

MYRTILLES (RESIDENCE LES) VARS (05) - PACA

AZUR Fixe : 01 73 70 35 02
GSM : 06 98 03 26 36
InterPromotion Fax : 09 72 12 75 27
www.azur-interpromotion.com
contact@azur-interpromotion.com



Gestionnaire	C2A CAP AVENTURES
Rentabilité locative	4 %HT/HT
Date de livraison	3IEME TRIMESTRE 2011
Actabilité	ACTABLE
Fourchette de prix	68 941 - 117 059 € HT
Fiscalité	LMNP plus TVA - Scellier Bouvard plus TVA

Le concept de la résidence

« Un investissement en Scellier Bouvard sans surprise »

Quels sont, pour le Comité, les points forts de cette résidence ?

1. La situation dans Vars : Nous sommes au cœur du Hameau des Clos dans les Alpes du Sud. C'est un point fort pour une résidence en Scellier Bouvard car les Alpes du Sud permettent une exploitation optimale sur l'année.
2. Nous sommes sur une fourchette d'investissement idéale en Scellier Bouvard : De 68 000 € à 118 000 € HT.
3. La gestion est sécurisée : Le preneur à Bail est d'expérience et exploite déjà la résidence. Nous sommes sur une extension d'une résidence existante.
4. Une bonne rentabilité locative : Elle se situe dans la moyenne pratiquée. Cela permet à l'exploitant de gérer dans de bonnes conditions la résidence.
5. Une bonne typologie de logement : Elle correspond au plus gros de la demande en montagne.
6. La résidence existe : elle est en exploitation... ce qui veut dire « pas de surprise » sur la livraison des 7 logements supplémentaires et « pas de surprise » sur le démarrage du Bail commercial.

Quels sont les avantages de la station ?

C'est une station qui est exploitée tout au long de l'année. C'est le gros avantage. Nous sommes dans les Alpes du sud. On peu skier en hiver et surtout faire de nombreuses activités en été. C'est une des stations les plus fréquentée en été. Elle est très demandée notamment pour le VTT et les randonnées. Le temps, les paysages, les infrastructures et surtout la facilité d'accès sont très importants. Aujourd'hui, 40% des personnes qui vont à la montagne ne pratiquent pas le ski.

En conclusion ?

L'investisseur sur cette résidence bénéficiera de la bonne exploitation actuelle.

Intérêt fiscal et financier

Exemple d'un profil investisseur - Avantages fiscaux

Profil de l'investisseur : Couple marié avec 2 enfants, salaire annuel de 50 000 €

Acquisition d'un T1 au prix de 74 588 € HT, loyer annuel de 3 000 €

Avant acquisition		Après acquisition	
Situation familiale			
Composition du foyer fiscal	Couple marié 2 enfants	Couple marié 2 enfants	Composition du foyer fiscal
Nombre de parts fiscales	3	3	Nombre de parts fiscales
Revenus			
Salaires	50 000 €	50 000 €	Salaires
Revenus fonciers	0 €	0 €	Revenus fonciers
Autre revenus	0 €	3 302 €	Revenus locatif
			Autres revenus
Total des revenus fiscalisés	50 000 €	53 302 €	Total des revenus
Imposition			
	2 282 €	813 €	
Total des avantages fiscaux			
Réduction directe d'impôts	0 €	1 470 € par an	Réduction directe d'impôts (13 230 € sur 9 ans) TVA récupérée
		14 619 €	

Répartition du financement de l'opération :

Financement de l'opération		Total	Prêt complémentaire		Total
Prix d'acquisition + frais		93 651 €	Montant		
Apport personnel		0 €	Apport personnel		
Durée		20 ans	Durée		
Mensualités		571 €	Mensualités		
Type de prêt		amortissable			
Taux		4,16 %			

DÉBIT			CRÉDIT		
	Par an	Sur 20 ans	Par an	Sur 20 ans	
Charges de l'emprunt	6 855 €	137 100 €	3 302 €	66 056 €	Loyers perçus
Charges locatives ou foncières	270 €	5 401 €	1 347 €	26 934 €	Réduction d'impôt (après déduction du supplément de revenus constitué des loyers)
CSG CRDS	21 €	423 €			
Total compte débit	7 146 €	124 924 €	4 649 €	92 990 €	Total compte crédit

