Il confère aux actes qu'il rédige un gage de sérieux et d'authenticité.

AS & Associés met en relation ses clients avec des études notariales partenaires et les assiste dans l'ensemble de leurs démarches.





RÉCEPTION DU LOGEMENT

La livraison est une étape importante au cours de laquelle les acquéreurs visitent leur logement et en reçoivent les clés. C'est alors qu'ils peuvent constater sa conformité au regard de leur contrat de vente définitif, et émettre d'éventuelles réserves. A cette occasion, ils pourront se faire représenter par un professionnel que nous ne manquerons pas de recommander.

GESTION LOCATIVE

Le marché locatif est directement lié à l'emplacement de l'opération. Toutefois, le choix d'un gestionnaire de qualité qui vous accompagnera pendant la durée de l'investissement reste important. En effet, celui-ci s'occupera de la mise en location mais également de gérer d'éventuels sinistres au mieux des intérêts du propriétaire. En conséquence, nous sélectionnons des intervenants fiables afin de faciliter les démarches de nos clients.

DÉCLARATION FISCALE

Lors d'un investissement immobilier, le contribuable doit déclarer les sommes constituant la contrepartie de la location : les loyers. Si l'investisseur a opté pour un dispositif fiscal spécifique, comme le dispositif Pinel, les formalités à remplir sont nombreuses. AS & Associés a de nouveau sélectionné un expert-comptable qui peut assister le client dans l'ensemble de ses démarches.

REVENTE

Depuis la création du Groupe AS & Associés, nous avons fait le choix d'accompagner nos clients tout au long de leur investissement. Quoi de plus naturel qu'être présents, à leurs côtés, pour la revente de leur bien afin de les assister dans l'ensemble de leurs démarches. À la demande de nombreux clients, nous avons d'ailleurs élargi notre expertise à l'ensemble des transactions. Qu'il s'agisse d'une résidence principale, une résidence secondaire ou un investissement locatif, le service que nous avons créé a pour but de décharger nos clients tout en apportant le meilleur accompagnement au travers d'un suivi rigoureux.





Étude de marché

Un marché est la rencontre d'une offre et d'une demande. Le marché immobilier est le marché des transactions relatives aux biens immobiliers (ventes et locations).

Une étude de marché est un travail de collecte et d'analyse d'informations destiné à mesurer et à comprendre les caractéristiques d'un secteur économique afin d'en déterminer la pertinence.

Nos enquêtes immobilières ont ainsi pour objectif de bien cerner, de bien appréhender les éléments d'une dynamique locale.

Elles abordent les grandes composantes d'un marché existant au regard des facteurs fondamentaux de l'immobilier.

Notre grille d'analyse comprend ainsi plus de trente critères dont les principaux sont les suivants :

- L'emplacement dans la ville et dans le quartier
- Les projets d'aménagement et de développement (déploiement de réseau de transport, rénovation des centres urbains, ...)
- Le dynamisme économique et social
- La demande
- L'offre de logement : elle doit être en adéquation avec les besoins du secteur
- Les prix dont nous vérifions qu'ils correspondent aux standards de la ville
- Le marché locatif qui assurera la pérennité de l'investissement
- L'environnement juridique et fiscal

Sur des critères objectifs, notre équipe d'experts sera alors en mesure de valider le potentiel d'investissement, point essentiel d'une sélection immobilière judicieuse.

Forts de ces données, nos études permettront à nos clients investisseurs de prendre une décision éclairée. L'étude de marché est par conséquent cruciale.



Interview

JONATHAN EVENO

Etude marketing

SUR QUELS CRITÈRES SÉLECTIONNEZ-VOUS AUJOURD'HUI UN PROGRAMME IMMOBILIER ?

Un des points fondamentaux de notre démarche est la réalisation d'études de marché afin de sélectionner les projets immobiliers sur lesquels vont investir nos clients.

Nous allons recueillir un maximum d'informations afin d'établir précisément les caractéristiques du marché (qualité de l'environnement) et son adéquation en termes de prix.

EN QUELQUES MOTS, EN QUOI CONSISTE CETTE ÉTUDE DE MARCHÉ ?

L'étude de marché se décompose en 4 étapes préalables :

- Étude de la ville et de l'emplacement du projet immobilier
- Analyse des données socio-économiques (analyse de l'offre et la demande, analyse de l'environnement)
- Étude sur le secteur (collecte d'informations sur les prix, les prestations, les emplacements)
- Prise de contact avec des professionnels locaux de l'immobilier pour avoir leur propre analyse sur le quartier, l'offre, la demande et les prix pratiqués

Notre expertise de plus de 20 ans permet, enfin, de capitaliser sur nos expériences qui viennent enrichir notre approche à un moment donné.

Forts de ces éléments, nous passons le programme en comité d'engagement et prenons la décision de référencer le programme.

Sélection Immobilière

Dans le contexte actuel, réaliser un investissement immobilier est une solution patrimoniale parmi les plus performantes.

Cependant, ses atouts certains ne doivent pas occulter la nécessité de procéder à un choix réfléchi sur des critères objectifs.

Depuis sa création, AS & Associés a souhaité proposer à ses clients de profiter de ses compétences en la matière.

Chaque programme immobilier qui a été proposé aux clients qui nous ont fait confiance a fait l'objet d'un processus de sélection très minutieux.

A partir de leurs connaissances pointues du marché immobilier, les fondateurs du groupe AS & Associés ont élaboré une méthode de sélection renforcée depuis par plus de 20 ans d'expérience.

Notre équipe dédiée procède en plusieurs étapes :

1. Validation des études de marché : à la lecture des études réalisées par nos experts, nous établissons un palmarès des villes et des secteurs les plus pertinents et écartons ceux qu'il convient d'éviter
2. Sélection des intervenants : nous nous assurons de la fiabilité et de la réputation des acteurs qui prendront part à la réalisation des résidences que nos partenaires nous proposent
3. Qualité des constructions : un investissement immobilier réussi s'envisage comme un logement agréable à vivre par ses occupants sur le long terme. L'excellence et la pérennité des prestations servies par le promoteur sont donc notre règle
4. Cohérence des prix : une belle résidence au bon emplacement doit tout de même répondre à une logique économique. Les outils modernes à notre disposition nous permettent de réaliser une étude comparative avec les prix des biens neufs ou déjà existants
5. Pertinence de l'offre : Les typologies, les surfaces, les prestations des logements, l'organisation des parties communes et les charges fixes prévisionnelles doivent être en parfaite concordance avec les attentes des futurs acquéreurs et locataires. Nous entérinons ainsi le potentiel patrimonial du bien immobilier à court et long terme
6. Adéquation aux dispositifs d'investissement : il nous faut être en mesure de vérifier la conformité annoncée des constructions aux conditions imposées par certains régimes d'optimisation fiscale (Pinel, Malraux, ...). Il s'agit, par exemple, du respect des normes de performances énergétiques ou de procédés spécifiques de rénovation

Si à chaque étape, toutes nos exigences sont validées, nous choisissons de procéder au référencement du programme immobilier.

