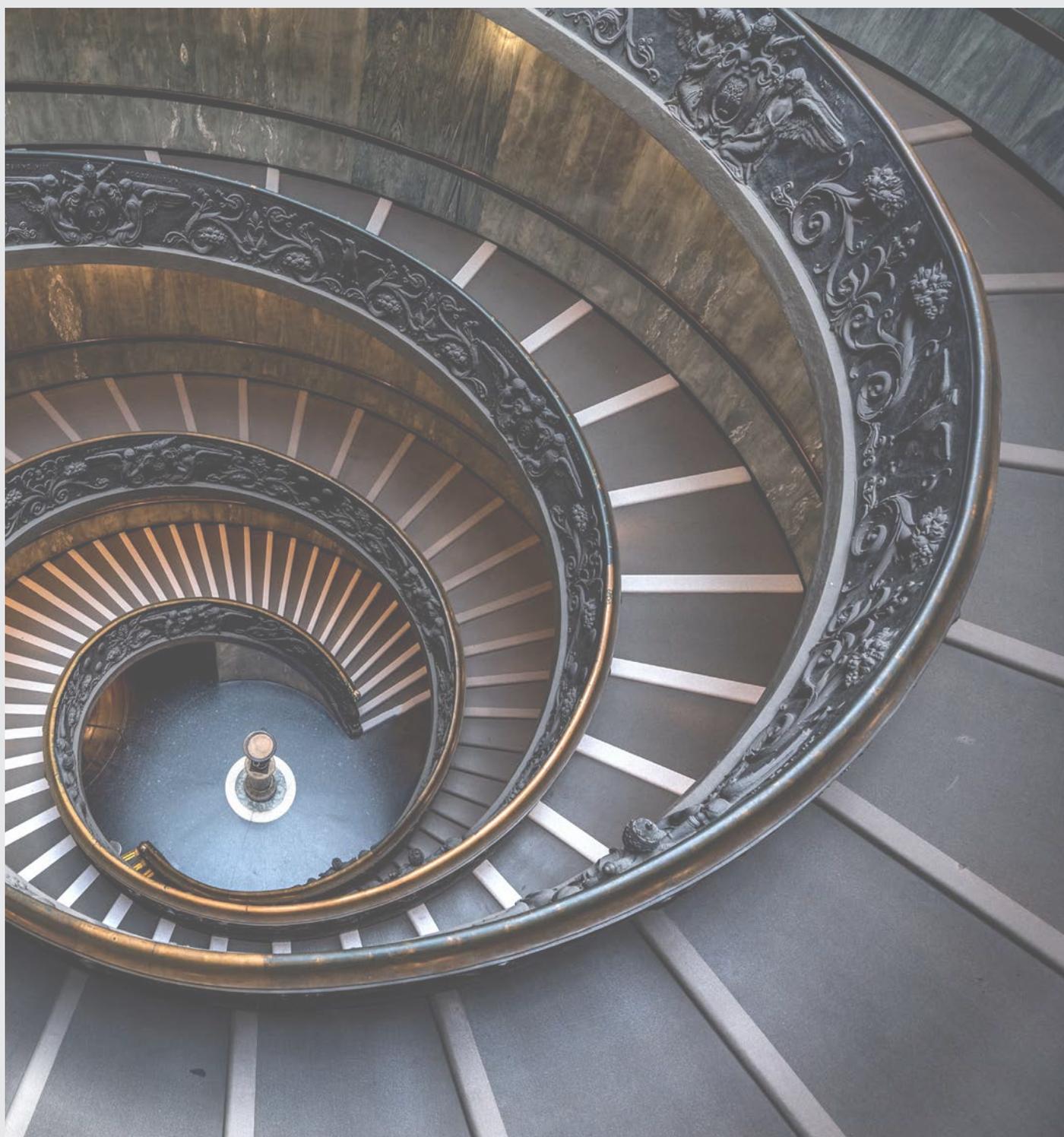
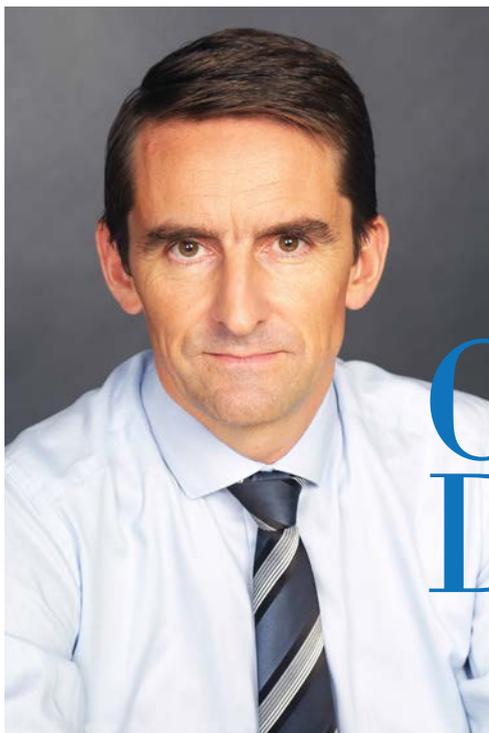


Le Magazine





É.T.



Christophe Dupré

Associé fondateur d'AS & Associés

Épargner plutôt que consommer ?

Pour les Français, c'est le principe de précaution qui aura prédominé en 2020. La Banque de France, pour son bilan 2020, estime d'ailleurs l'épargne de nos compatriotes à environ 200 milliards d'euros.

L'inquiétude des Français concernant leur situation patrimoniale et financière, accentuée d'une impossibilité « physique » de consommer quand les magasins, restaurants et autres salles de spectacles ont dû fermer leurs portes, a contribué à favoriser cet afflux massif d'épargne. Les livrets A et le LDDS ont collecté 35 milliards d'euros supplémentaires depuis le début de l'année alors que leurs rendements sont inférieurs à l'inflation.

Le politique joue son rôle en soutenant l'économie mais n'arrive pas, pour l'instant, à réinstaurer le climat de confiance dont notre système a besoin pour relancer la consommation.

Le rôle d'une entreprise est alors de s'adapter à cette situation totalement imprévisible en préservant avec tous les moyens à sa disposition sa pérennité et les emplois. Pour de très nombreuses petites sociétés qui ne possèdent pas les fonds propres nécessaires, les conséquences sur le plan humain laisseront des traces indélébiles.

La grande difficulté à laquelle les décideurs sont confrontés est de parvenir à appréhender le monde d'après. Si la vaccination semble être une porte de sortie de la crise, l'apparition de variants incite les experts médicaux à la plus grande prudence.

Mais pour le monde de l'entreprise, prudence ne doit pas vouloir dire inertie. On inspire confiance grâce à une bonne communication avec ses clients, des arguments de bon sens et un service adapté aux nouvelles exigences. La situation économique est certes plus compliquée mais l'année 2020 dans son ensemble fut plutôt réconfortante eu-égards aux prévisions catastrophistes de certains « éminents économistes ».

La bourse est d'ailleurs le reflet de ce que nous avons traversé. Il fallait avoir le cœur bien accroché pour investir sur les marchés en 2020. Le CAC 40 a connu les montagnes russes, chutant de plus de 2.000 points en seulement quelques semaines avant de remonter de presque autant au cours des mois suivants. Finalement, le CAC 40 s'établira, au terme du premier trimestre 2021, à un niveau supérieur à celui de 2019, balayant en partie et de manière stupéfiante, les conséquences de la crise sanitaire sur notre économie.

Pour autant, 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 dans une période où le besoin de conseils et de définition d'orientation stratégique à long terme devient essentiel.

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 marché et saura répondre à toutes vos exigences.