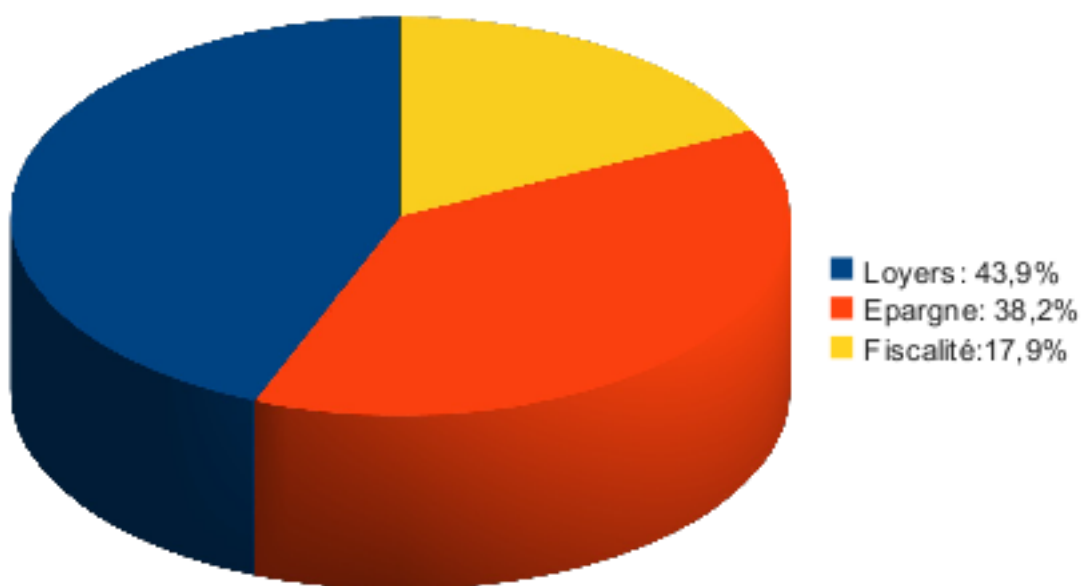
Intérêt fiscal et financier

Épargne immobilière à réaliser :

Annuelle : 4 949 € - 7 146 € = - 2 197 €

Mensuelle : 2 197 €/12 mois = 183 €

Répartition du financement :



Rentes prévoyances :

Rentes défiscalisée	
Sur 20 ans	58 844 €

Rentabilité patrimoine immobilier :

Les 9 premières années (après réduction d'impôt)	A partir de la 9e année (hypothèse basse de revalorisation des loyers à 1 % par an)
4.85 %	4.43 %

Rendement interne du patrimoine à la fin du financement : **+ 7.72 %**

Le marché locatif

La fréquentation touristique dans les Alpes du Sud :

(Source : Comité régional du tourisme en région PACA)

Nombre de nuitées dans les Alpes du Sud en 2009	Part des Hautes Alpes	Progression par rapport à 2008
12.8 millions	62 %	+ 3 %

La fréquentation dans les Hautes Alpes en 2009 :

Nombre de nuitées dans les Haute Alpes en 2009 :

Nombre de nuitées en 2009	Nombre de lits en résidence de tourisme sur Les Hautes Alpes
21 321 000 nuitées	72 000 lits

L'avis de DIRECT PRODUIT :

Un important potentiel de clientèle sur la résidence les Myrtilles. Une offre en résidence de tourisme insuffisante compte tenu de la fréquentation du département des Hautes Alpes.

Progression de la fréquentation touristique dans les Hautes Alpes :

Progression en 2009 par rapport à 2008	+ 9.69 %
--	-----------------

Part de la fréquentation touristique des Hautes Alpes en Provence Alpes Côte d'Azur :

17% des nuitées touristiques en région Provence Alpes côte d'Azur se font dans le département des Hautes Alpes

L'exploitant : CAP AVENTURE C2A

Spécialisé dans la gestion de résidences de tourisme, résidences affaires et résidences services, le groupe C2a propose un positionnement résolument orienté vers la satisfaction de ses clients.

Le secteur des résidences de tourisme, résidence affaires et résidences services est un marché qui s'est hautement spécialisé et cloisonné pour lequel les opérateurs raisonnent en ligne de produit ; il est de plus en plus l'affaire de sociétés spécialisées comme C2A.

Cette approche globale convient parfaitement au profil de C2A, capable par l'expérience de ses dirigeants de proposer une offre multiservices. En effet, grâce à son organisation capitalistique et sa forte culture de prestations de services, C2A est à même d'apporter une réponse novatrice aux attentes de ce marché.