L'objectif de cette mission est clair : la satisfaction de nos clients en leur permettant de réaliser un investissement pérenne et adapté à leurs besoins.





Courtage en crédit immobilier

TROUVER DES PRÊTS IMMOBILIERS À UN TAUX ATTRACTIF

Que ce soit pour réaliser un investissement locatif ou acquérir une résidence principale (ou secondaire), AS & Associés, grâce à sa filiale Direct Crédit, accompagne ses clients sur l'ensemble de leurs démarches jusqu'à la signature du prêt.

Après analyse des objectifs et montage du dossier, nous nous chargeons de contacter les banques les plus compétitives pour obtenir des propositions de financement adaptées aux attentes de nos clients.

OBTENIR DES CONDITIONS AVANTAGEUSES

Compte tenu des volumes importants que nous traitons avec les organismes de financement, nous pouvons obtenir des offres très intéressantes : taux attractif, franchise réduite, absence de pénalités de remboursement anticipé, frais de dossier négociés...

Quel crédit choisir ? Faut-il opter pour des taux fixes ou des taux révisibles ? En toute indépendance, nos experts conseillent les investisseurs pour leur permettre de sélectionner la proposition la plus avantageuse.

ACCOMPAGNER À TOUTES LES ÉTAPES DE LA RECHERCHE D'UN FINANCEMENT

Avant la recherche

- Analyse des objectifs et des moyens
- Conseil sur les stratégies de financement possible

Pendant la recherche

- Sélection des banques les plus compétitives du moment
- Envoi du dossier auprès des banques

Après la recherche

- Aide à l'analyse de l'ensemble des caractéristiques des propositions reçues : le taux d'intérêt, les conditions générales et particulières du prêt, les assurances et les garanties du crédit
- Accompagnement jusqu'à la signature du prêt



Direct Crédit

LE COURTAGE EN CRÉDIT IMMOBILIER

La demande de prêt est une étape obligatoire pour tout investisseur. Ainsi, notre filiale Direct Crédit, mandataire de ses clients, négocie pour eux la signature de contrats de prêt.

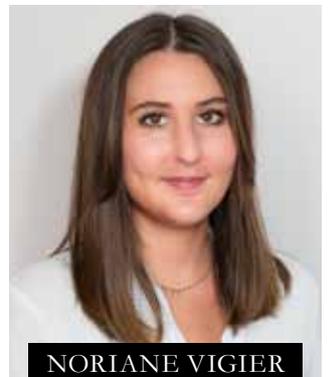
Le professionnalisme et l'expérience reconnus de Direct Crédit sont des atouts importants pour mener les discussions utiles à la réussite d'un projet avec les différentes banques.



KELLY MARCHINI
Responsable courtage



JULIE THABAULT
Responsable courtage



NORIANE VIGIER
Analyste crédit

La satisfaction client : notre priorité

UN ÉLÉMENT DÉTERMINANT DE DIFFÉRENTIATION

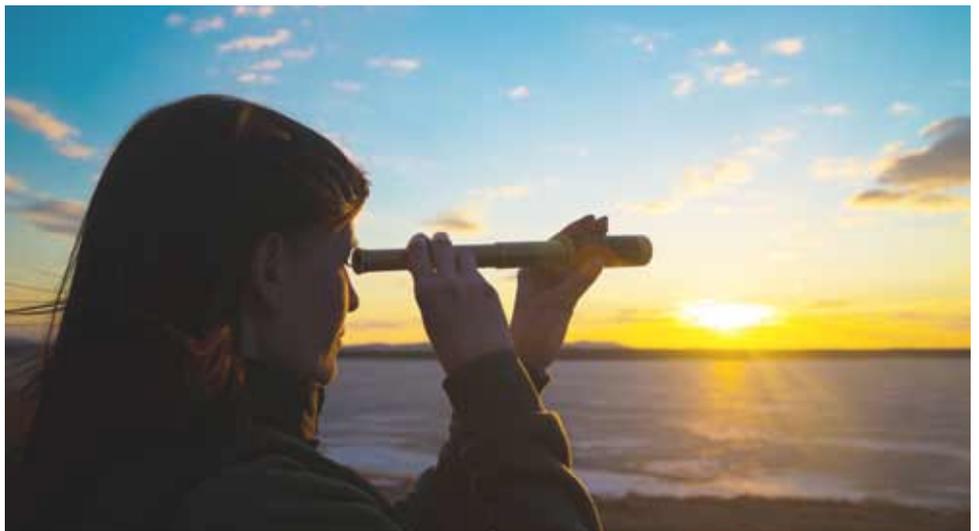
La volonté de différenciation est au cœur de la stratégie de toutes les entreprises.

Une entreprise, dans une volonté de croissance solide et pérenne, doit chercher des leviers de différenciation dans un marché concurrentiel.

Alors que nombreux sont les intervenants sur le marché de la gestion de patrimoine à avoir une vision « court-termiste » et « one-shot », AS & Associés a toujours privilégié une démarche dans la durée dont seule la satisfaction client peut être la clé de voute.

La fidélité des clients ne repose pas uniquement sur le rapport qualité / prix, même si cet aspect reste bien évidemment très important.

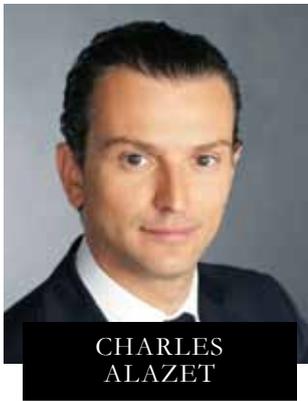
Si une entreprise propose ses produits, elle doit également développer des services connexes associés à une vraie proximité. La qualité de ces services et la relation humaine adjacente tisseront le lien de la satisfaction client.