09

Présentation du Groupe

- 10. Qui sommes-nous ?
- 11. Un groupe aux fondations solides
- 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. À l'heure de la digitalisation
- 48. Le Service Client, notre valeur ajoutée
- 49. Service transaction

51

Un réseau de partenaires à vos côtés

- 52. Offices notariales
- 53. Expertise comptable
- 54. Ornano Gestion Privée
- 56. Terabilis - La Valeur Immobilière

59

La vie du Groupe

- 60. Soirée échecs
- 61. Conférences et événements
- 62. Kilimandjaro : une ascension mythique
- 63. Rallye des Gazelles
- 64. Au service des autres



Gérard Doury

Interview

Associé fondateur d'AS & Associés

Quelle est votre analyse du marché de l'immobilier neuf en 2020 ?

L'année passée a été extrêmement particulière et le marché immobilier neuf n'a pas été épargné mais, et c'est un paradoxe, pour des raisons autres que celles liées à la crise sanitaire.

En effet, nous rencontrons une réelle pénurie de lancement de nouvelles opérations immobilières, conséquence immédiate des élections municipales et leur report. Les maires, déjà peu enclins à instruire des permis de construire et démarrer des chantiers avant le scrutin, ont surjoué le principe de précaution.

Cette situation ne va d'ailleurs pas s'améliorer avant le premier semestre 2022. « 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* Île-de-France Jean-Luc Tuffier.

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

Par ailleurs, alors que la Covid a plongé notre pays dans une situation inédite, le marché de de l'immobilier avait besoin du soutien des différents acteurs économiques. Or, c'est le moment qu'ont choisi les banques pour resserrer leurs conditions d'octroi aux prêts pour les particuliers. De façon unilatérale, elles ont décidé d'être intransigeantes sur leurs conditions générales des financements (taux d'endettement maximum de 33 %, durée d'emprunt réduite, apport plus impor-

tant,...), créant ainsi des situations parfois absurdes où des couples de salariés avec des revenus conséquents se sont vu rejeter leur demande de financement alors que, quelques mois plus tôt, ils l'auraient obtenu sans aucune difficulté.

2020 aura donc été une année de frustration durant laquelle beaucoup de nos clients souhaitaient orienter leur épargne sur de l'immobilier, qui reste l'actif privilégié des Français, sans que nous puissions les satisfaire.

Comment envisagez-vous cette année à venir pour AS & Associés ?

Pour le Groupe AS & Associés, les résultats de l'année 2020 auront été essentiellement impactés par les trois mois de confinements de mars à mai représentant mécaniquement une diminution de 30% de CA. Cette période pendant laquelle notre pays a été paralysé par une crise inédite aura nécessité une adaptation dans notre approche et nos méthodes de travail. Nous avons ainsi modifié l'ensemble de nos process en mettant le digital au centre de notre relation clients dont la satisfaction est évidemment notre préoccupation première. Services et proximité constituent, à mes yeux, un indéniable avantage concurrentiel. C'est la marque de fabrique du Groupe AS & Associés et la raison pour laquelle nous sommes prêts à affronter de nouveaux challenges. Le premier trimestre 2021 est extrêmement encourageant ; en dépit d'une offre immobilière encore limitée, la progression de +30% de notre CA nous permet d'envisager l'avenir sereinement.

*Fédération des promoteurs immobiliers



Présentatio



n 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 de près de 25 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 de sujets aussi variés que le financement ou la gestion locative, éléments prépondérants d'un projet immobilier pérenne.

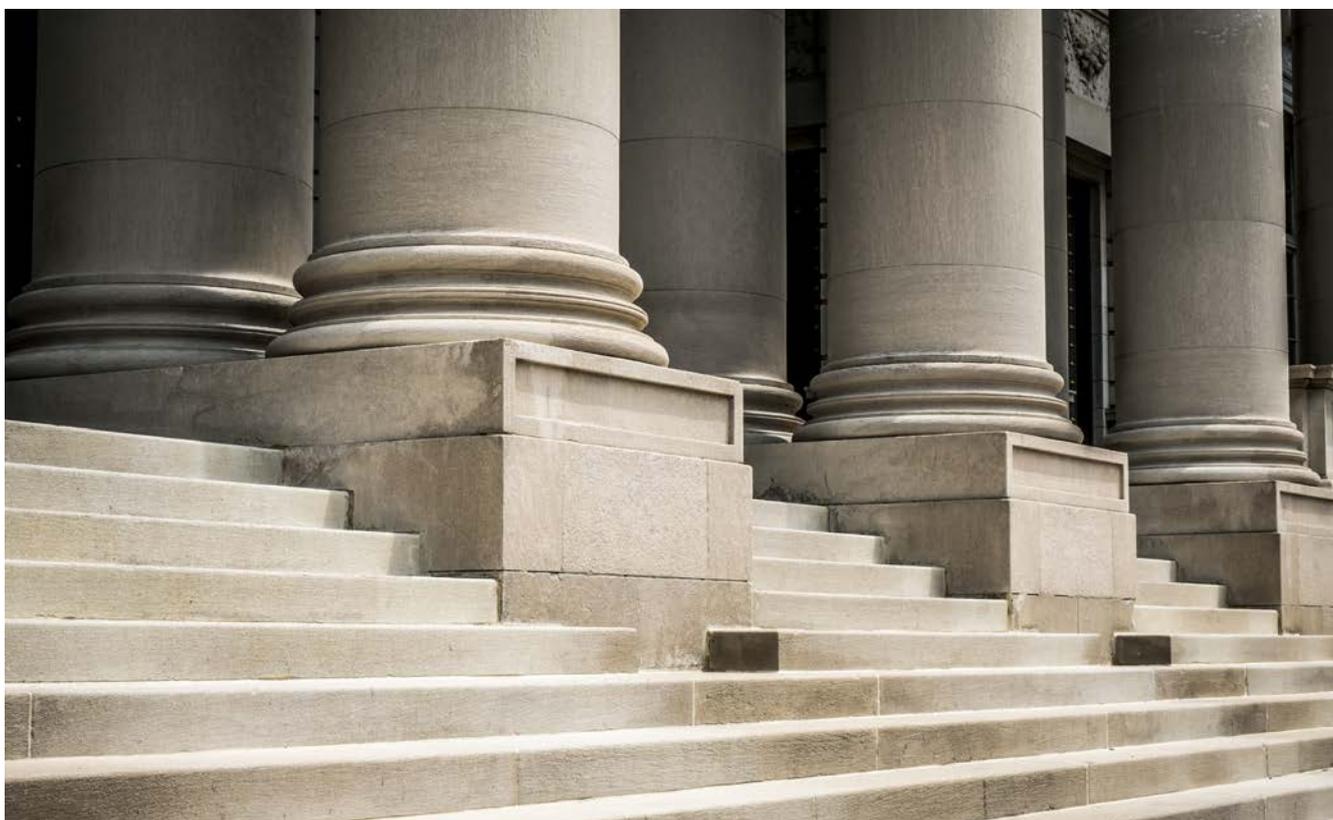
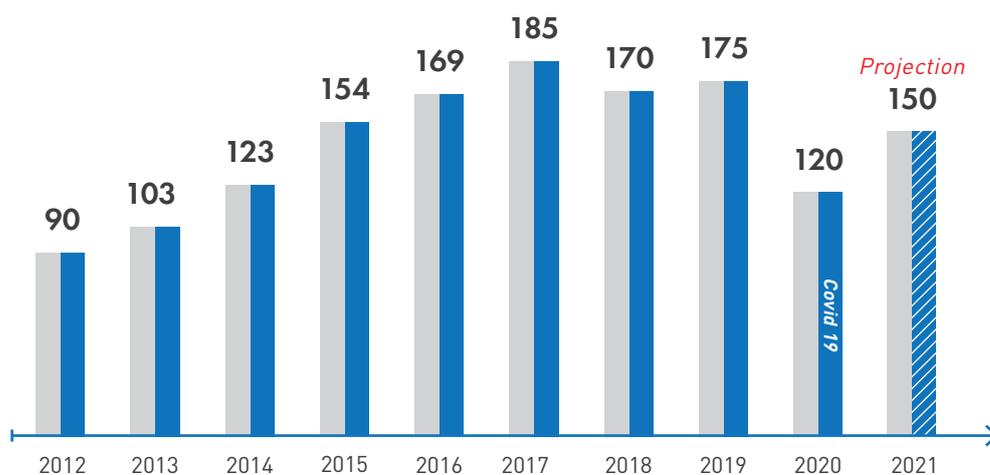


Un groupe aux fondations solides

Avec une projection de volume d'affaires en 2021 de 150 millions d'euros, le Groupe AS & Associés reste une référence incontournable de la profession.

