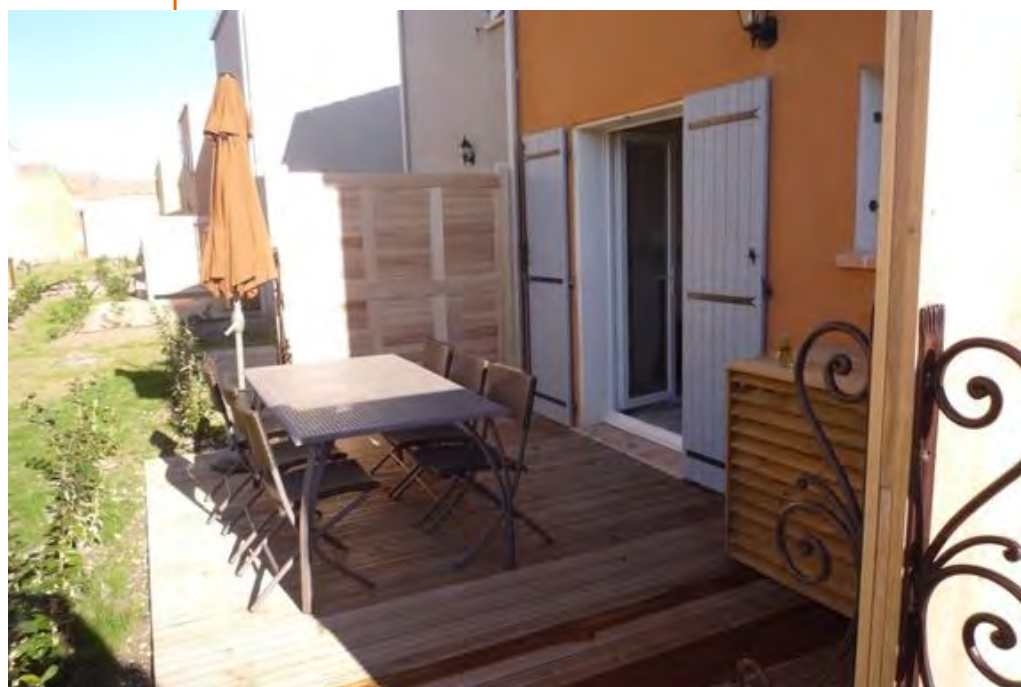


OUSTAU DE SORGUE (L') L'ISLE SUR LA SORGUE (84) - PACA

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	PRIVILEGE HOTELS & RESORTS SAS
Fourchette de rentabilité locative	4.3 - 4.5 %HT/HT
Date de livraison	LIVRÉ
Actabilité	ACTABLE
Fourchette de prix	121 550 - 263 240 € HT
Fiscalité	LMNP plus TVA - Scellier Bouvard plus TVA

Le concept de la résidence

« Une résidence qui cumule les critères d'un bon investissement Scellier Bouvard... »

Le Comité de Commercialisation de Direct Produit met l'accent sur le fait que c'est une résidence pour investir ou à acquérir en résidence secondaire. Pouvez-vous nous dire pourquoi ?

Nous estimons qu'il y a 3 types d'acquéreurs potentiels sur cette résidence :

1 / Le premier type est l'acquéreur investisseur. L'isle sur Sorgue est un des plus importants centre d'antiquaires et de brocanteurs d'Europe. Sa réputation fait que durant toute l'année la commune attire de très nombreux amateurs et professionnels qui viennent séjourner sur des courtes et moyennes périodes. L'hébergement existant est très insuffisant et surtout de moins en moins en adéquation avec les attentes. De ce fait, investir sur cette résidence est judicieux... Les capacités de remplissage sont importantes et s'étalent sur toute l'année. La demande est connue.