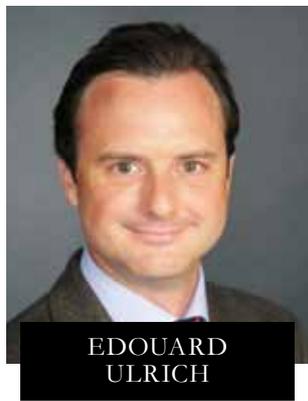
LA SATISFACTION CLIENT : DANS L'ADN D'AS & ASSOCIÉS

Alors que nombre d'entreprises négligent à mettre en place une véritable stratégie de Relation Client dont les coûts humains et financiers sont significatifs, AS & Associés a depuis longtemps compris qu'en plus de constituer un levier puissant de différenciation, la satisfaction de ses clients permet de :

- **Fidéliser**
Des clients satisfaits ont toutes les chances de devenir des clients fidèles, même si les liens entre satisfaction et fidélité sont complexes.
- **Comprendre les besoins de nos clients**
Notre expertise de plus de 20 ans et nos très nombreux échanges ont permis de définir une large gamme de solutions adaptées au besoin de notre clientèle.
- **Parfaire notre notoriété**
Dans un univers économique presque entièrement digitalisé, il est plus qu'essentiel de « soigner son image ». Les avis sur internet constituent le premier indicateur de confiance auprès de nos futurs clients.
- **Avoir des ambassadeurs premium**
L'adage qui veut qu'un client satisfait en parle à deux, quand un client insatisfait en parle à dix est avéré. Nous pouvons attester que, depuis 1997, nous devons une grande partie de la réussite de notre entreprise à nos clients qui ont fait la promotion du groupe AS & Associés auprès de leur entourage.



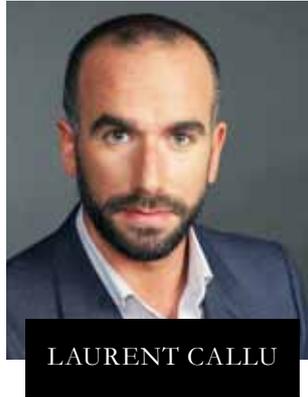
CHARLES
ALAZET



EDOUARD
ULRICH



STEPHANE
HERNAULT



LAURENT CALLU



ROMAIN LUCET



JEAN-BAPTISTE
MAUBOUSSIN



LOUIS ATAYI



VIRGINIE
DELGAY



JULIEN
DUFOSSEY



ROMAIN
LEFEVRE

Des experts à votre disposition

Bien que nécessaire, la digitalisation du secteur bancaire et financier a souvent eu pour conséquence une hausse du taux d'attrition.

Face à la numérisation des activités économiques, les Français souhaitent tout de même pouvoir préserver le côté "humain" de la relation avec leurs intermédiaires financiers, qu'ils soient banquiers, avocats d'affaires ou gestionnaires de patrimoine.

Ils espèrent être reconnus, écoutés et soutenus lors de moments de vie qui pourraient évoluer parfois vers des situations plus difficiles pouvant impacter leur situation financière : chômage, retraite, divorce, maladie, ...

Nous nous devons d'être présents à leurs côtés.

UNE RELATION INTUITU PERSONÆ

Nous avons choisi d'instituer une relation forte et personnelle avec nos clients en leur affectant les services d'un consultant professionnel dédié, qui devient leur interlocuteur privilégié. Il dispose des compétences nécessaires pour leur apporter les conseils et les réponses à la hauteur du service de qualité que nous devons à chacun de nos clients. Pour ce faire, nos consultants bénéficient de tous les relais au sein du groupe AS & Associés : l'ensemble des associés et des collaborateurs se mobilise sur chaque dossier.

A l'heure de la digitalisation

LES GRANDS BOULEVERSEMENTS REQUIÈRENT SOUVENT DES AJUSTEMENTS EN PROFONDEUR MAIS BÉNÉFIQUES.

Ce principe s'est vérifié à l'occasion de la mise en œuvre du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD). En renforçant les obligations faites aux entreprises de mieux protéger les données personnelles de leurs clients, salariés et partenaires, AS & Associés a dû se mettre en conformité. Dans l'intérêt de tous, le groupe a adapté ses process de façon structurée, pérenne et globale.

Dans un environnement où les flux de données s'intensifient, les fichiers informatiques traditionnels, tableurs ou traitement de texte, ne permettent évidemment plus un suivi optimal des indicateurs et des actions menées. Forts de ce constat, nous avons décidé de véritablement prendre le virage de la digitalisation.

Au cœur de ces enjeux, le pouvoir et la bonne exploitation des données, « de la DATA » sont inévitables.

Doté d'instruments puissants et toujours en évolution, nous avons su convaincre l'ensemble des métiers du groupe de mettre à jour et de mutualiser les informations dont ils disposent.

Impliquant une remise en cause profonde de notre organisation traditionnelle, cela nous a permis d'insuffler un nouvel état d'esprit dans nos équipes ; avec de nouvelles méthodes de travail et des outils innovants et collaboratifs, nos collaborateurs sont désormais en capacité de mieux piloter leur activité.





COLLABORER ENTRE LES MÉTIERS POUR UNE MEILLEURE CONNAISSANCE CLIENT.

La collaboration est essentielle entre les différents services d'une entreprise afin d'accéder facilement à toutes les données utiles à une information rapide et précise du client. Par exemple, l'équipe commerciale a régulièrement besoin des informations recueillies par les services back-office (en lien avec les banques, les promoteurs, les gestionnaires) afin d'être capable de répondre aux interrogations de ses clients.

A l'aide des outils numériques, il est aujourd'hui extrêmement facile de centraliser toutes les données au même endroit, de les sécuriser et d'y accéder simplement quel que soit le lieu où l'on se trouve.

Durant toute la période de la crise sanitaire liée au Covid-19 et notamment la période de confinement, tout en respectant scrupuleusement les consignes de sécurité nécessaires à la santé de nos collaborateurs, l'ensemble de nos équipes a ainsi pu rester mobilisé, pour conserver un contact étroit avec l'ensemble de nos partenaires et surtout répondre aux questions et inquiétudes légitimes des clients dans une période particulièrement préoccupante.

Néanmoins, nous restons persuadés que le tout-digital peut avoir ses limites face au besoin de proximité réelle.