En 2020, dans un marché immobilier qui s'est tendu et dans un contexte de crise sanitaire, le volume de notre activité s'est facilement maintenu à un niveau élevé. La diversité de l'offre proposée à nos clients ainsi que la qualité de nos collaborateurs sont les principaux moteurs de ces résultats.

Évolution du volume de ventes immobilières du Groupe AS & Associés de 2012 à 2020 (en millions d'€)



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. À 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 24 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 ”*



Jean-Marc Myara

Interview

Associé historique

“UN ÊTRE VOUS MANQUE ET TOUT EST DÉPEUPLÉ”

Avec AS & Associés, j'ai vécu ma plus belle aventure professionnelle et même si j'y suis entré, il y a plus de 20 ans, pour apporter mon expérience et mes capacités acquises avec le temps, cette entreprise m'a comblé au-delà de mes espérances.

Si j'ai pu contribuer, même modestement, à faire de ce groupe ce qu'il représente aujourd'hui, un acteur incontournable de la gestion de patrimoine, j'en serais le plus heureux des hommes. Pourtant, je voudrais surtout mettre l'accent sur l'aspect fondamental de la réussite de la société, à quelque niveau que ce soit et auprès de chacune de ses composantes, je veux parler de la relation humaine. Ce terme a souvent été galvaudé, le discours pas toujours en adéquation avec la réalité, la déception perceptible. Ici, j'ai rencontré tous ces contraires. J'ai fréquenté la bienveillance dans la justice, l'écoute dans l'objectivité, le savoir donner pour mieux recevoir.

Certes, tout ne s'est pas construit sans anicroche. Il a fallu affronter des crises économiques, s'adapter aux marchés émer-

gents, aux nouvelles technologies mais quand la seule autorité qui vaille, l'autorité de compétence, est au rendez-vous, quand les collaborateurs sont formés et sources de propositions, alors les difficultés s'estompent.

Je n'ai pas vu le temps passer et j'ai aujourd'hui le curieux privilège d'être le premier à partir à la retraite. Si j'ai un regret, c'est celui du temps qui file entre les doigts. Je suis heureux de constater qu'une génération après l'autre, AS & Associés réussit une mutation dans la douceur et la continuité.

Rien n'est plus utile que la transmission, rien n'est plus nécessaire que le sens que l'on donne à sa mission, rien n'est plus noble que le respect à ses valeurs.

Il m'est difficile de remercier l'un et pas l'autre aussi la crainte de froisser quelqu'un par l'oubli me pousse au sentiment de gratitude collective.

Longue vie à cette magnifique entreprise, à ses clients fidèles, à ses collaborateurs loyaux, à tout ce qui fait que l'on a été fier de participer à cette histoire.

En quelques dates

1997

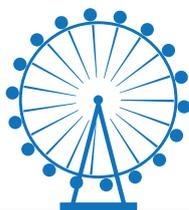
C.DUPRÉ et G. DOURY créent
AS & Associés

AS & Associés

2002

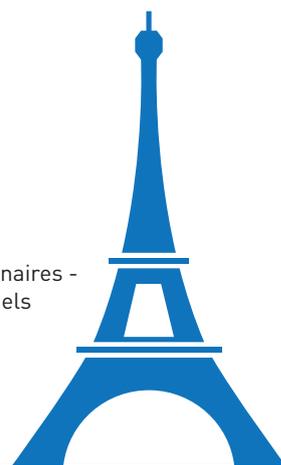


Ouverture de l'agence de Lyon
AS & Associés Rhône-Alpes



2007

Création d'AS & Associés Partenaires -
Réseau national de professionnels
indépendants



AS & Associés
FINANCIÈRE

Naissance de la Financière
AS & Associés

2000



Création de Direct Crédit
Société de courtage en crédit

2004



Création du service transaction -
vente d'immobilier ancien

2010

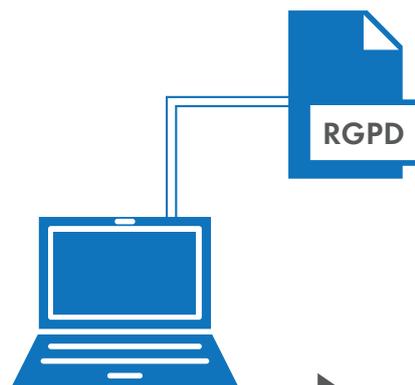
2011



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

2018

Mise en conformité avec la nouvelle réglementation RGPD



2013

La Financière AS & Associés devient Ornano Gestion Privée



20 ans

AS & Associés fête ses 20 ans !
Développement d'une activité de Prospection Foncière
AS & Associés Grand Sud-Ouest ouvre un bureau à Bordeaux

2017



Développement d'outils de digitalisation
Transformation digitale du groupe

2020

Placements



s 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 de logements les mieux adaptés.

Au moment de l'acquisition

- Aide à la recherche de financement : prêt à taux zéro, financement in fine, crédits à paliers, 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.

À 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 débloquages 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 s'accompagne de 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 2024, année des Jeux Olympiques.

Le marché immobilier va nécessairement 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 donc s'accélérer.

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 même 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).





Sabah Laghmam

Interview

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 Betclit, 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 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 1^{er} 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 2020, le dispositif a été à nouveau prolongé pour 4 années supplémentaires.

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 1^{er} 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 1^{er} septembre 2014 et le 31 décembre 2024, 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 €. À 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*.

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);
- Depuis le 1^{er} janvier 2021, le dispositif Pinel est réservé aux investissements réalisés dans des logements situés dans un bâtiment d'habitation collectif.

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 €

*plafond différent si l'investissement est antérieur à 2013



Plafonds de loyers 2021*

ZONE A BIS	RESTE DE LA ZONE A	ZONE B1	ZONE B2 ET C
17,55 € /m ²	13,04 € /m ²	10,51 € /m ²	9,13 € /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 8 m²).

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.

À NOTER

→ Depuis le 1^{er} janvier 2021, la réduction d'impôt reste la même mais elle est limitée aux acquisitions situées dans des immeubles collectifs. Elle ne concerne donc plus les villas individuelles construites au sein d'une copropriété ou les villas construites de manière jumelée.

→ Les taux de réduction seront progressivement réduits pour les acquisitions réalisées à partir de 2023 ainsi que pour les constructions dont le permis est déposé en 2023 ou en 2024, sauf si les logements sont situés dans un quartier prioritaire de la politique de la ville ou bien respectent un niveau élevé de qualité.