Créé en 2005, le groupe C2A a développé avec ses associés des concepts qui lui assurent un fort développement ainsi qu'un intérêt croissant auprès des promoteurs immobiliers. Il s'impose désormais comme un partenaire naturel pour tous les opérateurs de résidences.

Le marché locatif

Le groupe C2A c'est :

- **C2A Résidences Service** : une nouvelle forme d'hébergement temporaire en centre ville avec au choix des services hôteliers ou non.
- **C2A Résidence Hôtelière** : des hôtels modernes, classés trois étoiles pour des séjours affaire, tourisme.
- **C2A Résidence Tourisme** : positionnées dans des sites stratégiquement choisis, les résidences tourisme assurent dépaysement, repos et loisir
- **C2A Résidence Etudiant** : construite a proximité des facs et des grandes écoles, leur conception et leur gestion assurent aux étudiants les meilleures conditions d'hébergement pour une pleine réussite dans leurs études.

Les résidences gérées par C2A :

- Résidence neige et Golf (Montgenèvre 05)
- Résidence les Villas de Melody (Corse)
- Résidence Le Domitien (Le Boulou 66)
- Résidence l'Enclos de L'Aqueduc (Castries 34)
- Résidence Les Myrtilles (Vars 05)
- Résidence Le Normandous (Tercé 86)
- Résidence Lourdes Jeanne d'Arc (Lourdes 65)
- Résidence Les Terrasses d'Isola (Isola 2000 / 06)

C2A en chiffres :

Capital Social	150 000 €
Chiffre d'affaire en 2008	1 115 887 €

Le marché immobilier

Fourchette de prix :

Fourchette haute	118 000 €
Fourchette intermédiaire	86 882 €
Fourchette basse	68 941 €

Prix moyen au m² :

Prix moyen au m ² sur la résidence	Prix moyen au m ² , réduction d'impôt déduite	Prix moyen au m ² sur le secteur de Vars dans le neuf
3 509 €/m ²	2 878 €/m ²	NC (pas suffisamment de ventes et de programmes dans le neuf sur Vars)

Prix moyen au m² sur les typologies de logement :

	Prix moyen au m ² sur la résidence	Prix moyen, réduction d'impôt déduite	Prix moyen au m ² sur le département des Hautes Alpes	Prix moyen au m ² sur la région PACA
T1	3 453 €/m ²	2 831 €/m ²	3 500 €/m ²	4 140 €/m ²
T2	3 554 €/m ²	2 902 €/m ²	3 340 €/m ²	3 920 €/m ²

Comparatif des prix pour les stations de ski de même catégorie sur le secteur de Briançon :

	Dans le neuf	Dans l'ancien
Station de Montgenèvre	NC (pas suffisamment de ventes et de programme dans le neuf sur le secteur)	De 4 720 €/m ² à 6 450 €/m ²
Station de la Salle les Alpes	NC (pas suffisamment de ventes et de programme dans le neuf sur le secteur)	De 4 370 €/m ² à 6 110 €/m ²

L'avis de DIRECT PRODUIT :

Des prix au m² inférieurs à ceux du marché. L'investisseur ne paiera pas de supplément de prix à raison de la défiscalisation.

Le marché immobilier

Évolution de l'indice de prix INSEE : (moyenne annuelle de 2004 à 2009)

Sur les cinq dernières années, secteur de Vars	+ 18.7 %
Par an en moyenne sur les cinq dernières années	+ 3.74 %
Par an en moyenne sur les cinq dernières années sur la région PACA	+ 4.8 %

L'indice de prix mesure l'évolution d'un parc de référence. La méthodologie repose sur des modèles économétriques expliquant le prix d'un logement en fonction de ses caractéristiques. L'indice mesure chaque trimestre l'évolution de la valeur de ce parc en prenant comme base 100 le quatrième trimestre 2000.

Etude du marché immobilier :

Etat de commercialisation des logements neufs au deuxième trimestre 2010 en région Provence Alpes Côte d'Azur :

Mises en vente	4 436 unités	+ 36.6 %
Réservations	4 085 unités	- 1.3 %
Stocks	8 128 unités	- 19.4 %

Un marché immobilier qui connaît une très nette reprise depuis la fin de l'année 2009



La différence, l'exigence et l'expérience
au service de la gestion de résidences.