Les qualités professionnelles mais aussi personnelles de nos équipes commerciales et administratives sont un des facteurs-clés du succès du groupe AS & Associés qui a toujours favorisé une stratégie basée sur le contact direct avec ses clients.

Cela nécessite non seulement de maîtriser le savoir-faire de la communication interpersonnelle, mais aussi d'être en accord parfait avec les valeurs que notre entreprise porte.

Plutôt que de privilégier l'humain au digital, ou l'inverse, notre grand défi du moment est donc de lier ces deux aspects au sein d'une même stratégie de Relation Client.



Notre valeur ajoutée

CHLOÉ DOUSSET

Responsable relation client

AVOIR UN SERVICE CLIENT ÉTAIT UNE IDÉE PLUTÔT NOVATRICE DANS L'IMMOBILIER : QUELLE EN EST L'ORIGINE ?

Le client a toujours été au centre des préoccupations d'AS & Associés depuis ses débuts.

Notre conception de la relation commerciale avec nos clients ne s'arrête pas simplement à la signature d'un contrat de réservation.

Nous devons nous positionner en tant que partenaire. Nous avons un rôle essentiel à jouer dans l'accompagnement de nos clients, à la hauteur de la confiance qu'ils nous ont accordée pour leurs projets immobiliers.

C'est donc tout naturellement que l'idée d'un service client a fait son apparition car c'était le moyen d'atteindre nos ambitions.

Aussi le rôle de ce service est avant tout d'être proactif, de réussir à simplifier la vie de nos clients en les guidant à chacune des étapes importantes de leur projet.

C'est ma vision de notre rôle de professionnel de l'immobilier.

COMMENT DÉFINIRIEZ-VOUS VOTRE SERVICE ?

Un investissement immobilier neuf fait intervenir plusieurs interlocuteurs : promoteur, pour la construction ; gestionnaire, pour la location ; expert-comptable pour la déclaration...

Notre mission principale consiste à mobiliser les ressources nécessaires pour collecter l'ensemble des informations et à fluidifier les échanges entre les différents intervenants. Nos seuls objectifs : simplifier et optimiser l'expérience client.

La proximité avec nos clients et notre expertise de l'immobilier font de ce service un maillon indispensable.

QUELLES SONT VOS MISSIONS QUOTIDIENNES ?

On pourrait les classer en trois catégories principales :

- Le suivi d'opération

Dès la régularisation des actes notariés, mon service engage une relation directe avec les promoteurs afin d'effectuer un suivi précis de l'avancement des travaux. Nous sommes alors en mesure d'informer en temps réel nos clients.

- Livraison et mise en location

À l'approche des livraisons, nous nous assurons que les dossiers de nos clients soient bien organisés : Avec les promoteurs qui devront avoir adressé la convocation à la remise des clés et avec les gestionnaires qui devront avoir entamé les démarches de location. L'objectif est d'assister nos clients pour les assurer du bon déroulement de la livraison et de l'entrée du locataire.

- Accompagnement client

Sur toute la durée de l'investissement, nous proposons à nos clients de les accompagner que ce soit au cours de démarches administratives ou pour répondre à leurs questions notamment juridiques et fiscales.

Nous avons les capacités, les connaissances et les contacts nécessaires pour accompagner notre client et qu'il puisse vivre sereinement son investissement.

Service transaction

Pour répondre au besoin de nos clients investisseurs, nous avons créé en 2010 un service dédié à la transaction immobilière afin de les assister dans la revente de leurs investissements locatifs acquis par notre intermédiaire.

Satisfaits des prestations proposées par le Groupe AS et Associés, nos clients ont sollicité notre intervention pour leur résidence principale ainsi que pour tout autre bien immobilier en leur possession.

L'expertise d'un professionnel permet de bénéficier de meilleures conditions de vente, de raccourcir les délais et d'optimiser les prix. Nous sommes en mesure d'intervenir sur l'ensemble du territoire national.

UN INTERLOCUTEUR FIABLE POUR LA VENTE DE VOS BIENS IMMOBILIERS

Nos experts immobiliers appliquent une méthodologie rigoureuse pour mener à bien toutes les étapes de la transaction : de la recherche d'un acquéreur à la rédaction du contrat de vente, en passant par l'estimation de la valeur du logement.

UNE PRISE EN CHARGE DE L'ENSEMBLE DU PROCESSUS DE VENTE

Avant la recherche d'un acquéreur

- Analyse détaillée du bien et de la situation du locataire
- Choix d'agences partenaires implantées localement
- Détermination d'un prix définitif à partir d'estimations fiables correspondant au marché local
- Mise en place des procédures légales pour donner congé au locataire
- Signature d'un mandat exclusif

Mise en vente

- Réalisation des diagnostics obligatoires et des éventuels travaux de valorisation
- Publicité pour présenter votre bien aux acheteurs potentiels
- Organisation des visites
- Contrôle hebdomadaire de l'action des agences locales
- Sélection de la meilleure offre d'achat
- Négociations avec le futur acquéreur
- Signature du compromis de vente

Finalisation de la transaction

- Conseil sur le choix du notaire
- Récupération de l'intégralité des pièces nécessaires à la signature du contrat de vente
- Recommandations sur les délais légaux à respecter

Professionnel reconnu de l'immobilier, le groupe AS & Associés réalise quotidiennement des transactions immobilières. Nos équipes disposent donc des compétences nécessaires pour répondre aux questions des vendeurs et des acheteurs, pour traiter une négociation, donner de précieux conseils quant à la sélection d'un dossier et mener la transaction jusqu'à la conclusion de la vente.







Un réseau de
partenaires à vos côtés

Office notarial

RÔLE DU NOTAIRE

Les Notaires sont en France des officiers publics, nommés par décision du Garde des Sceaux. Ils sont à ce titre investis d'une délégation de puissance publique. Le Notaire éclaire le consentement des parties et a le pouvoir de conférer un caractère authentique à tous les actes qui lui sont demandés et dont il assure également la conservation des originaux.

Ainsi, l'ordonnance du 2 novembre 1945 réformée par la loi «profession» du 11 février 2004, définit sa mission de la façon suivante : « Les Notaires sont les officiers publics établis pour recevoir les actes et contrats auxquels les parties doivent ou veulent faire donner le caractère d'authenticité attaché aux actes de l'autorité publique, et pour assurer la date, en conserver le dépôt, en délivrer des grosses et expéditions. »

DOMAINE D'INTERVENTION

Véritable généraliste du droit, le Notaire a un champs d'intervention très étendu permettant une vision globale des problématiques légales. Il intervient sur l'ensemble des domaines juridiques et fiscaux lui conférant une compétence particulière en tant que conseil des clients.