TAUX DE LA RÉDUCTION D'IMPÔT SELON LA DURÉE DE L'ENGAGEMENT DE LOCATION

ENGAGEMENT DE LOCATION	2021 & 2022	À compter de 2023
Période initiale de 6 ans	12 %	10,5 %
1 ^{re} prolongation de 3 ans	6 %	4,5 %
2 ^e prolongation de 3 ans	3 %	2,5 %
Période initiale de 9 ans	18 %	15 %
Prolongation de 3 ans	3 %	2,5 %

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 « Cœur 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 1^{er} 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 €. À 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*.

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.



*plafond différent si l'investissement est antérieur à 2013

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.



LES 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.

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).

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.

Marché en très forte croissance pendant des années, le nombre de lits n'a eu de cesse d'augmenter.

La crise sanitaire en 2020 a fortement réduit l'activité des résidences affaires. Pour autant, les signes de la reprise sont déjà enregistrés.

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 DESTINÉES AUX SENIORS

On estime que le nombre de personnes de 60 ans et plus augmentera de 10,4 millions entre 2007 et 2060, soit une hausse de 80 % en 50 ans selon l'INSEE.

L'inversion de la pyramide des âges conjuguée aux bouleversements sociologiques de notre époque ont conduit à l'augmentation des besoins en structures adaptées pour les seniors qu'ils soient autonomes ou non.

D'ici 2060, un Français sur trois sera donc âgé de plus de 60 ans. Or, l'offre en résidences de services adaptés aux seniors ne répond qu'à 10 % de la demande actuelle.

C'est précisément pour répondre à cette demande exponentielle que les résidences services émergent, associant un immobilier de qualité avec une offre de services et d'activités adaptés aux besoins des personnes autonomes (domicile adapté, convivialité, proximité, services, sécurité, activités...). Investir dans une résidence de services seniors, c'est donc aujourd'hui bénéficier d'un excellent compromis entre un marché aux besoins identifiés et un support d'investissement immobilier classique.

Spécificité des EHPAD - Établissement d'hébergement de personnes âgées dépendantes :

Dans la même dynamique, les structures d'accueil pour personnes dépendantes font particulièrement défaut dans notre société vieillissante.

Le grand âge s'accompagnant parfois de difficultés physiques et mentales, il est primordial de proposer à nos aînés des lieux de vie médicalisés parfaitement adaptés et sécurisés aux besoins spécifiques des occupants.

Grande cause nationale, l'investissement en EHPAD s'avère souvent pertinent pour se constituer des revenus complémentaires.

Il faudra, cependant, être particulièrement alerte car l'offre de biens à vendre est très limitée.



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 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.

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 supérieure à 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 dès la signature du bail commercial 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.

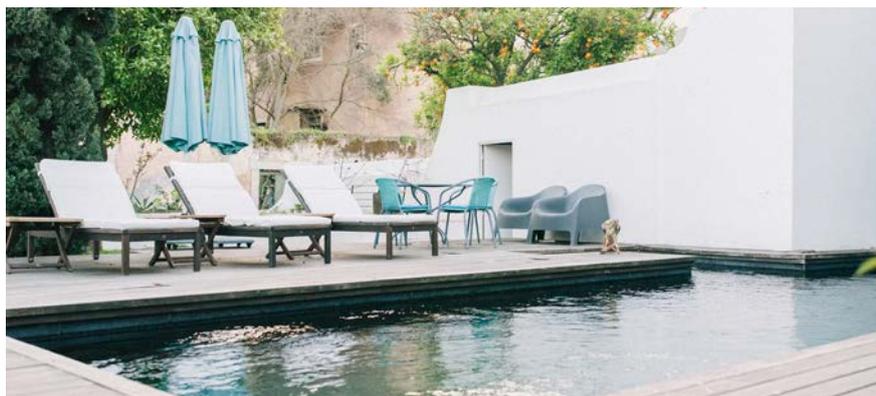
NOS CONSEILS :

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.

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





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 celles 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 celles 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 1^{er} 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 générées par un déficit foncier n'entrent 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.

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.



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

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 démembré, 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-propriétaire 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

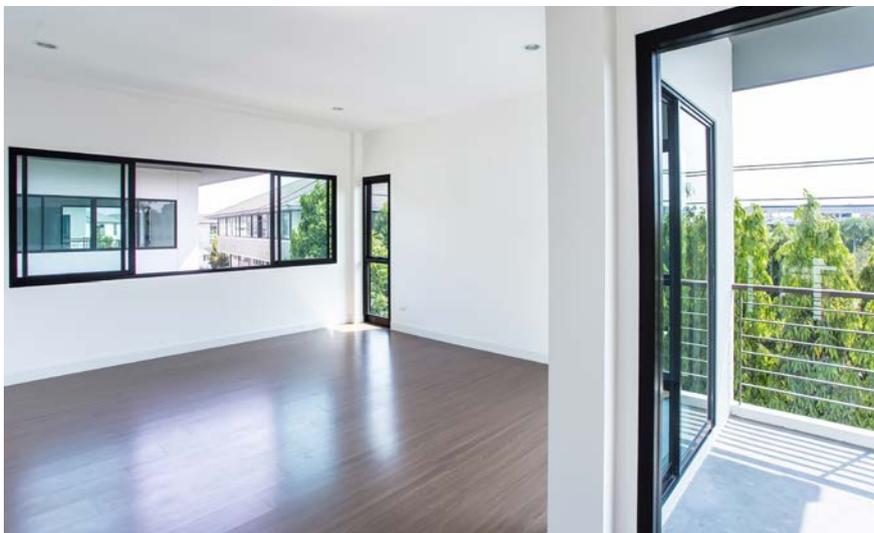
(Impôt sur la fortune immobilière)

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 1 ^{er} septembre 2014 et le 31 décembre 2024	<ul style="list-style-type: none"> → Personnes physiques imposables domiciliées en France → Personnes ayant bénéficié du dispositif et résidant désormais à l'étranger → Sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés 	<ul style="list-style-type: none"> → 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.	<ul style="list-style-type: none"> → Personnes physiques imposables domiciliées en France → Personnes ayant bénéficié du dispositif et résidant désormais à l'étranger → Sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés 	<ul style="list-style-type: none"> → 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	<ul style="list-style-type: none"> → Personnes physiques imposées ou non en France → Société soumise à l'IR, notamment les SARL de famille 	<ul style="list-style-type: none"> → 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)	<ul style="list-style-type: none"> → Personnes physiques imposables en France, notamment celles payant plus de 20.000 € d'impôts annuels → Sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés 	<ul style="list-style-type: none"> → 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	<ul style="list-style-type: none"> → Personnes physiques imposables en France, notamment celles payant plus de 20.000 € d'impôts annuels → Sociétés 	<ul style="list-style-type: none"> → 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	<ul style="list-style-type: none"> → Personnes physiques ou morales imposées dans la catégorie des revenus fonciers 	<ul style="list-style-type: none"> → 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 année d'achèvement pour un montant global de 300.000 € → Le déficit foncier est imputable sur le revenu global <p><i>*Le taux de réduction est réduit à 10,5 % à compter de 2023</i></p>	<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 année d'achèvement pour un montant global de 300.000 € → Le déficit foncier est imputable sur le revenu global <p><i>*Le taux de réduction est réduit à 10,5 % à compter de 2023</i></p>	<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</p> <p>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 10 700 € → 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>