Le tout vient s'additionner à une défiscalisation optimale puisque nous sommes dans le cadre Censi Bouvard ou Scellier Bouvard avec une récupération totale de la TVA (19.6%)

2 / Le second type est l'acquéreur qui souhaite profiter du logement. Il y a un bien être qui se dégage de ce coin de Provence et plus particulièrement du Lubéron... Nous somme à proximité... vraiment très proche de Gordes, d'Apt, de Roussillon... Nous sommes également tout proche de Fontaine de Vaucluse. C'est donc une situation idéale pour une acquisition en résidence secondaire ou pour avoir un pied à terre pour la retraite, dans un cadre très recherché.

3 / Le troisième type d'acquéreur est le « Golfeur ». On est à la fois à moins de deux km du centre de la commune, et surtout à moins de 3km de l'entrée du Golf de Saumane qui est praticable toute l'année. L'acquéreur golfeur peut investir dans un premier temps pour défiscaliser mais avec un objectif de se « créer » une résidence seconde à terme, pour jouer au golf. C'est une clientèle particulière mais qui est loin d'être négligeable.

Là où le produit est intéressant pour ce type de clientèle c'est qu'il est au prix juste par rapport au même produit situé sur le golf même.

Ici c'est également une résidence et un investissement « sans surprise »...

Deux raisons principales à cela :

1 / C'est construit et livré, il suffit de se rendre sur place pour confirmer les arguments avancés.

2 / Le preneur à Bail et exploitant, la Sté Privilège Hôtel Resorts apporte son professionnalisme sur une résidence classée 4 étoiles, sur une durée de 9 ans fermes tout en offrant des rentabilités très correctes et réalistes... du fait tout simplement d'un remplissage quasi assuré qui s'étalera au minimum sur 8 mois de l'année.

Intérêt fiscal et financier

Exemple d'un profil investisseur - Avantages fiscaux

Profil de l'investisseur : Couple marié avec 2 enfants, salaire annuel de 60 000 €

Acquisition d'un T1 au prix de 153 490 € HT, loyer annuel de 6 876 €

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	60 000 €	60 000 €	Salaires
Revenus fonciers	0 €	0 €	Revenus fonciers
Autre revenus	0 €	7 125 €	Revenus locatif
			Autres revenus
Total des revenus fiscalisés	60 000 €	67 125 €	Total des revenus
Imposition			
	3 542 €	533 €	
Total des avantages fiscaux			
Réduction directe d'impôts	0 €	3 010 € par an	Réduction directe d'impôts (27 090 € sur 9 ans)
		30 084 €	TVA Récupérée

Répartition du financement de l'opération :

Financement de l'opération		Total	Prêt complémentaire		Total
Prix d'acquisition + frais		190 784 €	Montant		
Apport personnel		0 €	Apport personnel		
Durée		20 ans	Durée		
Mensualités		1 178 €	Mensualités		
Type de prêt		amortissable			
Taux		4,16 %			

DÉBIT			CRÉDIT		
Charges de l'emprunt	Par an 14 141 €	Sur 20 ans 282 839 €	7 125 €	142 506 €	Loyers perçus
Charges locatives ou foncières	575 €	11 489 €	2 678 €	53 572 €	Réduction d'impôt (après déduction du supplément de revenus constitué des loyers)
CSG CRDS	84 €	1 668 €			
Total compte débit	14 800 €	295 996 €	9 803 €	196 078 €	Total compte crédit

Intérêt fiscal et financier

Épargne immobilière à réaliser :

Annuelle : 9 803 € - 14 800 € = - 4 997 €

Mensuelle : 4 997 €/12 mois = 416 €

Répartition du financement :



Rentabilité patrimoine immobilier :

Typologie de logement	Les 9 premières années (après réduction d'impôt)	A partir de la 9e année (hypothèse basse de revalorisation des loyers à 1 % par an)
T1	5.53 %	4.93 %
T2	5.53 %	4.93 %
T4	5.53 %	4.93 %

Rendement interne du patrimoine à la fin du financement : + 7.25 %

Le marché locatif

La fréquentation touristique dans le département du Vaucluse :

Nombre de touristes dans le département	4.4 millions
---	--------------

Soit 9 % de la totalité des touristes accueillis en PACA

Nombre de nuitées touristique par an	20.3 millions
--------------------------------------	---------------

Principales caractéristiques des comportements des touristes dans le département du Vaucluse :

La tendance est de plus en plus à une fréquentation du département en famille et une forte attractivité des logements locatifs et de recherche d'activité pour les enfants.