Dossier de présentation

C2A VOTRE GESTIONNAIRE OPERATEUR

Spécialisé dans la gestion de Résidences de tourisme, d'affaires et de services, le groupe C2A propose un positionnement résolument orienté vers la satisfaction de ses clients.

Le secteur de la **RESIDENCE DE TOURISME**, de la **RESIDENCE d'AFFAIRES** ou de la **RESIDENCE SERVICE** est un marché qui s'est hautement spécialisé et cloisonné pour lequel les opérateurs raisonnent en ligne de produits ; Il est de plus en plus l'affaire de sociétés spécialisées comme le groupe C2A.

Les réponses apportées aujourd'hui par les « majors » conviennent à des villes importantes, mais sont souvent inadaptées aux besoins particuliers de certains secteurs dont les besoins tendraient à regrouper sur un même projet des publics multiples.

Cette approche globale convient parfaitement au profil de C2A, capables par l'expérience de ses animateurs de proposer une **offre multiservice**. En effet, grâce à son organisation capitalistique et sa forte culture de prestation de services, C2A est à même d'apporter une réponse novatrice aux attentes de ce marché.

Dès l'étude de faisabilité, C2A met en place un partenariat -ville/ promoteur/ gestionnaire et publics concernés afin **d'offrir la mixité recherchée** au travers d'un produit adapté et **des taux d'occupation très élevés**.

Notre stratégie de gestionnaire-opérateur c'est un positionnement résolument orienté vers la satisfaction des collectivités locales en termes de besoins, d'attentes, et d'intérêt général ; tout ceci correspondant à une logique de ligne de produits.

Optimiser nos choix c'est :

- **être rigoureux** sur la qualité des emplacements retenus et des prestations grâce à des **études de marchés** performantes :
LOURDES - ETAPLES sur Mer - La Chartreuse de Notre Dame des Prés à Neuville sous Montreuil - BOUFFEMONT - PAU.
- **sécuriser** les montages financiers et des placements proposés par la mise en place d'un partenariat étroit entre des promoteurs reconnus et un gestionnaire d'expérience et l'apport de garanties locatives avec des baux fermes.
- **Pérenniser** par l'entretien et le suivi de l'ensemble immobilier confié la valeur patrimoniale du bien.

“ *La plus belle résidence du monde,
c'est celle où chaque appartement est occupé* ”

C2A, LES AVANTAGES, LA DIFFÉRENCE, L'EXPÉRIENCE

Pour les investisseurs privés souhaitant acquérir un bien immobilier destiné à être loué meublé (LMP), l'intervention de C2A, avec la mise en place d'un bail commercial avec chaque investisseur, génère des avantages fiscaux différenciants :

- **Revenus imposés** dans la catégorie des BIC
- **Déficit constitué** par l'ensemble des charges locatives, l'intégralité des charges financières et primes d'assurances, frais d'étude et de recherches ainsi que les cotisations vieillesse, allocations familiales et amortissements.
- **Exonération** de la plus value au bout de 5 ans.
- **Droits de mutation** à titre gratuit allégés.
- **Récupération de la TVA** sur le prix d'acquisition.

Pour les structures plus importantes et les institutions, C2A propose la gestion en toute sécurité des contrats d'allotements dans des structures de tourisme sur l'ensemble du territoire. Ses principaux clients sont :

- CAS du personnel de la Ville de Marseille
- C.C.E du Crédit Lyonnais
- APASCA (400 000 adhérents)
- CE Le Parisien
- Fédération Française de Judo
- CE SNCF..

Parce que la confiance est au rendez vous, C2A est aujourd'hui délégataire de Service public auprès de la Ville de Marseille.

C2A, UNE OFFRE MULTI SERVICES

Par son organisation capitalistique, l'association de savoirs faire professionnels à forte valeur ajoutée et sa véritable culture de prestation de services, le groupe C2A apporte des réponses novatrices en matière de gestion de résidences. Qu'il s'agisse de Tourisme, de Services ou d'affaires, l'expérience du groupe C2A est le gage de la réussite de vos investissements.

Son réseau de partenaires, hommes et femmes issus des métiers de la promotion, du service et la gestion est une force de solutions génératrices de produits au rendement assuré.

C2A dispose également d'une licence d'Agent de voyage et propose ainsi une offre de services élargie et complète dans l'univers du tourisme : organisation de séjours en France et à l'Étranger et gestion de résidences de tourisme (Familles et Jeunesse principalement).