acco

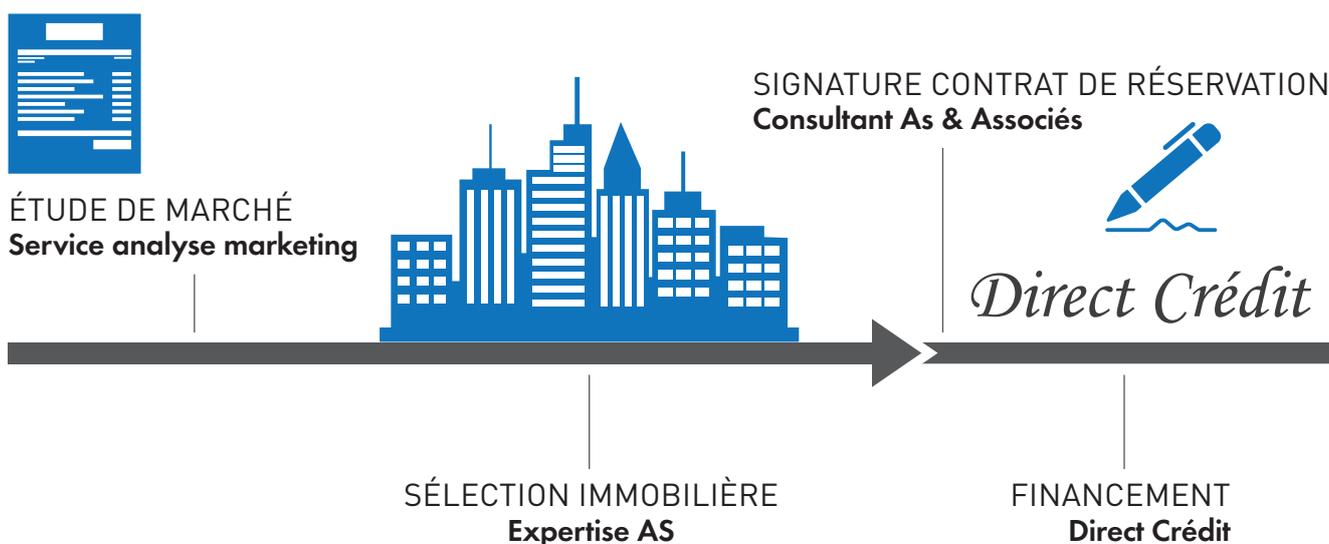


Services & accompagnement



35

Un accompagnement à la carte



SÉLECTION DE L'IMMOBILIER

Dans le cadre d'un échange approfondi avec nos clients, nous définissons ensemble les motivations et objectifs afin de proposer une solution immobilière personnalisée grâce à nos nombreux partenaires. Chaque dispositif et mécanisme d'investissement répond à un objectif précis et à niveau de risque identifié.

L'expertise de nos consultants permettra d'orienter au mieux nos clients dans leur projet.

FINANCEMENT

La demande de prêt est la première étape pour tout type d'acquisition immobilière.

Direct Crédit apporte sa compétence technique dans ce domaine en proposant des solutions adaptées à la nature du projet.

Cela nous permet de proposer l'offre la plus compétitive en négociant des conditions avantageuses.

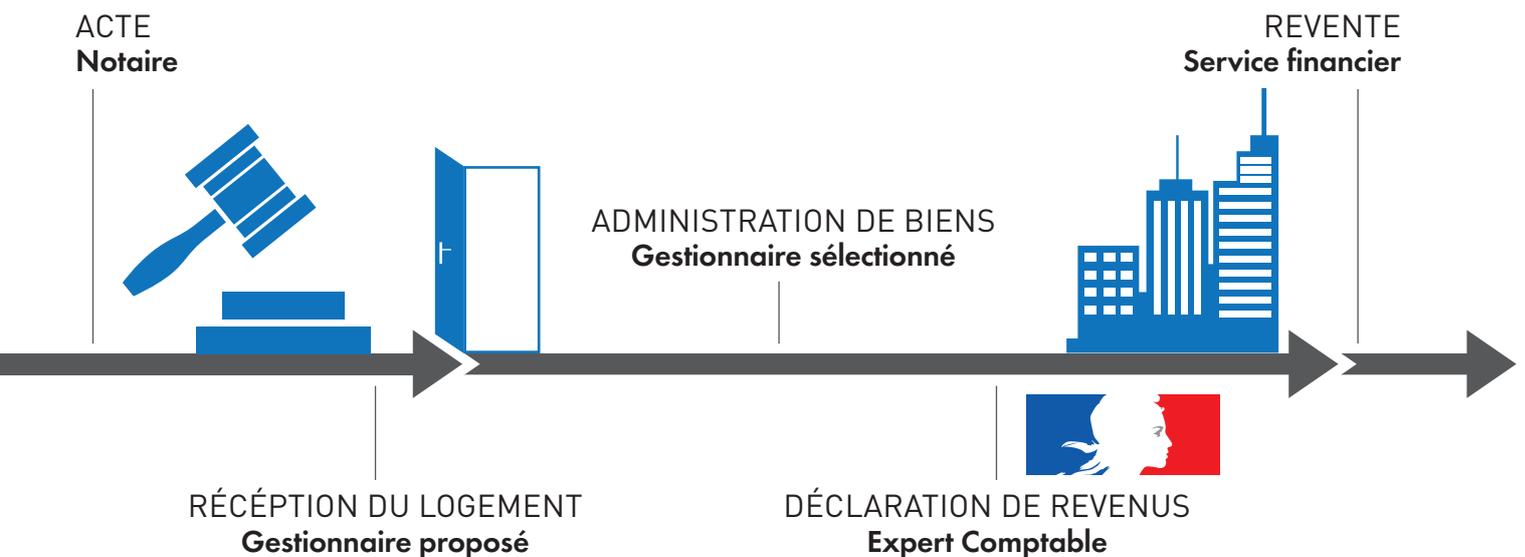
ACCOMPAGNEMENT NOTAIRE

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 réception d'un logement est une étape qui permet de concrétiser un projet immobilier.

Elle permet de vérifier la conformité du bien et d'en réceptionner les clés.

À cette occasion, des professionnels que nous pourrions recommander, seront à même d'accompagner nos clients.



GESTION LOCATIVE

Le choix d'un gestionnaire de qualité sur la durée de l'investissement est une donnée importante.

En effet, celui-ci s'occupe de la mise en location ainsi que de la gestion du bien au mieux des intérêts du propriétaire.

Nous sélectionnons des intervenants fiables et performants 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 sélectionné un expert-comptable qui peut assister le contribuable dans l'ensemble de ses démarches.

REVENTE

Depuis la création du Groupe AS & Associés, nous avons fait le choix d'accompagner nos clients sur toute la durée de leur investissement.

Être présents, à leurs côtés, pour la revente de leur bien afin de les assister dans l'ensemble de leurs démarches nous a semblé naturel.

À la demande de nombreux clients, nous avons d'ailleurs élargi notre offre d'accompagnement 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 destinée 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.



Jonathan Eveno

Interview

Étude 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-économique (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 près de 25 ans permet, enfin, de capitaliser sur nos expériences qui viennent enrichir notre approche à un moment donné.

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

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.

À partir de leurs connaissances pointues du marché immobilier, les fondateurs du Groupe AS & Associés ont élaboré une méthode de sélection renforcée depuis par 25 ans d'expérience.

