



La plate-forme dédiée à l'investissement immobilier

Dossier de Presse

septembre 2012

Sommaire

Partie I - CERENICIMO, première plateforme dédiée à l'épargne immobilière	p.2
A. Un positionnement unique, une conception novatrice Plus qu'un commercialisateur... ...la garantie d'une plateforme indépendante et sélective L'expertise CERENICIMO	p.3
B. Evolution et performance du modèle CERENICIMO Quelques dates marquantes du développement de la plateforme Un modèle d'actionariat solide et indépendant Une organisation en adéquation avec les exigences de ses partenaires L'activité chiffrée de CERENICIMO	p.5
Partie II - Epargne immobilière : approche sectorielle par CERENICIMO	p.7
A. CERENICIMO et l'immobilier géré Les EHPAD Les résidences seniors Les Résidences de tourisme Les résidences affaires Les résidences étudiantes	p.8
B. CERENICIMO et l'immobilier locatif nu	p.12
Partie III - CERENICIMO, pionnier de l'accompagnement des Professionnels du Patrimoine	p.13
A. Les outils CERENICIMO, performance et innovation L'approche produit La Cerinews Un marketing client personnalisé Un portail Retraite	p.14
B. Une offre large de services Veille juridique et fiscale Formation en continue Une structure dédiée à la revente	p.16
Notes CERENICIMO ASSET et le marché secondaire	p.17

Partie I

CERENICIMO, première plateforme dédiée à l'épargne immobilière

Créée il y a plus de 15 ans par son actuel Président Benjamin Nicaise, CERENICIMO est la plus ancienne plateforme dédiée à l'épargne immobilière. Elle assure la distribution exclusive de ses produits par le biais des Professionnels du Patrimoine.

Le rôle de CERENICIMO débute bien en amont de la commercialisation et commence avec la définition des supports immobiliers en partenariat avec promoteurs et gestionnaires.

L'indépendance de la plateforme lui permet de sélectionner et de développer des supports d'investissement à forte valeur ajoutée.

Professionalisme, déontologie et pérennité ont d'ailleurs prévalu au développement de la société que les Professionnels du Patrimoine ont élue n°1 des plates-formes immobilières (Palmarès 2012 du magazine Gestion de Fortune).

Avec + de 35 000 logements commercialisés depuis sa création, CERENICIMO a ainsi acquis une expertise reconnue et propose des supports d'investissement diversifiés et rigoureusement référencés allant de l'investissement en Loueur en Meublé à l'investissement locatif nu.

[Partie I .CERENICIMO, première plateforme dédiée à l'épargne immobilière]

A. Un positionnement unique, une conception novatrice

■ Plus qu'un simple commercialisateur....

CERENICIMO propose une approche globale de la commercialisation immobilière, du référencement des programmes à la revente.

Son but est d'être résolument actif et de proposer des programmes en adéquation parfaite avec les besoins du marché. Dans cette optique, la plateforme applique rigoureusement pour tous ses produits, pertinence de l'approche patrimoniale, analyse de l'exploitant et logique de l'équation économique, juridique et fiscale de l'opération.

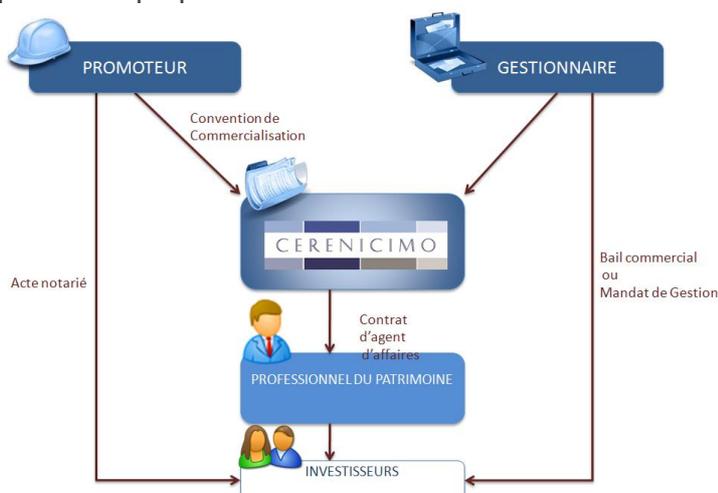


[Partie I .CERENICIMO, première plateforme dédiée à l'épargne immobilière]

■ ... La garantie d'une plateforme indépendante et sélective

La position de CERENICIMO est résolument atypique par rapport à ses concurrents. La plateforme revendique en effet son indépendance vis-à-vis des promoteurs, gestionnaires et exploitants et refuse toute prise de participation capitalistique dans les opérations qu'elle référence. Elle garde ainsi la totale maîtrise de son processus de référencement. Les actifs sélectionnés par la plateforme sont soumis à l'avis d'un comité de référencement, gage d'une approche et d'une cohérence globale des produits.