Profil des touristes dans le département du Vaucluse :

	En % du nombre de touristes
Clientèle française	62 %
Clientèle étrangère	38 %

Dépenses des touristes dans le Vaucluse en 2009 :

Dépenses annuelle des touristes dans le département du Vaucluse en 2009	891 millions d'€
Evolution de la fréquentation de la clientèle française dans le locatif en 2009 (meublés et gîtes)	2 %

L'offre en hébergement sur le département du Vaucluse :

Nombre de lits marchands sur le département du Vaucluse :

Nombre d'hébergements marchands	7 927 établissements
Nombre de lits marchands	78 901 lits

Répartition des lits marchands sur le département du Vaucluse :

	En % du total des lits marchands du département
Hébergements collectifs	7 %
Chambres d'hôtes	7 %
Meublés gîtes	20 %
Campings	37 %
Hôtels et résidence de tourisme	29 %

Les résidences de tourisme dans le département du Vaucluse :

Nombre de résidences de tourisme dans le département du Vaucluse	11 résidences
Nombre de lits offerts en résidence de tourisme sur le département du Vaucluse	4 901 lits
Taux d'occupation annuel moyen des hôtels dans le département du Vaucluse	64 %

Le marché locatif

Le tourisme à L'Isle sur la Sorgue :

L'Isle sur La Sorgue : Troisième plate-forme européenne du commerce des antiquités

Fréquentation annuelle de l'office du tourisme de L'Isle sur la Sorgue	90 000 touristes par an
Nombre annuel de spectateurs manifestation culturelle sur le secteur de L'Isle sur la Sorgue	218 000 spectateurs par an
Dépenses journalière moyenne par personne à L'Isle sur la Sorgue (hors hébergement)	85 € par jour
Durée moyenne des séjours à L'Isle sur la Sorgue	4 jours

L'offre en hébergement sur L'Isle sur la Sorgue :

Nombre d'hôtels	6	248 chambres
Nombre de résidences de tourisme	1	140 chambres

L'avis de DIRECT PRODUIT :

- Le Vaucluse, un département touristique fréquenté principalement par une clientèle française et familiale.
- Une fréquentation en constante progression et un fort taux d'occupation des structures d'hébergement.
- Des séjours de longue durée aussi bien sur le département que sur la ville de l'Isle sur La Sorgue.
- A L'Isle sur la Sorgue, une ville qui bénéficie d'une fréquentation récurrente et stable en raison de l'implantation sur le territoire de la commune du troisième marché des antiquaires en Europe, de nombreuses manifestations culturelles et d'un environnement d'exception.

Cependant, une offre en hébergement réduit et inadaptée aux modes de séjours des touristes fréquentant l'Isle sur La Sorgue :

La résidence L'Ousteau de La Sorgue apportera une réponse appropriée et adaptée aux demandes et besoins des touristes de l'Isle sur La Sorgue, véritable gage de remplissage de la résidence et donc de paiement des loyers.

Le marché locatif

Le Gestionnaire : Privilège Hôtels & resorts :

Filiale du groupe LP Promotion, Privilège Hotels&resorts crée et gère une collection unique d'hôtels et résidences dans les plus beaux sites de France.

Les résidences et hôtels exploités par Privilège et Hôtel resorts :

Alpes : (Hauteluce / Saint Colomban / Saint Sorlin / Val Cenis / Valmeinier)

Pyrénées : Ax Les Thermes

Toulouse : (Hôtel Mermoz / Appart hôtel Clément Ader)

Preneur à bail

PRIVILEGE HOTELS & RESORTS SAS

Conditions de gestion :