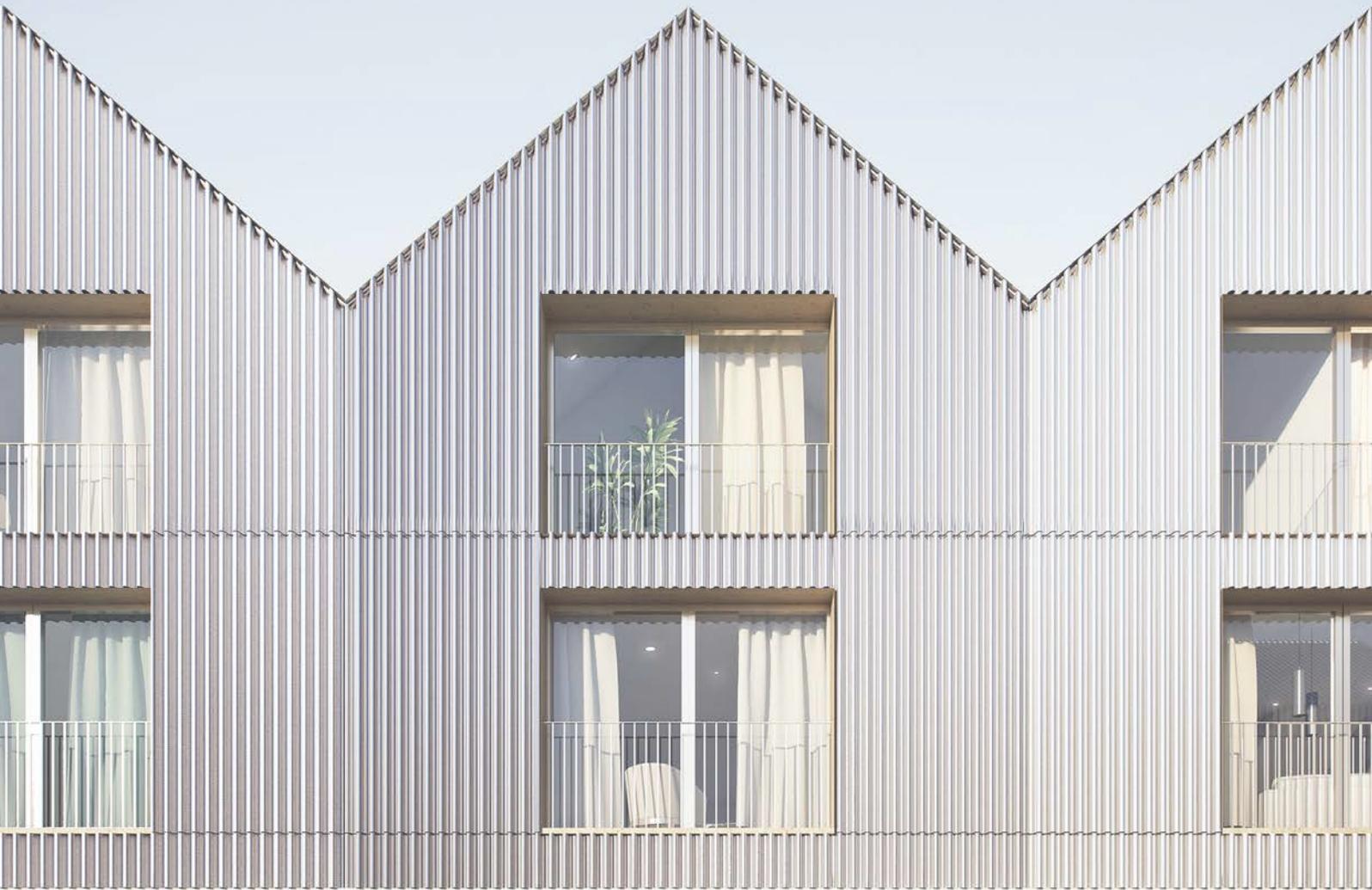
Notre équipe dédiée procède en plusieurs étapes :

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.

TROUVER UNE ASSURANCE COMPÉTITIVE POUR CHAQUE EMPRUNTEUR

Nous accompagnons tous nos clients dans la recherche d'une assurance emprunteur pour tous types de prêts immobiliers.

Que ce soit une assurance pour un prêt locatif ou pour une résidence principale, pour optimiser le coût par rapport à l'assurance proposée par la banque ou pour trouver une solution en cas de refus de l'assurance groupe.

Nos conseillers sont disponibles pour étudier une délégation d'assurance ou monter un dossier de subrogation d'assurance pour tout prêt existant.

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

Avant la recherche

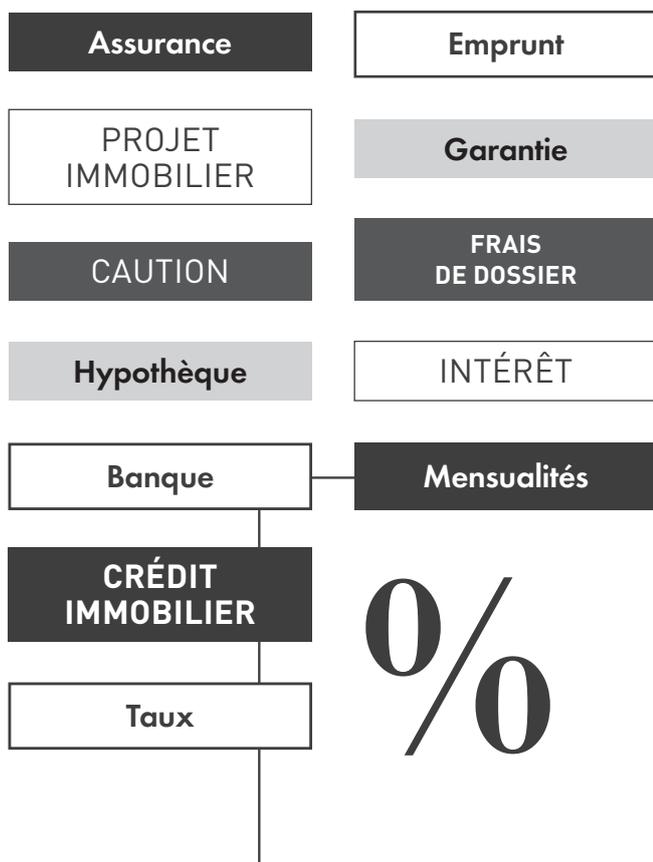
- Analyse des objectifs et des moyens ;
- Conseil sur les stratégies de financement possibles.

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 ;
- Accompagner jusqu'à la signature chez le notaire (déblocage des fonds).



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

La satisfaction client : notre priorité

UN ÉLÉMENT DÉTERMINANT DE DIFFÉRENCIATION

La volonté de différenciation est au cœur de la stratégie de toutes les entreprises permettant d'assurer une croissance solide et pérenne dans un marché concurrentiel.

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

La fidélité des clients ne repose pas uniquement sur le rapport qualité/prix.

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 AS & ASSOCIÉS

AS & Associés a depuis de nombreuses années mis en place une véritable stratégie de Relation Client représentant un levier puissant de différenciation considérant que la satisfaction de ses clients permet de :

Fidéliser

Des clients satisfaits ont toutes les chances de devenir des clients fidèles.

Comprendre les besoins de nos clients

Notre expertise de près de 25 ans a permis de définir une large gamme de solutions adaptées au besoin de notre clientèle.

Parfaire notre notoriété

Dans un univers économique presque entièrement digitalisé, le savoir-faire ne suffit plus. Il est donc essentiel de travailler sur le « faire-savoir ». Les avis sur internet constituent le premier indicateur de confiance auprès de nos futurs clients.

Avoir des ambassadeurs premium

Il existe un adage qui veut qu'un client satisfait en parle à deux ; à l'inverse, considérer qu'un client insatisfait en parle à dix n'a jamais été plus d'actualité. Nous pouvons attester que, depuis 1997, nous devons une grande partie de la réussite de notre entreprise à nos clients qui sont nos meilleurs ambassadeurs.





CHARLES
ALAZET



EDOUARD
ULRICH



STÉPHANE
HERNAULT



LAURENT CALLU



NICOLAS ROQUES



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 et 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.

À 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 su facilement se conformer aux nouvelles directives. 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.

À 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.



Responsable service 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 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.

Chloé Dousset

Le Service Client, notre valeur ajoutée

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.

→ La 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.