La distribution des actifs référencés par CERENICIMO intervient exclusivement par le biais de Professionnels du Patrimoine, afin de proposer à chaque client une approche sur mesure et une réponse adaptée aux besoins de chaque problématique patrimoniale.



■ L'expertise CERENICIMO

Parce que le hasard est incompatible avec l'exercice du métier, CERENICIMO adopte une méthodologie rigoureuse à tous les stades de son intervention.

→ Sécurisation

CERENICIMO veille en permanence à sécuriser chacun de ses supports d'épargne immobilière grâce à une analyse du marché de destination (actuel et futur), une analyse des marchés immobiliers (anciens et neufs), au respect d'un cahier des charges strict et standardisé.

→ Optimisation

CERENICIMO garantit en permanence le rapport qualité / prix / emplacement des programmes référencés en négociant les volumes, en sécurisant la distribution des promoteurs, en négociant des exclusivités.

Elle optimise également le spectre des supports d'investissement proposés à ses partenaires grâce à une diversification de ses produits.

→ Anticipation

La plateforme dispose d'une expertise du secteur telle qu'elle lui permet d'anticiper les évolutions des différents marchés immobiliers, les évolutions démographiques, sociales, économique sur un secteur géographique donné, tout autant que les évolutions conjoncturelles (inflations, baisses du pouvoir d'achat...).

Acteur de poids dans le débat et la régulation, la position de CERENICIMO lui permet en outre d'anticiper les modifications législatives.

[Partie I .CERENICIMO, première plateforme dédiée à l'épargne immobilière]

B. Evolution et performances du modèle CERENICIMO

Dès sa création, CERENICIMO met en place un modèle de développement qui lui a permis d'anticiper les évolutions du marché et de se positionner comme leader national de l'épargne immobilière.

■ Quelques dates marquantes du développement de la plateforme

- 1995 : création de CERENICIMO
- 2007 : entrée au capital du fond d'investissement 3i (Leadeur européen du capital investissement) à hauteur de 20%
- 2009 : CERENICIMO devient le 1^{er} fournisseur d'immobilier auprès des Professionnels du Patrimoine
- 2012 : création de CERENICIMO ASSET, développement d'une structure dédiée principalement à la revente de biens immobiliers

■ Une organisation en adéquation avec les exigences de ses partenaires

Dans un marché de plus en plus exigeant, la plateforme renforce son organisation en 6 pôles complémentaires et performants :

- Pôle sourcing Programme : définition du périmètre de référencement, négociation autour de la définition du cahier des charges et de la grille de prix
- Pôle Marketing : mise en place de la stratégie marketing, création des supports de communication interne et externe, individualisation des supports
- Direction commerciale : une équipe sédentaire accompagne les Professionnels du Patrimoine dans toutes les étapes de la vente. Une équipe sectorisée sur le terrain assure le développement et le suivi des partenariats
- Pôle financement : collecte des pièces administratives pour assurer un transfert de fonds dans les meilleurs délais. Prise en charge et accompagnement jusqu'à l'acte authentique
- Pôle suivi des acquisitions : suivi des apporteurs et des investisseurs tout au long de l'opération
- Direction Financière

Les équipes CERENICIMO s'inscrivent aux côtés des Professionnels du Patrimoine et des investisseurs sur le long terme.

Effectif du groupe : 100 collaborateurs

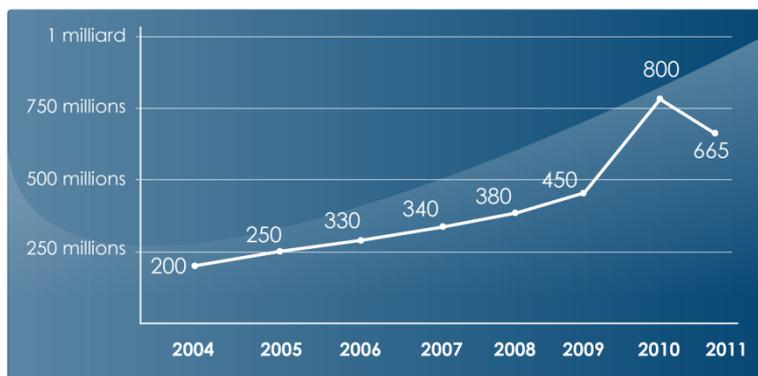
Mandataires CERENICIMO : 2100 Professionnels du Patrimoine

[Partie I .CERENICIMO, première plateforme dédiée à l'épargne immobilière]

■ L'activité chiffrée de CERENICIMO

Depuis sa création, la plateforme a vendu plus de 35 000 lots, pour un volume d'activité totalisant 4,6 milliards d'euros.