Bail commercial consenti et accepté pour une durée de neuf (9) années entières et consécutives. Le Bail prendra effet à la date de mise à disposition effective desdits biens meublés au preneur, soit au lendemain de la remise des clés par le maître d'Ouvrage au Bailleur. Le Preneur renonce expressément à sa faculté de résiliation à l'issue des trois périodes triennales, de sorte que de son chef, le bail aura une durée ferme et irrévocable de 9 (neuf) années à compter de la date ci-dessus indiquée. A l'issue du bail, le preneur devra faire part au Bailleur de son intention de renouveler ou non le bail au plus tard six (6) mois avant son terme par Lettre Recommandée avec Accusé de Réception. Les loyers seront payés à terme échu par le Preneur trimestriellement au Bailleur, au 30 Avril, 31 Juillet, 31 Octobre et 31 Janvier de chaque année. Les loyers seront payés au domicile du Bailleur ou en tout autre endroit indiqué par lui, le loyer du premier trimestre étant calculé prorata temporis à compter du jour de l'entrée en jouissance du Preneur. Le loyer sera révisé tous les ans, en fonction de l'évolution de l'indice des Loyers Commerciaux (ILC) publié par l'INSEE et plafonné à 1,50% par an. L'indice de base à retenir est celui du trimestre de livraison.

(POSSIBILITÉ D'OCCUPATION : 1. Formule financière sans semaine porter le montant du loyer (voir site) et rayer partie en nature 2. Formule avec semaine Porter le montant du loyer correspondant (Demander la grille de loyers à Direct Produit) Partie en nature : 1 semaine en haute saison été + 1 semaine semaine hors juillet et aout

Le marché immobilier

Fourchette de prix :

Fourchette haute	314 835 €
Fourchette intermédiaire	145 374 €
Fourchette basse	99 758 €

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 L'Isle Sur La Sorgue (secteur d'Avignon) dans le neuf
3 794 €/m ²	3 110 €/m ²	3 010 €/m ²

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 secteur d'Avignon	Prix moyen au m ² sur le département du Vaucluse	Prix moyen au m ² sur la région PACA
T1	3 694 €	3 029 €	NC	4 140 €	6 170 €
T2	3 896 €	3 195 €	3 080 €	3 180 €	4 460 €
T4	4 178 €	3 426 €	2 870 €	2 710 €	3 960 €

L'avis de DIRECT PRODUIT :

Les prix proposés sont conformes aux moyennes régionales. Pour les prix de marché sur le secteur de l'Isle sur La Sorgue, la seule référence disponible concerne Avignon en raison du faible nombre de logements neufs proposés à l'Isle sur La Sorgue. Dans l'ancien, aucune référence de prix n'est disponible du fait du très faible niveau de transaction immobilière à l'Isle sur La Sorgue, secteur très recherché mais marché de pénurie, aussi bien dans le neuf que dans l'ancien.

Un investissement sur la résidence L'Ousteau de La Sorgue, investissement sur un produit rare, constitue donc une véritable opportunité patrimoniale!

Le marché immobilier

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

Sur les cinq dernières années, secteur de L'Isle Sur La Sorgue	+ 22.6 %
Par an en moyenne sur les cinq dernières années, secteur de L'Isle Sur La Sorgue	+ 4.52 %
Par an en moyenne sur les cinq dernières années sur le secteur de Vannes	+ 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 en région Provence Alpes Côte d'Azur au deuxième trimestre 2010 :

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

Principales caractéristiques du marché immobilier en Provence Alpes Côte d'Azur :

Le marché immobilier en région Provence Alpes Côte d'Azur se caractérise aujourd'hui par une très nette reprise des ventes et des prix .

Les promoteurs ont anticipé une reprise de la demande et les stocks sont bien adaptés à cette reprise de la demande sur l'ensemble de la région .

Cependant, le marché doit aujourd'hui faire face à une demande de plus en plus importante de logements sociaux qui conduit les collectivités locales à imposer des quotas de 25% à 30% de logements sociaux dans les nouveaux programmes immobiliers. Ces nouvelles obligations entraînent une raréfaction de l'offre qui va s'intensifier dans les mois et les années à venir.

Les investisseurs auront donc tout intérêt à se positionner dès aujourd'hui sur ce marché dont les prix vont connaître une hausse plus vigoureuse dans un futur proche.