**NORIANE
VIGIER**

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 & Associés, nos clients ont sollicité notre intervention pour la revente de leur résidence principale ainsi que de 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.

Service transaction

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 du 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.



partenaire



Un réseau de
es à vos côtés



51

Offices notariales

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 champ d'intervention très étendu permettant une vision globale des problématiques légales. Il agit 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.

AD2L

Expertise comptable

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.



Jean-Michel Artier

Interview

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

Répondant aux demandes récurrentes de nos clients qui souhaitent profiter d'un conseil global sur l'évolution de leur patrimoine, AS & Associés a ouvert en janvier 2000 une filiale dédiée à la gestion de vos placements financiers : Ornano Gestion Privée.

Les relations nouées avec nos clients investisseurs nous permettent de constater que nombre d'entre eux sont déçus des produits et services proposés par leurs interlocuteurs traditionnels que sont les banques de détail et "banques privées". Les critiques sont presque toujours identiques :

- L'accès à un univers de solutions limité aux produits gérés directement par la banque, ce qui se traduit bien souvent par des performances financières médiocres ;
- Des interlocuteurs motivés par une approche commerciale, en dehors toute notion de conseil global ;
- Un manque de transparence sur les frais prélevés et la sensation diffuse de supporter un mauvais rapport qualité/prix ;
- Un manque de disponibilité et de suivi une fois les produits souscrits.

Un objectif simple : faire mieux que votre banque de détail ou banque privée

Face à ces constats très récurrents, Ornano Gestion Privée a donc été créé avec un objectif simple : faire mieux que votre banque. Pour cela, Ornano développe une approche avant tout basée sur la connaissance de ses clients et de l'environnement des produits accessibles, conjuguée à une forte disponibilité. Cette approche permet à Ornano d'afficher une croissance régulière de son activité, exclusivement basée sur les recommandations des clients à leur entourage. Plus de 2.000 familles nous font aujourd'hui confiance pour valoriser efficacement leur épargne à moyen/long terme.



JÉRÔME TELLIER

LE BILAN PATRIMONIAL

Point de départ de notre démarche de conseil, nous réalisons un bilan de votre situation financière, patrimoniale et fiscale. Nous procédons à l'audit des solutions déjà en place à travers une analyse de votre portefeuille.

DÉFINIR VOS OBJECTIFS ET VOTRE SENSIBILITÉ

Nous cherchons à identifier précisément vos objectifs patrimoniaux ainsi que votre sensibilité d'investisseur face au risque afin de vous proposer une répartition de votre épargne adaptée à votre profil.

NOS RECOMMANDATIONS

Ornano est Conseiller en Investissement Financier et Courtier en Assurance (statuts régulés par l'AMF et l'ACPR). Notre équipe de 10 personnes, qui cumule de solides compétences en matière de sélection de fonds, saura vous proposer une répartition cohérente de votre épargne avec un maître mot : la diversification.

Les nombreux partenariats noués avec les institutions financières les plus prestigieuses de la place nous permettent de sélectionner les enveloppes et produits financiers les plus performants dans leur catégorie en fonction de vos objectifs et de votre sensibilité.

LE SUIVI

Vous recevez régulièrement un reporting détaillé de l'évolution de vos investissements. Nous sommes proactifs pour faire évoluer vos placements en fonction de la conjoncture économique et boursière.

Notre équipe se tient également à votre disposition pour commenter les performances de vos placements et étudier les modifications à envisager en fonction de vos changements de vie.

FOCUS PRODUIT : LE PLAN ÉPARGNE RETRAITE INDIVIDUEL

Né de la loi Pacte et accessible depuis le 1^{er} octobre 2019, le plan épargne retraite individuel (PERin) est un placement financier qui vous permet à la fois de préparer votre retraite et de réduire votre impôt sur le revenu.

Préparer sa retraite et réduire son impôt sur le revenu

Conscient du phénomène de vieillissement de la population, le gouvernement a récemment transformé l'épargne retraite avec 2 objectifs clairs :

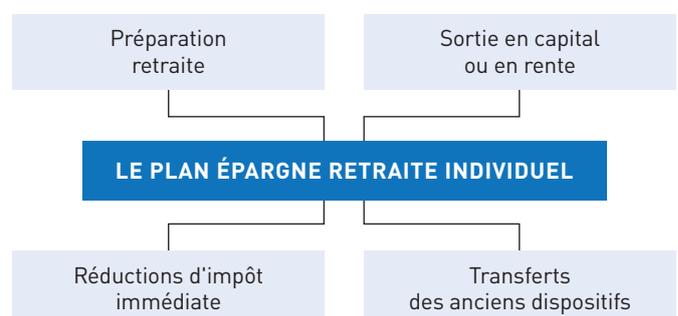
- Aménager un dispositif plus attractif pour l'épargnant ;
- Favoriser le financement de l'économie réelle.

Répondant à ces 2 objectifs, le Plan Épargne Retraite Individuel (PERin) est ouvert à toute personne physique et remplace les anciens dispositifs PERP, Madelin, Préfon, Corem et CRH.

Une révolution : la sortie en capital

Véritable révolution dans la sphère de l'épargne retraite, la sempiternelle sortie en rente viagère proposée par les anciens dispositifs laisse désormais place à la possibilité d'une sortie intégrale en capital.

Ce nouvel atout, couplé à un fort avantage fiscal durant la période de versement, confère au PERin un très haut pouvoir de séduction.





Christophe Braincourt

Interview

Gérant chez Ornano Gestion Privée

Quel type de solutions Ornano Gestion Privée préconise-t-il pour ses clients ?

La conjoncture actuelle des taux d'intérêt entraîne une baisse inexorable des rendements offerts par les produits sécurisés traditionnels. On peut donc craindre que les fonds en euros des contrats d'assurance-vie voient leur performance plafonner autour de 1% net dans les années à venir. Par ailleurs, les volumes importants de capitaux injectés dans l'économie suite à la crise sanitaire peuvent faire craindre un retour de l'inflation.

Dès lors, afin d'offrir une rémunération régulière de l'épargne confiée par ses clients, Ornano développe une forte expertise dans la sélection de Fonds Commun de Placements et SICAV et s'attèle également à concevoir régulièrement des produits structurés qui permettent 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

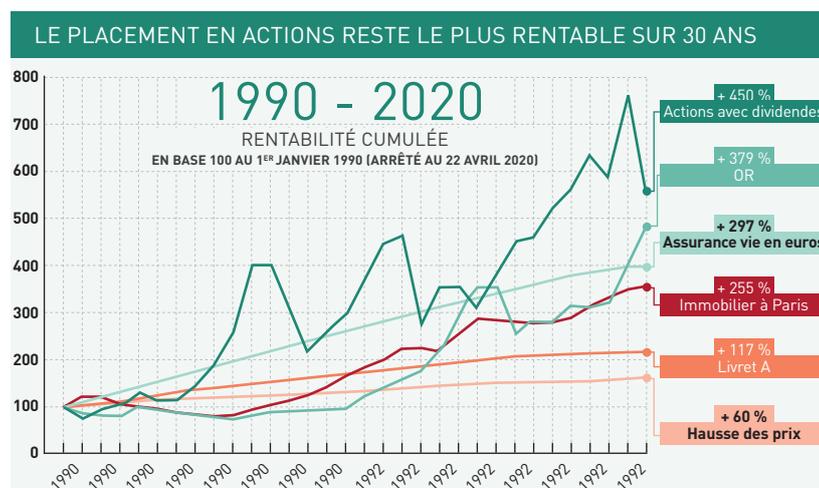
horizon long terme. Le risque inhérent à ce type de solution étant en partie amorti par une protection élevée (mais malheureusement pas totale) du capital. Dans un contexte d'érosion structurelle des rendements proposés par les solutions financières sécurisées traditionnelles (fond euro, sicav monétaire, 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 2022 ?