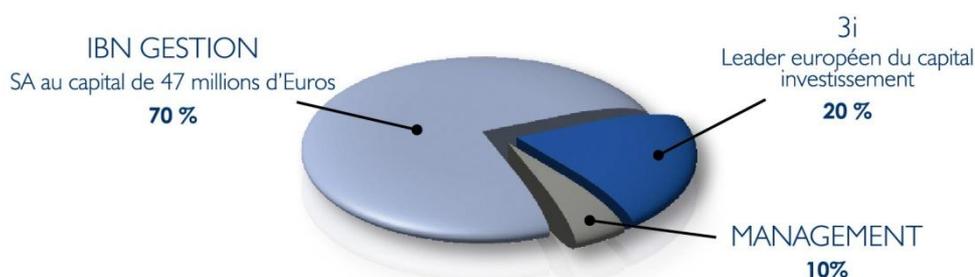
Evolution du volume d'activité en millions d'euros



Après avoir vendu 5.000 lots en 2010 pour 800 millions d'euros d'actifs et près de 4.000 lots en 2011, CERENICIMO réalise sur les premiers mois de l'année 2012 le même nombre de réservations que l'an dernier, la plupart étant effectuées sous le régime amortissable du loueur en meublé non professionnel.

■ Un modèle d'actionariat solide et indépendant

CERENICIMO et CERENICIMO ASSET, structure dédiée à la revente de l'immobilier géré, sont des filiales de Consultim Finance (SAS au capital de 2.5 M€ détenu par IBN Gestion et 3i).

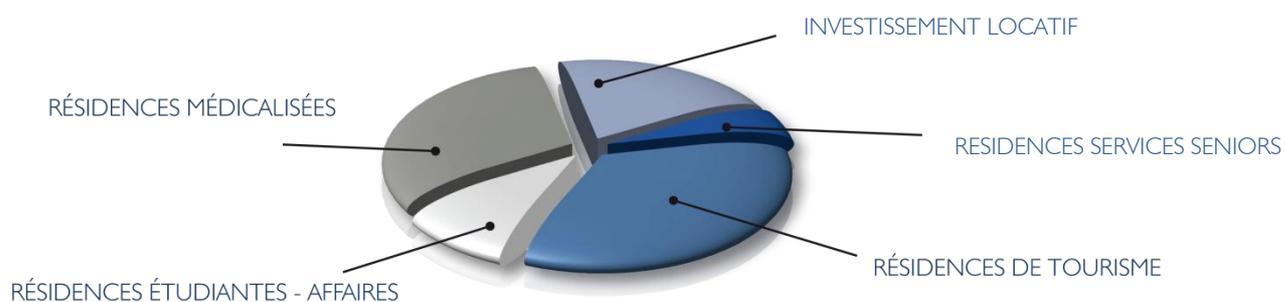


Partie II

Epargne immobilière : approche sectorielle par CERENICIMO

L'indépendance de CERENICIMO lui permet de sélectionner des supports d'investissement à forte valeur ajoutée, tout en développant une offre de programmes diversifiée.

Les ventes de la plateforme se répartissent comme suit :



Etant positionnée sur des marchés bien distincts, CERENICIMO met en place une approche spécifique pour chaque typologie de produits.

[Partie II. Epargne immobilière : approche sectorielle par CERENICIMO]

A. CERENICIMO et l'immobilier géré

■ Les Etablissements d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes (EHPAD)

Présent sur le secteur des EHPAD depuis 1997, CERENICIMO a fait de ce segment un axe important de son développement. Il s'agit en effet d'un marché particulièrement lisible.

→ Une demande exponentielle en liaison avec le vieillissement de la population

La population française vieillit de façon importante depuis plusieurs années et ce phénomène n'en est qu'à son commencement ; il va dans les décennies à venir se poursuivre de façon exponentielle.

Quelques chiffres permettent de saisir l'ampleur de la problématique :

- Doublement de la population des plus de 75 ans à horizon 2060
- Quadruplement de la population des plus de 85 ans à horizon 2060 (source INSEE)

Ce vieillissement massif a pour corolaire l'augmentation des situations de dépendance, faisant ainsi croître de façon substantielle les besoins en structures de prise en charge.