IMMOBILIER

Il s'agit de la majorité de l'activité notariale : négociation de vente, signature d'avant-contrat, signature de la vente. L'État attend du Notaire la rigueur de l'alimentation de son fichier immobilier et la perception des taxes, y compris sur les plus-values des ventes immobilières.

Le justiciable en attend la certitude de la propriété du bien par la recherche systématique de son origine de propriété ; qu'il soit le « guichet unique » dans ce domaine : le Notaire sera l'interlocuteur quasi-unique dans le domaine de la vente.

FAMILLE

C'est le domaine traditionnel de son activité : contrats de mariage, pacs, donations entre époux, donations-partage, testaments, successions. Dès lors, l'État lui impose certaines obligations. Le justiciable a, quant à lui, une attente particulière : un conseil éclairé ; la sécurité dans les conventions ; qu'il soit un conseiller impartial sur les questions familiales et personnelles.

ENTREPRISE

C'est un domaine moins connu de son activité mais où le Notaire a une réelle compétence. Grâce à sa vision globale du patrimoine du chef d'entreprise, il peut proposer les solutions juridiques et fiscales les plus adaptées. L'État attend du Notaire qu'il protège le principe d'insaisissabilité du domicile du chef d'entreprise et qu'il contrôle la légalité de la société européenne. Le justiciable en attend que l'authenticité produise ses effets : force probante, force exécutoire et date certaine ainsi que la protection du principe d'insaisissabilité de son domicile.

Expertise comptable

AD2L

L'expert-comptable a pour mission d'accompagner l'investisseur dans la gestion comptable et fiscale de l'ensemble de ses placements immobiliers :

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

La location nue / revenus fonciers

Les revenus générés doivent être déclarés. Toutefois, cela peut s'avérer compliqué, particulièrement lorsqu'il s'agit d'un dispositif spécifique de défiscalisation tels que les dispositifs Pinel, Malraux, Monument Historique...

L'expert-comptable établira alors les déclarations de revenus fonciers ainsi que les déclarations inhérentes aux différents régimes fiscaux applicables et ouvrant droit à réduction d'impôt.

La location meublée

la location meublée nécessite une rigueur dans les déclarations et la comptabilité à produire.

Aussi, l'expert-comptable réalisera dans le cadre de sa mission :

- Les démarches, formalités et déclarations fiscales
- Les déclarations de TVA et demande de remboursement de TVA
- L'aide au report sur la déclaration des revenus
- L'adhésion au Centre de Gestion Agréé...

COMPTABILITÉ ET MONTAGES JURIDIQUES SPÉCIFIQUES

SARL de Famille / SCI

En parallèle des conseils d'un professionnel du droit spécialisé, l'expert-comptable a pour responsabilité :

- L'enregistrement des opérations
- Les rapprochements bancaires
- La tenue des registres légaux
- Les déclarations de TVA
- L'établissement des comptes annuels (bilan, compte de résultat et annexes).

En complément de ces missions, l'expert-comptable pourra également accompagner chaque investisseur sur la gestion de son entreprise ou de son activité libérale ainsi que sur la déclaration fiscale globale de l'ensemble de ses revenus.



Interview

JEAN-MICHEL ARTIER
Expert-comptable

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER EN QUELQUES MOTS ?

Diplômé d'expertise comptable, j'ai créé le groupe AJM - AD2L en 2014 avec pour objectif de proposer à mes futurs clients une spécialisation dans le domaine de l'investissement immobilier.

Aujourd'hui, le métier d'expert-comptable est de plus en plus tourné vers le conseil et l'optimisation fiscale et un peu moins vers la comptabilité traditionnelle.

Inscrit au tableau de l'Ordre du Conseil Régional de Paris, je suis tenu de respecter pour les missions d'assistance fiscale aux particuliers, le même code de déontologie et les mêmes normes professionnelles que si j'agissais pour le compte d'une entreprise. En effet, j'engage ma responsabilité dans toutes les tâches que j'accomplis ; mon travail est garanti par une assurance professionnelle spécifique.

POURQUOI AVOIR FONDÉ VOTRE CABINET ?

Mon souhait était avant tout de créer un cabinet à dimension humaine, privilégiant la proximité et le sens de l'engagement envers les clients, avec en parallèle une réelle disponibilité à leur offrir.

Mon rôle est principalement d'écouter et aider mes clients, cerner au mieux leurs besoins et leurs attentes, pour que la gestion comptable et fiscale de leurs investissements immobiliers en soit facilité.



ORNANO

GESTION PRIVÉE

Placements Financiers

S'inscrivant dans une dimension patrimoniale globale, As & Associés a ouvert, en janvier 2000, une filiale dédiée à la gestion de placements financiers, qui aujourd'hui porte le nom d'Ornano Gestion Privée. La création de notre filiale répondait à une demande de certains de nos clients soucieux d'optimiser leurs actifs et souvent déçus par les services proposés par leur banque. Travaillant en étroite collaboration avec les institutions financières les plus prestigieuses, Ornano Gestion Privée propose depuis 20 ans de nombreuses solutions financières personnalisées alliant performance et souplesse.

Dans une conjoncture économique et fiscale en perpétuelle évolution, nécessitant beaucoup d'attention et de professionnalisme, il est clair qu'aujourd'hui le marché a évolué et que ce type de demandes va crescendo. Le contexte économique, des plus versatiles, donne tout son sens à la notion de suivi client.

Alors que les fintechs et autres robot-advisor ont fait leur apparition dans le paysage de la finance, nous pensons que rien ne peut se substituer à un échange régulier avec nos clients. Néanmoins, ces intervenants nous permettent de créer des outils de gestion qui s'adaptent plus facilement aux problématiques de nos clients.

Une bonne stratégie patrimoniale repose avant tout sur la diversification du patrimoine. Notre mission est simple : proposer des solutions pertinentes de placement. Constituer ou valoriser un capital, anticiper le financement des études des enfants, les aider à s'installer, préparer sa retraite en accumulant un capital pour bénéficier de revenus complémentaires, transmettre son patrimoine, Ornano Gestion Privée a des solutions pour l'ensemble de ces objectifs.