Nous sommes confiants quant aux perspectives offertes par les marchés actions à moyen terme. En effet, les plans d'aide massifs mis en œuvre aux États-Unis et en Europe conjugués aux politiques accommodantes optées par les banques centrales ont permis aux marchés boursiers de faire preuve de résilience fin 2020/début 2021 et nous laissent entrevoir une évolution favorable à moyen terme.

Le marché action reste le placement le plus rentable à long terme, dès lors que les dividendes sont bien pris en compte dans le calcul de la performance (ce qui n'est pas le cas du CAC 40).

Ce graphique arrêté en avril 2020, au cœur de la crise boursière consécutive au 1^{er} confinement permet d'en attester.



La crise sanitaire n'est pas totalement réglée à l'heure actuelle et les nouvelles habitudes de consommation risquent de modifier les perspectives (à la hausse comme à la baisse) de bon nombre d'entreprises.

Afin de positionner au mieux votre épargne face aux virages économiques et sociétaux à venir, nous ne pouvons que vous inciter à choisir un conseiller indépendant expérimenté, capable de sélectionner les solutions les plus adaptées à votre situation personnelle et au nouveau paradigme de marché.



Terabilis - La Valeur Immobilière



Promoteur immobilier, Terabilis réalise des opérations de logements de tous types et intervient également dans les domaines de l'aménagement foncier et de l'immobilier d'entreprise.

Animés d'un esprit de service et d'un sens certain de notre responsabilité sociétale, nous travaillons avec cœur à proposer des projets «intelligents» pour ceux qui les vivent (les occupants, les bailleurs publics ou privés, les gestionnaires, les voisins).

Nos projets sont aussi des bouts de ville...

Édito

La pandémie mondiale qui secoue notre monde depuis 2020 pousse à nous interroger sur nos modes de vie, à repenser nos valeurs.

L'occasion pour Terabilis de questionner sa Valeur Immobilière.

Alors nous nous sommes réunis, concertés, grattés la tête pour trouver de nouvelles formules, des idées, des solutions.

De cet exercice a émergé une évidence : notre «Valeur Immobilière» est avant tout celle du Respect. Et nous avons convenu que cela tombait très bien parce qu'aujourd'hui encore plus qu'hier, le Respect devient un impératif, une urgence.

→ **Respecter le contexte** dans lequel nous intervenons (territoire, ville, quartier). Connaître l'histoire et saisir les qualités d'un lieu permet d'en définir les besoins et les attentes ;

→ **Respecter l'environnement** en pensant cycle de vie plutôt que croissance continue : ne pas détruire si l'on peut rénover, être vertueux dans nos solutions et dans nos méthodes, recycler et envisager les réemplois futurs ;

→ **Respecter nos clients**, les futurs habitants ou utilisateurs de nos projets en pensant nos immeubles comme s'ils nous étaient destinés ;

→ **Respecter le temps** en sachant le prendre et l'époque en prenant soin d'écouter ce qu'elle nous dit pour demain ;

→ **Respecter nos partenaires** et nous respecter nous-mêmes parce que les bons et beaux projets se font toujours entre des gens qui se comprennent et s'écoutent, pour être fiers de ce que nous réalisons ensemble.

Si le Respect a toujours accompagné la démarche de Terabilis et guidé nos attitudes, il est plus important que jamais de le mettre en avant.

Le Respect comme première pierre de la Valeur Immobilière !



Équation - Montfermeil / 56 logements



Les Terrasses de l'East Side - Noisy-le-Grand / 36 logements



Xavier Lefèvre

Questions - Réponses

Président de Terabilis

Il nous a paru amusant cette année d'essayer Terabilis au « Questionnaire de Marcel Proust » rendu célèbre par les réponses de son illustre auteur. Avec un brin de fantaisie, nous avons repris quelques une de ses questions pour dresser un portrait de Terabilis.

Le principal trait de mon caractère ?

→ Le trait d'union

Mon principal défaut ? → À vous de le dire !

Mon occupation préférée ?

→ Vous remettre vos clés (c'est notre côté Gérard Lenorman)

Mon rêve de bonheur ?

→ Rêver en couleur...il paraît que c'est le secret du bonheur

Quel serait mon plus grand malheur ?

→ Ne pas rêver du tout

Ce que je voudrais être ?

→ Une fondation : qu'on puisse se reposer sur nous

Le pays où je désirerais vivre ?

→ Le pays imaginaire

La couleur que je préfère ?

→ Le rose un peu soutenu

La fleur que j'aime ? → La pensée

L'oiseau que je préfère ? → La grue

Mes poètes préférés ?

→ Paul Eluard pour « Dans Paris... » parce que tout dépend de tout

Mes compositeurs préférés ?

→ Marc-Antoine Charpentier (celui de l'Eurovision) pour son nom

Mes peintres favoris ?

→ Ils sont dans une entreprise avec laquelle nous travaillons beaucoup

Mes héros favoris dans la vie réelle ?

→ Les compagnons (de chantier surtout, mais de la chanson aussi)

Mes héroïnes dans l'histoire ?

→ Celles qui ont œuvré pour la liberté

Mes noms favoris ?

→ Pas d'avis. Juste, pas les noms d'oiseau.

Ce que je déteste par-dessus tout ?

→ La mauvaise foi

Le fait militaire que j'estime le plus ?

→ La Paix

La réforme que j'estime le plus ?

→ La nouvelle réglementation environnementale

Comment j'aimerais mourir ?

→ Vivant

État d'esprit actuel ?

→ Concentré

Fautes qui m'inspirent le plus d'indulgence ?

→ Celles qui se corrigent

Ma devise ?

→ La Valeur Immobilière

La v



rie du groupe

59

Soirée échecs

Un Champion du monde légendaire chez AS & Associés : Anatoly Karpov. Dans le cadre d'un événement 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 Gülbay, avaient tenu avec tant d'autres à être présents pour cet événement.

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 événement.



Conférences 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. À 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.

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. Stéphane Hernault, associé du groupe, professeur en gestion de patrimoine et cofondateur du 1^{er} 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 pouvait 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.



Kilimandjaro : une ascension mythique

Que ce soit pour les placements immobiliers ou financiers, il n'y a rien de pire que l'immobilisme !

"Il faut savoir se challenger, viser toujours plus haut". C'est dans cet état d'esprit que deux associés du Groupe se sont fixés l'ambitieux et exigeant défi de gravir cette montagne emblématique. D'immenses espaces dorés par le soleil d'Afrique, des volcans qui jaillissent des entrailles de la terre, des lacs préhistoriques, des animaux sauvages et libres, des steppes aux herbes folles ainsi qu'une savane à l'infini ponctuée d'acacias et de baobabs... C'est au milieu de cette nature impossible à dompter que s'est déroulée cette mémorable ascension, offrant à Charles Alazet et Laurent Callu un magnifique voyage centré sur les valeurs essentielles que sont la volonté, l'effort, le dépassement de soi, la fraternité et les ramenant à ce sentiment profond de retour aux origines de l'homme.



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 Cœur 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 28^e édition, pour les accompagner dans leur aventure démarrée en 2019 à bord de leur 4x4.

L'épreuve devait célébrer en 2020 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.

Les prochains rallyes n'en seront que plus attendus !





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

Au service des autres

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 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 hors taxes.



**La chaîne
de l'espoir**

Ensemble, sauvons des enfants

Créateur de patrimoine depuis 1997

AS&Associés

22 rue de l'Arcade - 75008 Paris

01 58 22 26 10

www.as-associes.com