→ Une offre strictement réglementée par les Pouvoirs Publics

Parallèlement, l'offre de chambres en EHPAD reste très limitée du fait d'une réglementation stricte et du numerus clausus défini par les Pouvoirs Publics, toute ouverture d'établissement passant par une procédure d'appel à projets. Les perspectives les plus récentes font ainsi apparaître en moyenne des besoins de création d'environ 10 000 nouvelles places par an pour les prochaines décennies.

→ Un marché très lisible

Ainsi et à la différence d'autres marchés dont l'analyse repose sur des éléments conjoncturels, le secteur des EHPAD a pour sous-jacents des données démographiques dont l'inversion est extrêmement longue. L'effet de surprise n'existe pas, puisque les effectifs de la population âgée sont connus cinquante ans à l'avance avec une précision très importante. Cela confère à ce secteur une lisibilité hors normes.

→ Un secteur d'experts

Par ailleurs, il convient de préciser que le secteur des EHPAD est particulièrement technique, la prise en charge de la dépendance est une affaire de spécialistes, qui interviennent là sur leur cœur de métier. Pas d'acteurs généralistes sur ce segment de marché, ces derniers ne parvenant pas à obtenir les autorisations nécessaires à l'ouverture d'établissements. Pour finir, les exploitants d'EHPAD sont des sociétés importantes, quasi-institutionnelles, pour certaines cotées en bourse et affichant toutes les garanties en termes de surface financière.

[Partie II. Epargne immobilière : approche sectorielle par CERENICIMO]

■ Les résidences services seniors



CERENICIMO adopte sur ce marché une approche d'opportunité.

→ Un marché différent de celui des EHPAD

Au-delà de la dépendance, le vieillissement de la population fait surgir une autre problématique : le logement des personnes âgées autonomes et semi-autonomes. Les promoteurs l'ont bien compris et en font un argument choc pour développer des résidences dédiées aux seniors. Même si l'évolution démographique est incontestable, certains ont tendance à amplifier le phénomène au risque de décevoir bon nombre d'investisseurs. Leur logique commerciale est simple : utiliser la pénurie d'EHPAD, faire l'amalgame pour proposer des résidences seniors qui répondent pourtant à une logique et des besoins fondamentalement différents des EHPAD.

→ Une vigilance sur ce segment

Pour Cerenicimo, le propos ne consiste pas à rejeter en bloc toute opération sur le marché des seniors, néanmoins il convient de faire appel à des intervenants à la fois exigeants et expérimentés sur ce secteur.

Plusieurs points doivent, à ce titre, faire l'objet d'une attention particulière au moment d'investir en résidence services seniors :

- A la différence des EHPAD, l'offre de résidences seniors n'est soumise à aucun numerus clausus des Pouvoirs Publics. Ces résidences s'adressent par ailleurs à un public disposant d'un libre choix à la différence de celui des EHPAD.
- Certains concepts et modèles économiques sont aussi sujets à question. Alternative à la maison traditionnelle, la résidence seniors peut apporter une réponse pertinente à condition que les services ne constituent pas de la poudre aux yeux et offrent un réel confort aux résidents.
- La véracité du rendement attendu, l'antériorité de l'exploitant sur ce marché, sa solvabilité et la pertinence du niveau de loyer sont des points d'analyse essentiels.
- La résidence seniors ne constitue pas comme l'EHPAD un marché d'exploitants dotés d'un savoir-faire très spécifique. Les principaux intervenants sont des promoteurs généralistes. Certaines propositions sont très pertinentes, d'autres peuvent négliger la qualité de l'emplacement alors qu'il s'agit d'un critère central pour ce type d'investissement.
- Les résidences seniors offrent une moindre visibilité d'exploitation que l'EHPAD mais elles ont l'avantage de constituer un support immobilier peu dédié et donc, en théorie, facilement recyclable. Encore faut-il qu'une véritable approche patrimoniale soit appliquée lors de la conception de la résidence (qualité de l'emplacement, de l'architecture et pertinence du tarif d'acquisition).

[Partie II. Epargne immobilière : approche sectorielle par CERENICIMO]



■ Les résidences de tourisme

La résidence de tourisme, un important vecteur de développement pour CERENICIMO qui capitalise sur un secteur lisible, au cœur de la génétique nationale.