NOTRE MÉTHODE

Avant toute proposition, nous nous engageons à réaliser une étude complète de la situation de nos clients et à faire le point sur leurs objectifs patrimoniaux afin d'offrir un conseil de qualité.

L'ANALYSE DE PORTEFEUILLE

Elle permet, par une vision globale des actifs, de vérifier l'adéquation entre une allocation et les objectifs personnels de l'investisseur.

LE BILAN PATRIMONIAL

Il nous permet, sur la base des informations qui nous sont communiquées et en fonction des objectifs, de présenter des solutions pour constituer, organiser, diversifier et transmettre le patrimoine de l'investisseur.

LE BILAN FISCAL

Le calcul de ses impôts nous permet de communiquer des informations sur les opportunités d'optimisation fiscale. Pour qu'un prospect devienne un client satisfait, il est important de lui proposer un accompagnement personnalisé dans toutes ses démarches grâce à notre implication selon des valeurs de loyauté et d'intégrité.

UN SUIVI

Tout au long de notre collaboration, les clients reçoivent régulièrement des relevés de comptes / situation. Nous nous tenons à leur entière disposition pour répondre à toutes les questions.

SCPI

A l'heure où les rendements des placements sans risque s'amenuisent, les épargnants doivent désormais choisir : privilégier les placements peu rémunérateurs mais dont le capital est garanti ou accepter plus de risques en contrepartie d'un rendement plus intéressant.

Dans ce contexte, les SCPI de rendement, encore appelés «Pierre papier», permettent aux particuliers d'investir en immobilier tout en se diversifiant et en mutualisant les risques. En effet, contrairement à l'investissement direct, ces véhicules sont accessibles avec une mise de départ peu élevée. Les sommes sont investies dans tous les secteurs de l'immobilier sous l'autorité de l'AMF.

Avec des taux encore attractifs, les investisseurs se voient offrir la possibilité de se constituer un patrimoine immobilier source de revenus futurs. Le rendement moyen reste supérieur à 4 % en 2018 alors que la majorité des fonds euro ont actuellement un rendement moyen inférieur à 1,8 %, grâce à une stratégie d'investissement de plus en plus diversifiée en termes de zones géographiques.

Les acquisitions en Europe représentent aujourd'hui 30 % des investissements. Gérées par des sociétés de gestion, les SCPI distribuent des revenus réguliers sans les aléas de la gestion locative.



Interview

CHRISTOPHE BRAINCOURT
Gérant chez Ornano Gestion Privée

QUEL TYPE DE SOLUTIONS ORNANO GESTION PRIVÉE PRÉCONISE-T-IL POUR SES CLIENTS ?

Nous recherchons avant tout à être en phase avec la situation personnelle de nos clients et à les accompagner dans leurs investissements en leur proposant des alternatives aux solutions traditionnelles. Les enveloppes fiscales qui permettent d'optimiser l'impôt doivent être privilégiées. La mise en place du prélèvement forfaitaire unique (PFU) et la disparition de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) au profit de l'impôt sur la fortune immobilière (IFI) montrent clairement la volonté du gouvernement de favoriser l'investissement en actions et par conséquent le financement de l'économie en général. L'assurance-vie reste la solution répondant à l'ensemble des problématiques de nos clients. C'est précisément dans ce cadre que nous élaborons des solutions structurées qui permettront d'allier rendement potentiel élevé et protection du capital.

QUELS SONT LES AVANTAGES DES PRODUITS STRUCTURÉS ?

Les produits structurés sont construits sur mesure pour répondre aux investisseurs qui ne sont pas satisfaits des instruments financiers standards (actions, obligations, placements monétaires...) disponibles sur les marchés. Les produits structurés offrent un accès à :

- De nouvelles classes d'actifs moins accessibles pour la plupart des investisseurs (matières premières, actions émergentes, produits de corrélation ou de volatilité...)
- Des indices larges qui permettent une bonne diversification sans avoir à acheter toutes les composantes de l'indice
- Des structures particulières de rémunération de l'investisseur (pour un capital garanti, un rendement annuel élevé, un fort potentiel de gain...) et ses anticipations

Avec la baisse de rendement du fond euro, les produits structurés offrent une solution sur mesure au client. Ils permettent à l'investisseur d'améliorer le profil de risque/rentabilité de son portefeuille sur un horizon long terme. Le risque inhérent à ce type de solution étant en partie amorti par une protection élevée (mais malheureusement pas totale) du capital. Dans un contexte d'érosion structurelle des rendements proposés par les solutions financières sécurisées traditionnelles (fond euro, sicav monétaire, compte à terme...) et la volatilité attendue sur les marchés, l'utilisation du produit structuré comme véhicule d'investissement apparaît comme un véritable compromis.

QUELLE EST VOTRE VISION DE L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS POUR 2020 / 2021 ?

Les marchés financiers ont connu une progression de l'ordre de 25 % en 2019. Cette année s'annonce beaucoup plus complexe.

En effet, la crise sanitaire engendrée par le Covid 19 a provoqué une baisse qui nous replonge dans l'ambiance de 2008. Prudence et patience permettront de saisir les opportunités qui se présenteront à coup sûr.



Développement Foncier

Le développement foncier consiste à identifier des terrains à bâtir (ou des immeubles à restructurer) pour y concevoir un projet immobilier dont il faudra orchestrer la réalisation.

Fort de son histoire d'acteur de l'immobilier résidentiel reconnu, d'un important réseau relationnel et d'un socle de collaborateurs déterminés, le groupe AS & Associés a souhaité organiser cette nouvelle activité. En s'associant aux compétences de professionnels expérimentés de la promotion immobilière, cet ambitieux projet d'entreprise ne pouvait alors que réussir.

Les consultants sont également un relais très important de notre stratégie de développement. En effet, de nombreux projets ont pu être initiés sur des terrains que leurs clients souhaitaient valoriser.

Lorsqu'une opportunité foncière est identifiée, AS & Associés en synergie avec TERABILIS, promoteur immobilier, réalise une étude de faisabilité optimisée (architecturale, administrative et financière) du projet envisagé afin de proposer au propriétaire la meilleure option de cession. L'activité de développement foncier, comme un élargissement de son offre de services, est un moyen supplémentaire

pour AS & Associés d'identifier et de sécuriser en amont les meilleures opérations d'investissement pour ses clients.

