

Cerenicimo développe une politique contra-cyclique pour saisir les opportunités du marché de la résidence de tourisme

« Acheter au son du canon et vendre au son du violon », un vieil adage des salles de marchés que se plaît à rappeler Benjamin Nicaise, Président de Cerenicimo. Une politique qu'il applique et qui lui permet de référencer les supports immobiliers les plus pertinents. Autrement dit ceux qui offrent les prix les plus justes et les potentiels de valorisation les plus élevés. Une stratégie gagnante que Cerenicimo applique au marché des résidences de tourisme.

Personne n'ignore les dysfonctionnements rencontrés sur ce secteur d'activité, marquant les esprits et décourageant une frange non négligeable de conseillers en gestion de patrimoine et d'investisseurs. Ces difficultés tiennent à quelques acteurs opportunistes et inexpérimentés qui ont profité de l'effet d'aubaine des dispositifs fiscaux (loi Demessine essentiellement) pour construire des résidences dans des secteurs peu porteurs au plan touristique et dont les prix de vente étaient déconnectés des réalités du marché. D'où quelques faillites retentissantes d'exploitants dans l'incapacité de servir, faute de remplissage suffisant, les rentabilités promises, les loyers étant évidemment trop élevés.

Ce problème, qui reste limité à quelques unités, a cependant permis à l'ensemble des acteurs d'en tirer les leçons. Désormais, le marché est assaini et animé par des opérateurs dont le savoir-faire et le sérieux sont avérés. De plus, le SNRT (Syndicat national des résidences de tourisme) estime aujourd'hui les besoins en résidences de tourisme autour de 20 000 à 25 000 lits par an, soit l'équivalent de 5 000 appartements de 4 à 5 lits. Des besoins qui tiennent au renouvellement du parc et au développement d'une nouvelle offre.

Cerenicimo a profité de la contraction de la demande pour négocier et référencer des programmes de qualité dans d'excellentes conditions tarifaires. Des prix attractifs, des exploitants à la fois experts et financièrement solides, des rentabilités satisfaisantes, ouvrent donc une fenêtre de tir pour les investisseurs désireux de se placer sur ces actifs immobiliers. Cette politique permet à Cerenicimo de conserver une activité très soutenue dans le secteur touristique, tout en maintenant, grâce à son savoir-faire et à son expérience, un taux de sinistralité extrêmement faible pour ces supports gérés.

Un précepte qu'il suit à la lettre pour l'ensemble des actifs immobiliers qu'il propose et qu'il a notamment expérimenté avec succès via le dispositif Robien. Les programmes livrés deux ans après autorisent déjà des plus values potentielles confortables, de l'ordre de 10 à 20 %. Des valorisations rendues possibles grâce à la politique contra-cyclique que mène le groupe. Transformer les difficultés d'un marché en véritable opportunité, telle est en effet sa stratégie. Et cela, en négociant des programmes de premier plan à des prix extrêmement attractifs.

L'exemple de la résidence « les Mas des Alpilles » au Paradou (13)

Illustration des opportunités à saisir : « les Mas des Alpilles » résidence commercialisée par CERENICIMO, située au Paradou, une petite commune des Alpilles sise dans le canton de Saint-Rémy-de-Provence. Proposant 135 villas du T2 au T3 au prix immobilier moyen de 3.820 euros/m² HT, cette résidence répond à une forte demande. Cette partie de la Provence connaît en effet un engouement immobilier exceptionnel, accueillant plus de 10 millions de touristes chaque année.

CERENICIMO en bref...

Créée en 1995, CERENICIMO, aujourd'hui leader sur ce marché, est la plus ancienne plate-forme immobilière. L'entreprise compte aujourd'hui un effectif de 100 salariés. CERENICIMO a commercialisé ces dix dernières années plus de 32 000 logements pour un volume de 4 milliards d'euros. En 2010, 5000 ventes et 800 millions d'euros de volume d'activité ont été réalisés. Elle propose aux professionnels du patrimoine une gamme de supports d'investissement diversifiée et rigoureusement sélectionnée : LMP-LMNP, locatif métropole et Outre Mer. En complément, CERENICIMO assure à ses partenaires des formations, une assistance technique, fiscale et juridique et leur fournit des supports marketing et commerciaux. CERENICIMO est une filiale de Consultim Finance (SAS au capital de 2.5 M€ détenu par IBN Gestion et 3).

Contact presse

Galivel & Associés - Carol Galivel/Julien Michon - 01 41 05 02 02

21-23 rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com