→ Le tourisme, au cœur de la génétique du territoire France

Le territoire national s'impose comme une véritable terre de tourisme. Depuis les années 1990, la France est la première destination touristique au monde. Elle est le premier récepteur mondial de touristes. Au-delà de l'excellente performance réalisée par la destination France auprès d'un public international, rappelons que l'attractivité de l'espace français pousse nos concitoyens à donner la préférence à un tourisme national. Un chiffre résume à lui seul cette situation : 85 % des Français privilégient l'Hexagone.

→ Un secteur, fleuron de l'économie nationale

Ces performances font de l'activité touristique un mastodonte de l'économie nationale. A ce titre, le Conseil National du Tourisme (CNT) a remis en février 2011 au Secrétaire d'Etat en charge du tourisme, un rapport sur le poids économique du secteur. La conclusion est sans appel : « L'activité touristique en France constitue un secteur essentiel à la bonne santé de l'économie nationale, alors même qu'il est souvent considéré comme un accessoire à cette économie par les différents responsables du pays. » Quelques chiffres suffisent à illustrer le propos : le tourisme représente à lui seul 6,2 % du PIB et plus de 2,1 millions d'emplois directs et indirects.

→ La RT, les atouts du support

D'aucuns s'inquiètent des conséquences de l'actuelle crise économique sur l'activité touristique. Il est manifeste que nous assistons à une recomposition des comportements qui joue en faveur de certains modèles dont la résidence de tourisme fait partie. Les principaux bouleversements sont les suivants :

- Repli sur le territoire national ou local, au détriment des destinations lointaines afin de réduire les coûts de transport,
- Maintien des durées de séjour mais limitation des activités connexes payantes (loisirs, restauration...),
- Modifications des modes de réservation, développement de l'offre internet et notamment des comparateurs de prix,
- Hypersensibilité qualité / prix,

Face à de tels changements la résidence de tourisme s'impose comme un modèle particulièrement efficace. Elle est une formule d'hébergement « prête à vivre », garantissant la qualité et le confort, tout en préservant l'indépendance. Elle affiche un excellent rapport qualité / prix avec des tarifs inférieurs à ceux d'un séjour hôtelier de qualité équivalente, repas compris.

→ Une approche contracyclique

CERENICIMO a identifié dans le secteur touristique de nombreuses opportunités. Les difficultés rencontrées il y a quelques années sur ce segment appartiennent au passé. Le marché est aujourd'hui grandement assaini avec des exploitants affichant expérience, savoir-faire et offrant toutes garanties financières. Les prix quant à eux n'ont pas encore achevé le rattrapage, ce qui permet de réaliser de très belles opérations, c'est la raison pour laquelle CERENICIMO adopte sur ce segment une approche contracyclique.

[Partie II. Epargne immobilière : approche sectorielle par CERENICIMO]

■ Résidence affaires : une démarche d'opportunité



→ Un marché en phase de rattrapage

Le marché de la résidence affaires connaît depuis peu un phénomène de rattrapage. Longtemps en retard par rapport aux Anglo-Saxons, les Français adhèrent de plus en plus à ce mode d'hébergement mixte, « prêt à vivre », qui s'adresse tantôt à une cible affaires, tantôt aux touristes urbains. La crise des années 2008-2009 a paradoxalement joué un rôle favorable pour ce type de structures et ce pour plusieurs raisons. Tout d'abord en termes d'exploitation, cette formule aux tarifs plus accessibles que l'hôtellerie traditionnelle trouve un nouvel écho auprès d'un public affichant une hypersensibilité qualité / prix.

→ Une cohérence économique souvent difficile à trouver

En termes immobiliers ensuite, la crise a révélé la faiblesse de certains intervenants sur ce segment conduisant à des défaillances. Ce phénomène a eu pour effet d'une part de professionnaliser le secteur, de l'assainir et d'autre part de révéler des marges de négociation accrues sur les prix immobiliers.

Néanmoins, pour s'assurer du succès d'une opération, il convient de savoir raison garder et d'en revenir aux fondamentaux immobiliers : qualité de l'emplacement, niveau de prix et cohérence des loyers versés. A ce titre, les équipes de CERENICIMO en charge du référencement produit font très souvent face à des problématiques de quadrature du cercle (difficulté de capter les meilleurs fonciers en conservant une approche prix pertinente et un niveau de rentabilité acceptable). C'est pour cette raison simple que CERENICIMO adopte, sur ce marché, une démarche d'opportunité.

■ Résidences étudiantes : un référencement empreint de pragmatisme



La logique sur le secteur de la résidence étudiante est proche de celle observée sur le segment affaires.