Elle nous permet enfin - pour les clients qui souhaitent céder des terrains ou des immeubles qu'ils possèdent - de les conseiller, les accompagner voire, le cas échéant, de faire l'acquisition de leur foncier.

"La réussite de nos projets vient de notre capacité à savoir identifier et sécuriser en amont les meilleures opérations."

Terabilis - Promoteur Immobilier

Promoteur immobilier, TERABILIS réalise principalement des opérations de logements mais intervient également dans les domaines de l'aménagement foncier et de l'immobilier d'entreprise. TERABILIS est dirigée par Xavier LEFEVRE dont les compétences acquises au cours de 20 ans d'expérience en immobilier (chez Bouygues puis dans le fonds d'investissement LBO France) constituent un gage d'expertise.

La qualité des emplacements (transports, qualité de vie, dynamiques locales) est le premier des critères pour le choix de nos dossiers. Nous nous imposons ensuite une conception rigoureuse, qualitative et respectueuse de l'environnement (au sens large), pour assurer la pérennité de nos réalisations. Dans l'attention constante des futurs propriétaires et habitants, nous produisons des opérations que nous voulons être « références » pour les villes qui les accueillent. Pour ce faire, nous sélectionnons avec soin nos partenaires (architectes, maîtres d'œuvres, constructeurs) pour penser des immeubles à vivre, construire des bâtiments vertueux, beaux et respectueux. Ensemble, nous partageons la conscience qu'un bâtiment reste dans le bien commun. Dans un dialogue continu et constructif avec les collectivités, nous souhaitons apporter notre pierre à l'édifice de la ville tout en créant dans le même temps des opportunités uniques pour nos clients.

La « Valeur Immobilière » que nous avons retenue comme signature de notre marque veut illustrer cette démarche : un bien immobilier n'est pas un « coup », mais un actif destiné à durer, à évoluer, à traverser toutes sortes de fluctuations de marché pour au final se valoriser avec le temps.

Terabilis
LA VALEUR IMMOBILIÈRE



Interview

XAVIER LEFEVRE
Président de TERABILIS

Une opération immobilière est un acte complexe, concerté, qui comporte des aléas. De l'identification des fonciers, à la livraison d'un immeuble, nombreux sont les intervenants prenant part au succès du projet. Le respect et la clarté des engagements, comme la prise en considération de ceux qui vivront dans nos immeubles, sont pour nous la solution de l'équation. Nous abordons les opportunités foncières que nous identifions avec autant d'écoute pour la collectivité et la représentation qu'elle incarne (les citoyens, la cité, la Loi), que pour le vendeur et ses attentes (prix, délai, maîtrise des risques). Une fois l'équilibre financier objectivé, nous bornons les risques administratifs, techniques et commerciaux en les anticipant tant que possible par le dialogue, les études et l'expertise historique du groupe AS & Associés.

Pour la réalisation de nos projets, nous suivons la même logique et faisons en sorte qu'elle soit partagée par nos partenaires (maîtres d'œuvres, entreprises, ...). Afin d'accompagner cette attitude, nous privilégions fortement la fidélité et la récurrence avec nos prestataires, meilleurs gages de la promotion de nos valeurs.

Enfin, nous portons une attention toute particulière à la qualité de nos réalisations. Nous proposons par exemple de nombreuses options d'aménagement intérieur dans nos résidences (cuisines, espaces particuliers, ...) qui facilitent les emménagements et contribuent à mieux vivre dans son logement. Dans tous les cas, nous tenons à observer un suivi très rigoureux de notre après-vente qui s'entend évidemment au moment des livraisons mais aussi bien au-delà.

QU'EST-CE QUE L'IMMEUBLE IDÉAL POUR VOUS ?

Comment vivre mieux dans nos immeubles ? Les logements doivent-ils s'adapter ? Quelle est notre contribution à l'environnement ? Que nous dit l'histoire d'un lieu et peut-on la perpétuer ? Comment participons-nous au quartier, à la ville ?

Définir l'immeuble idéal, c'est poser toutes ces questions et accepter des réponses sensibles et différentes pour chaque projet. Le contexte et la préoccupation permanente de ceux qui vivront nos réalisations (dedans, autour, de loin) animent en permanence notre réflexion et orientent nos choix de partenaires. En plaçant l'humain au cœur de l'immobilier, nous sommes convaincus de pérenniser nos projets. Un immeuble est avant tout destiné à ceux qui le vivent. Alors nous essayons de nous mettre à leur place pour nous approcher à chaque fois au mieux de l'immeuble idéal !

AVEZ-VOUS UN PROJET TYPE ?

Nous travaillons principalement sur des projets résidentiels (logements, résidence thématiques) mais pas seulement. Opportunistes et multifacettes, nous préférons sur les fonciers que nous détectons travailler le meilleur projet qui s'y prête, plutôt que vouloir faire entrer des ronds dans des carrés...A ce titre, il est important de comprendre que la matière première de notre métier est le foncier. Nous appuyant sur les consultants de AS & Associés, beaucoup de nos projets ont été initiés sur des terrains que les clients de notre réseau de vente cherchaient à valoriser. Les consultants sont définitivement un relais important de notre stratégie.

POURQUOI CETTE COLLABORATION AVEC AS & ASSOCIÉS ?

La collaboration avec le groupe AS & Associés est finalement très naturelle pour TERABILIS. Tout d'abord, nous partageons des valeurs communes, orientées sur la satisfaction du client et le respect (du client, des environnements, de la qualité). Du pur point de vue de TERABILIS, nous profitons par cette association de l'exceptionnelle force de commercialisation de AS & Associés et d'un réseau d'apport de fonciers très important. En contrepartie, TERABILIS apporte une expertise, des outils d'analyse basés sur de longues années d'expérience et une offre immobilière de grande qualité.

Au-delà des ces considérations prosaïques, la cohérence de nos approches, nos complémentarités et surtout l'efficacité et le plaisir que nous avons découverts de travailler ensemble confortent chaque jour un peu plus notre choix.