Ainsi, C2A gère pour le compte d'une dizaine de résidences d'importants allotements sur l'ensemble du territoire national.

C2A, UN GAGE DE RÉUSSITE

C2A intervient à toutes les étapes du processus de faisabilité d'un dossier. L'objectif : assurer votre retour sur investissement par une stratégie planifiée et sécurisée en amont et un suivi irréprochable au quotidien.

- **Réalisation des études de marché initiales** : vérifications rigoureuses de la qualité des emplacements retenus et vérifications poussées des prestations proposées...
- **Sécurisation des montages financiers** : grâce à la mise en place de partenariats étroits entre promoteurs reconnus, un gestionnaire d'expérience et l'apport de garanties locatives avec des baux fermes.
- **Valorisation du bien confié** : par l'entretien rigoureux et le suivi régulier de l'ensemble immobilier confié.
- **Taux d'occupation garantis** : les 30 années d'expertise dans les différents circuits du tourisme et le choix drastique dans la sélection de ses partenaires permettent au groupe C2A d'assurer des taux d'occupation supérieurs à 75% en moyenne et d'assurer ainsi :
 - Les ressources de chaque résidence
 - Le paiement régulier des engagements financiers (loyers notamment)
- **L'optimisation des ressources** : le groupe C2A vous propose d'optimiser également les contacts par la mise en place d'une centrale de réservation performante proposant des services dédiés à l'ensemble de nos prestataires, par la mise à disposition d'un Back office avec des interlocuteurs privilégiés. Et, pour fin 2008, la mise en service d'un site internet marchand très convivial !

C2A, LE DÉVELOPPEMENT CONTINU

Le groupe C2A, régulièrement sollicité en tant que gestionnaire de résidences de tourisme, étudiants ou de services, est actuellement en fort développement sur des projets d'avenir fortement porteurs à court, moyen ou long terme. Pour exemple :

- **Résidence Tourisme de Montgenèvre** :
35 logements - En cours de gestion - Démarrage : 2007
- **Résidence Service de Lourdes** :
130 logements - Protocole signé - Démarrage : 2008
- **Résidence Service/Étudiants d'Étapes** :
144 logements - Protocole signé - Démarrage : 2008
- **Résidence Service de Bouffémont** :
75 logements - Protocole signé - Démarrage : 2009
- **Résidence Tourisme de Montreuil s/Mer** :
105 logements - Protocole signé - Démarrage : 2010
- **Résidence Service de Pau** :
74 logements - Protocole en cours - Démarrage : 2009
- **Résidence Étudiante de Grenoble** :
50 logements - Protocole en cours - Démarrage : 2009
- **Résidence Tourisme de Valberg** :
80 logements - Protocole en cours - Démarrage : 2010
- **Résidence Tourisme d'Argelès Gazost** :
80 logements - Protocole en cours - Démarrage : 2010
- **Résidence service et tourisme de CASTRIES 34** :
31 villas - Démarrage décembre 2008. Protocole en cours.

C2A, UN RÉSEAU, DES PARTENAIRES SOLIDES

Les partenaires du groupe C2A sont tous issus de l'immobilier et du tourisme. Leur engagement à nos côtés est un gage de réalisme et donc de réussite des projets envisagés.

- **SAS Essor Promotion** : promotion immobilière en Ile de France et Région Nord.
- **SAS Mirabeau** : promotion immobilière en PACA.
- **SARL SODETIM** : promotion immobilière dans le grand sud-ouest.

C2A, DES GARANTIES

Le groupe C2A, outre son expérience dans la gestion de résidences, offre également toutes les garanties et assurances qui font la différence :

C2A est agréé en tant que gestionnaire par la compagnie d'assurances PROVALLIANCE qui lui accorde sa garantie de paiement de loyers commerciaux impayés, des résidences qu'elle gère, pendant les 9 ans de la durée des baux.

- **C2A est titulaire de la licence d'agence de voyages** - (LI 083 07 003 - Fait à Toulon le 29/05/07 - Préfecture du Var). Sa garantie financière est assurée par l'APS, 75017 Paris. Son assurance de responsabilité civile est souscrite auprès de la GENERALI Assurances, 75009 Paris.
- **C2A est agréé auprès de différents établissements bancaires** pour consolider le financement des investisseurs. Parmi ceux-ci : le Crédit Mutuel, la Société Générale, la Banque Populaire...