→ Des besoins avérés : une nécessaire croissance du parc de logements étudiants

Il existe un véritable marché sur ce segment et la demande ne fait pas de doute car le désengagement de longue date des Pouvoirs Publics a laissé une place importante aux acteurs privés. Un état des lieux a ainsi été réalisé en avril 2011, à l'occasion de la Conférence Nationale sur le Logement Etudiant. A l'occasion de son discours de clôture Valérie Pécresse, à l'époque Ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche a annoncé souhaiter multiplier par deux l'offre d'ici 2020 et passer ainsi de 340 000 logements étudiants (y compris logements privés) à 680 000.

→ Un nombre limité d'opérations

Certes un marché potentiel peut être identifié.

Néanmoins, le public cible affiche d'une part une solvabilité mesurée qui impose de se positionner sur des niveaux de loyers prudents et d'autre part une véritable exigence en matière de qualité d'emplacement. Il est donc peu aisé de trouver des opérations remplissant ce double objectif et la structure du marché nous impose d'adopter, là encore, une démarche d'opportunité.

[Partie II. Epargne immobilière : approche sectorielle par CERENICIMO]

B. CERENICIMO et l'immobilier locatif nu

Tendances de marché : une conjoncture peu favorable

CERENICIMO propose peu d'immobilier nu en raison d'un contexte marché peu favorable à ce support. La raison en est simple :

- Des niveaux de prix souvent trop élevés
- Des loyers qui ne peuvent suivre la même courbe ascendante que celle des prix (désolvabilisation des locataires)
- Des rendements bruts dégradés
- De nombreuses charges supportées par le propriétaire
- Des rendements nets très faibles, en moyenne 2 %

Sur ce segment, CERENICIMO applique une démarche d'opportunité quand se rencontrent la réalité de marché et les cahiers des charges particulièrement stricts de la plateforme

Partie III

CERENICIMO, un pionnier de l'accompagnement des Professionnels du Patrimoine

Le marché de l'investissement immobilier se complexifie. Les supports d'optimisation patrimoniale deviennent de plus en plus techniques.

Le projet de Loi de Finances 2013 semble déjà sonner le glas des mesures de défiscalisation immobilière. Les professionnels jusqu'alors habitués aux produits de défiscalisation pure doivent ainsi repenser la pratique de leur métier.

Pour faire face à cette problématique, CERENICIMO possède une approche résolument pragmatique. Loin du bavardage théorique du secteur, la plateforme développe des outils ultra opérationnels afin d'apporter les clés indispensables aux prescriptions immobilières de ses partenaires.

CERENICIMO a notamment développé la première méthode de scoring de l'immobilier d'investissement au travers de différents modèles matriciels, lui permettant d'évaluer les volets patrimoniaux et locatifs de chaque programme étudié et ainsi ne sélectionner que les meilleurs. Ainsi sera mise en évidence la cohérence du couple rendement / risque.

En plus de ces outils, CERENICIMO s'engage dans une véritable démarche de conseil et d'accompagnement de ses partenaires.

Bénéficiant de formations régulières, d'un marketing client individualisé, de conférences ciblées, les Professionnels du Patrimoine disposent de tout l'environnement informatif nécessaire pour un arbitrage éclairé.

Tous les outils et services proposés par CERENICIMO ont fait l'objet en amont d'une consultation auprès d'un collège de représentants Professionnels du Patrimoine, à savoir le Comité Consultatif Stratégique.

Le but de cette approche participative étant d'apporter les réponses au plus proche des besoins des partenaires.

[Partie III .CERENICIMO, un pionnier de l’accompagnement des Professionnels du Patrimoine]

A. Les outils CERENICIMO, performance et innovation

■ L’approche produit

Véritable analyse à 360°, l’approche CERENICIMO s’articule autour de 2 axes :