La vie du groupe

59/64

Soirée échecs

Un Champion du monde légendaire chez AS & Associés : Anatoly Karpov Dans le cadre d'un évènement caritatif au profit de La Chaîne de l'Espoir, le légendaire champion du monde d'échecs, le grand Maître Anatoly Karpov a répondu favorablement à l'invitation du Groupe AS & Associés. Il est venu se confronter lors d'une partie simultanée à quinze joueurs, enthousiastes de pouvoir se mesurer

à lui. Avec sourire et professionnalisme, l'immense champion a, quel que fut le niveau de son adversaire, accordé la même attention à chacun. Il remporta bien sûr ses quinze parties mais là n'était pas l'essentiel. Brillamment animée par le journaliste Christophe Barbier, cette soirée fut l'occasion de véritables échanges entre diverses personnalités de tous milieux. Alain Deloche, fondateur de La Chaîne de l'Espoir, Michel

Cymes, Manuel Aeschlimann maire d'Asnières, Thierry Solère, Raphaël Mezrahi, le cinéaste Jean Becker, le grand compositeur Ahmet Güllbay, avaient tenu avec tant d'autres à être présents pour cet évènement.

Anatoly Karpov a montré ce soir-là que l'on peut être un incroyable champion en restant accessible et chaleureux. Le Groupe AS & Associés fut très fier du succès de cet évènement.



Conférence et événements

Le groupe AS & Associés s'attache à établir une relation durable avec ses clients par des stratégies patrimoniales sur le long terme.

Les différents indicateurs économiques et fiscaux étant en constante évolution, il est important pour les particuliers d'avoir accès à une information précise afin d'être en capacité de procéder aux arbitrages et ajustements nécessaires relatifs à la gestion globale de leur patrimoine.

C'est dans cet objectif qu'AS & Associés organise régulièrement des conférences d'information sur des thèmes de fond ou d'actualité permettant de répondre aux interrogations de ses clients. A l'heure de la digitalisation incontournable de la Relation Client, il est crucial de préserver le lien pour une relation humaine de proximité.

En 2019, le passage au prélèvement à la source a été l'occasion de sensibiliser les clients à cette réforme majeure dont l'importance des impacts sur le quotidien et spécialement sur la gestion de la trésorerie n'était pas toujours bien appréhendée.

Monsieur Jean-Michel Artier, expert-comptable et partenaire privilégié d'AS & Associés, a pu, lors d'une intervention spécifique, apporter une lecture éclairée de la réforme fiscale et répondre de manière personnalisée aux questions légitimes des clients du groupe.

Mais la théorie ne prend tout son sens que dans la pratique. Monsieur Stéphane Hernault, associé du cabinet, Professeur en gestion de patrimoine et cofondateur du 1er réseau social dédié aux investisseurs immobilier, a su mettre en avant les impacts du prélèvement à la source sur la trésorerie des opérations et les implications stratégiques que cela pouvaient avoir dans la mise en place des projets futurs d'investissement de nos clients.

Avec la volonté de fournir une expertise toujours renforcée à ses clients, AS & Associés convie régulièrement ses collaborateurs à des colloques organisés par des professionnels aux activités similaires ou connexes.





Rallye des Gazelles

Le Rallye Aïcha des Gazelles du Maroc est le seul Rallye-Raid hors-piste 100 % féminin au monde.

Unique en son genre et depuis 1990, il rassemble chaque année des femmes de 18 à 71 ans de nationalités différentes dans le désert Marocain.

Le Rallye Aïcha des Gazelles du Maroc développe depuis sa création une autre vision de la compétition automobile : pas de vitesse, pas de GPS mais une navigation « à l'ancienne », uniquement hors-piste pour un retour aux sources de la navigation.

Le groupe AS & Associés soutient l'action du Rallye Aïcha des Gazelles du Maroc dont il partage les valeurs fondatrices : le courage, le dépassement de soi, la loyauté, l'entraide et l'engagement environnemental.

Solidaire avec les populations locales, le Rallye Aïcha des Gazelles avec l'association Coeur de Gazelles met en place chaque année des actions à caractère humanitaire et écologique.

Le groupe s'est engagé avec Sandra Brotin et Sonia Boué, participantes de la 28ème édition, pour les accompagner dans leur aventure démarrée en 2019 à bord de leur 4x4.

L'épreuve devait célébrer cette année ses 30 ans ; en raison de l'épidémie de Coronavirus, le gouvernement marocain a dû prendre la décision d'annuler cette édition afin de limiter l'expansion du Covid-19 dans le royaume.

Le Rallye de l'an prochain n'en sera que plus attendu !





PR. ALAIN DELOCHE
Fondateur de La Chaîne de l'Espoir



**La chaîne
de l'espoir**

Au service des autres

Ensemble, sauvons des enfants

Chaque jour et encore plus actuellement, nous prenons conscience que nous vivons dans un environnement très privilégié. Le monde n'est hélas pas partout ainsi fait, et de trop nombreux enfants n'évoluent pas dans le même environnement que les nôtres.

L'ensemble des associés du groupe AS & Associés a souhaité s'engager dans une cause humanitaire issue d'une longue réflexion et tournée vers les enfants.

Les enfants, c'est justement ce qui motive l'action de l'association La Chaîne de l'Espoir. Depuis 20 ans, elle rassemble médecins, chirurgiens, experts... et s'engage dans l'accès aux soins des enfants les plus pauvres de pays ne disposant pas de moyens techniques et humains pour les soigner.

La Chaîne de l'Espoir vient en aide aux enfants démunis dans le monde entier pour leur donner accès aux soins et à l'éducation.

En donnant à La Chaîne de l'Espoir, vous sauvez la vie d'un enfant ou vous lui permettez d'aller à l'école.

La Chaîne de l'Espoir en chiffres

- 200.000 enfants bénéficiaires des programmes de soins par an
- 5.800 enfants opérés par an
- 11.000 enfants bénéficiaires des programmes d'éducation par an
- 200 missions internationales par an
- 250 personnels médicaux et paramédicaux bénévoles missionnés par an
- 200 familles d'accueil mobilisées partout en France

Réduction fiscale

Si vous êtes un particulier, 75 % du montant de votre don sont déductibles de votre impôt sur le revenu dans la limite de 531 €. Au-delà de ce montant, la réduction d'impôt est de 66 % dans la limite de 20 % de votre revenu net imposable (au-delà de 20 %, l'excédent est reportable sur les 5 années suivantes).

Si vous êtes une entreprise assujettie à l'impôt sur les sociétés, 60 % du montant de votre don sont déductibles de votre impôt dans la limite de 0,5 % de votre chiffre d'affaires H.T.





22 rue de l'Arcade - 75008 Paris
Tel : 01 58 22 26 10 - Fax : 01 58 22 26 13
Site internet : www.as-associes.com
SAS au capital de 22 220 €