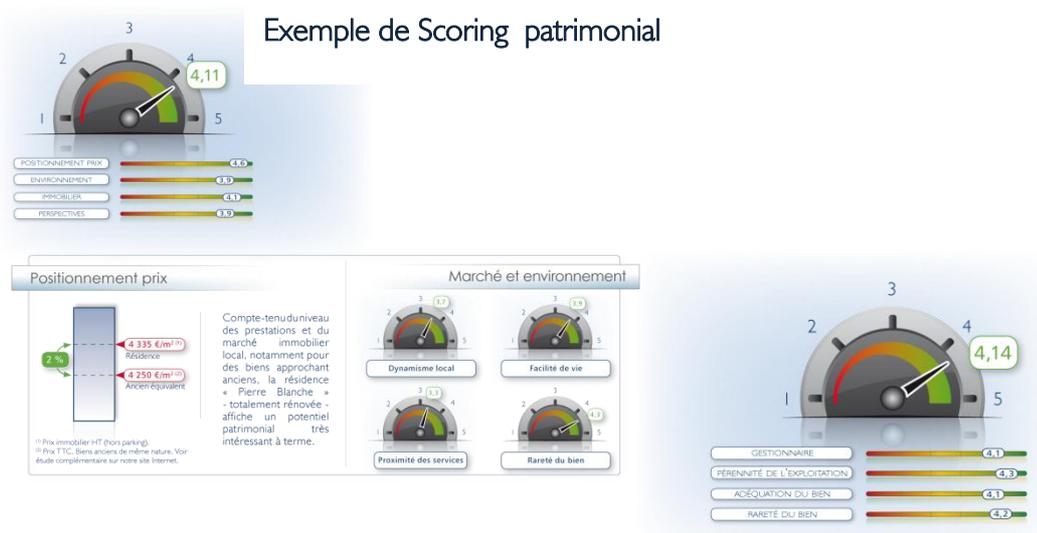
Le scoring patrimonial : évaluation de la valeur d’achat au regard du marché immobilier, des caractéristiques immobilières de la résidence, de l’environnement et des perspectives d’évolution

Le scoring exploitation / locatif : évaluation de la solidité financière du gestionnaire, de son expérience et de son réseau de commercialisation

Ces outils sont basés sur la «méthode des scores» à l’origine conçue dans la sphère immobilière pour apprécier le risque de défaillance d’une entreprise. Elle consiste en l’analyse d’indicateurs intégrant plusieurs ratios. A chaque critère est associée une note comprise entre 1 et 5 (1 étant la note la plus faible et 5 la meilleure).

CERENICIMO souhaite ainsi retranscrire et donner accès au cahier des charges qui a fait son succès depuis plus de 15 ans. Cette méthode permet aujourd’hui de prendre la mesure des caractéristiques patrimoniales et locatives propres à chaque programme et de faciliter les arbitrages.

Cette approche est compilée pour chaque programme dans un book commercial et remis au Professionnel du patrimoine.



Exemple de Scoring exploitation



Solidité financière du gestionnaire

Avec un résultat net exceptionnel, lié à la cession d’actifs dans les Alpes du Sud, le groupe peut envisager sereinement de se déployer sur des stations balnéaires recherchées, alternant entre montagne et littoral, diversifiant ainsi son activité.

[Partie III .CERENICIMO, un pionnier de l'accompagnement des Professionnels du Patrimoine]

■ **La Cerinews, le bimestriel dédié aux Professionnels du Patrimoine**

Fort de son expérience de l'épargne immobilière, la plateforme lance en 2011 un magazine à destination de ses partenaires. La vocation de la Cerinews est simple : apporter un éclairage sur l'actualité juridique, fiscale et économique, via des articles de fond, des dossiers spécifiques et techniques.

Plus qu'un magazine, les Professionnels du Patrimoine y puisent les données et informations nécessaires à l'exercice de leur métier.

■ **Un marketing client personnalisé**

Dans une volonté réellement affirmée d'être au plus proche des besoins et des enjeux du marché, CERENICIMO met à disposition de ses partenaires des supports personnalisés et des outils de communication opérationnels : newsletter personnalisable, emailings conjoncturels, ...

La plateforme propose par ailleurs une sélection de plaquettes produits, books commerciaux, plaquettes sectorielles, personnalisables aux couleurs des partenaires pour développer leur image auprès de leurs clients.

■ **Un Portail Retraite**

Parce que la retraite est un enjeu individuel majeur et que chaque client a des besoins qui lui sont propres, CERENICIMO a développé en 2012 un Portail Retraite rassemblant un panel d'outils ergonomiques et sur mesure.

Fondé sur un partenariat avec FRANCE RETRAITE, leader national de l'information retraite, ce portail repose sur une approche graduelle, permettant d'apporter une réponse adaptée à chaque situation.

L'offre Portail Retraite part d'un simulateur disponible en ligne jusqu'à l'obtention d'un bilan retraite exhaustif et personnalisé, avec une transcription opérée par les experts de FRANCE RETRAITE.

[Partie III .CERENICIMO, un pionnier de l'accompagnement des Professionnels du Patrimoine]

B. Une très large offre de services

CERENICIMO a mis en place une offre de services adaptée aux évolutions du marché, tout comme au nouvel environnement juridique et fiscal. De fait, la plateforme revendique sa démarche de conseil et d'accompagnement en cherchant sans cesse à apporter l'information et la formation la plus pertinente à ses partenaires.

■ Veille juridique et fiscale

Face à un contexte juridique et fiscal en constante mutation, CERENICIMO mène une politique particulièrement proactive à destination de ses distributeurs Professionnels du Patrimoine en leur proposant un suivi juridique et fiscal, au travers de ses publications et des réponses quotidiennes apportées à ses partenaires.

■ Une volonté de Formation en continue

→ Les Universités CERENICIMO

Mars 2011, CERENICIMO crée l'événement en annonçant le lancement de ses Universités. Ces rencontres sont organisées sur un modèle de 2 journées de conférences et d'ateliers et ont réuni cette année 300 professionnels du Patrimoine. La plateforme y invite ses partenaires à entendre les analyses des personnalités et experts dans les domaines économiques, financiers, immobiliers...

Se sont notamment succédés à la tribune :

Jacques Attali, (Président de PlaNet Finance), Philippe Briand (Député UMP d'Indre et Loire), François Scellier (Député UMP du Val d'Oise), Arnaud Robinet (Député et Secrétaire National de l'UMP en charge des retraites), Martine Pinville (Député PS de la Charente), François Mariette (Président Directeur Général d'Odalys), Gilbert Emont (Directeur de Recherches associé à l'Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière)....

→ La formation sur mesure

Face à la crise économique, les Professionnels du Patrimoine sont aujourd'hui confrontés à la nécessité de repenser leur discours et de revoir leur offre produits. Conjoncture et clients plaident désormais en faveur d'actifs tangibles et concrets. Cerenicimo propose depuis début 2012 des modules de formation sur mesure, adaptés aux besoins et au niveau d'exigence de ses partenaires, entre découverte, perfectionnement et expertise.

Exemples de formations : Matinales organisées dans chaque région, thème octobre 2012 :

« La location meublée, une réponse à la conjoncture économique et à la loi de Finances 2013 ? »

■ Une structure dédiée à la revente

En 2012, CERENICIMO étend son offre de services en créant CERENICIMO ASSET. La plateforme s'inscrit alors sur le long terme aux côtés de ses partenaires, et investisseurs. Cela au travers d'une double mission :

- ASSET MANAGEMENT (renégociation, accompagnement au renouvellement des baux, recherche de gestionnaire...)
- La revente de l'immobilier géré afin de garantir au client investisseur la liquidité de ses actifs. (cf note à suivre)

CERENICIMO ASSET et le marché secondaire



Si l'immobilier géré est largement plébiscité tant par la cohérence de son modèle économique que pour la tranquillité qu'il confère aux investisseurs, un frein persiste : la revente. Revendre un bien avec bail commercial nécessite le recours à un interlocuteur expérimenté connaissant parfaitement les spécificités de l'immobilier géré qui échappe aux circuits traditionnels (agences, vente de particulier à particulier...), car les règles et les méthodes de revente diffèrent de l'immobilier classique.

C'est pourquoi une filiale dédiée au marché secondaire a vu le jour en 2012 : CERENICIMO ASSET. Cette structure a une double vocation :

- proposer des solutions d'asset management (renégociation, accompagnement au renouvellement des baux, recherche de gestionnaire...)
- assurer la revente des biens en exploitation acquis auprès de CERENICIMO mais également auprès de tout autre opérateur.

D'une part, elle permet d'apporter une réponse fiable, lisible et compréhensible pour les acquéreurs s'interrogeant sur la liquidité à terme de leur investissement.

D'autre part, elle offre aux propriétaires la possibilité de réaliser leur capital dans les meilleures conditions et dans des délais rapides, donnant aussi aux Professionnels du Patrimoine l'opportunité de suivre et/ou de provoquer les arbitrages des investisseurs.

CERENICIMO ASSET permet ainsi aux Professionnels du Patrimoine de proposer à leurs clients investisseurs une vision globale de l'immobilier géré de l'achat à la revente, de valoriser leurs conseils et de proposer une solution opérationnelle à leurs clients.

Pour revendre ces biens, pour la plupart meublés et gérés, CERENICIMO ASSET s'appuie sur les Professionnels du Patrimoine, partenaires de la plateforme. Sans se fixer d'objectif réel sur le marché secondaire, la filiale pense réaliser la vente de 200 lots cette année. Pour le lancement de la société, 40 lots en stock ont été vendus en 15 jours.



www.cerenicimo.fr
02 28 21 05 10

Dossier de Presse
septembre 2012

Contact Presse :
Galivel & Associés Relations Presse - Relations Publiques
21-23, rue Klock - 92110 Clichy
Tél. : 01 41 05 02 02 - Fax : 01 41 05 02 03