

EDITO DU PRESIDENT

Ce premier édito est le lien d'un forum immobilier trimestriel qui avant tout est le vôtre.

Nous nous efforcerons au fil de l'actualité immobilière de mieux vous informer de la réalité et des subtilités d'un domaine qui fascine tant les français.

La crise que nous venons de traverser est à présent derrière nous.

Rassemblons aujourd'hui nos métiers pour permettre à nos clients de préparer la reprise qui s'annonce.

N'hésitez pas à intervenir sur notre site pour donner votre avis et partager votre expérience.

Laurent GUILIANI

PRESENTATION DE LA SOCIETE

Le Groupe SEMIIC, acteur dans l'immobilier depuis 1953 avec sa filiale, SEMIIC PROMOTION [TOUR NOBEL (1^{ère} tour de la Défense), Siège de NEUFLIZE OBC en 1974 et bien d'autres, jusqu'à être le principal partenaire du Ministère des Finances (150.000 m² construits)], exerce aussi une activité institutionnelle et privée sur des programmes à Paris et en 1^{ère} couronne.

COSEMIIC, filiale du Groupe créée en 1985, assure trois grandes activités de gestion, de transaction et de conseil, soit en direct, soit en partenariat avec des Banques Privées et des Compagnies d'assurances.

L'ensemble des services immobiliers offerts permet d'accompagner nos clients à chaque étape d'un projet immobilier.

Principaux interlocuteurs chez COSEMIIC

Laurent GUILIANI	Président Directeur Général
Muriel BLEUSE	Directeur / Responsable Grands Comptes
Christine VIALLA	Secrétaire Général
Mathieu GIUDICELLI	Commercial Résidentiel

Rédigé avec ses partenaires

Cabinet DIDOT, Agent d'assurances

Cabinet SALLARD CATTONI, Avocats

Avec la participation de ROBERT FONCK MANAGEMENT

COSEMIIC : Transaction - Gestion - Conseil

28 Avenue de Messine - 75008 PARIS - Tel. +33 (0)1 45 63 30 00 - www.cosemiic.fr - contact@cosemiic.fr

CHRONIQUE BANQUE/ASSURANCE/IMMOBILIER

Family office et immobilier

Les banquiers privés proposent à leur clientèle haut de gamme un ensemble de services ayant pour objectif majeur de permettre de gérer, conserver, transmettre le patrimoine détenu. Le Family office ou bureau de la famille, recouvre cet ensemble d'activités et a pour rôle de conseiller patrimoniallement et fiscalement les familles sur la gestion de leurs actifs.

Le patrimoine concerné est avant tout financier mais il peut être professionnel et familial.

Suivant l'importance de ce patrimoine les Family offices (banques, sociétés financières, indépendants...) gèrent également les affaires personnelles de leurs clients. L'offre est très large et peut aller du secrétariat personnel (hôtels/déplacements, études des enfants, gestion du personnel de maison, etc) en passant par l'immobilier (gestion locative, évaluation, transactions, etc).

Faire fonction de Family office suppose de disposer de compétences couvrant l'ensemble des besoins du client (notaires, avocats, experts comptable, services et produits bancaires, assureurs, agents immobilier...). La plupart des acteurs du marché ont constitué un réseau fédérant ces compétences dans le respect des éthiques réciproques.

Les banques se sont organisées différemment en fonction bien sûr de leur taille mais aussi des patrimoines à gérer. Ainsi peuvent être considérés comme clients éligibles au « Family office » ceux disposant d'un actif supérieur à 0,5 million d'euros (indépendants) voir 5 à 10 millions d'euros (banques spécialisées ou généralistes). Dans la plupart des cas ces montants s'entendent hors immobilier.

La vente d'un bien immobilier peut nécessiter en fonction des besoins du client et de l'évolution du marché le recours à l'assurance vie (placement, transmission, etc).

L'achat à l'inverse suppose la mobilisation de ressources placées sur différents supports dont les rendements doivent être pris en compte, de même que les coûts induits et les aspects fiscaux de l'ensemble de l'opération (Robien, Malraux, Scellier...).

La stratégie patrimoniale et son pilotage impliquent des arbitrages sur les actifs et la composante immobilière ne saurait y échapper. Faut-il acheter ou vendre en fonction des tendances du marché national ou local est une question permanente que tout propriétaire de biens immobiliers doit avoir présent à l'esprit. La vieille théorie que l'on est gagnant à long terme a des limites que l'histoire nous rappelle en permanence à l'occasion de transmissions patrimoniales.

Plus prosaïquement la gestion d'un bien immobilier suppose, quand il est locatif, le recouvrement des loyers, le rôle de syndic et également le choix des meilleurs contrats d'assurance et la encore des arbitrages d'investissements. La dispersion de ces actions auprès de différents acteurs crée un surcoût et une absence d'optimisation pour la partie concernée.

C'est dans cet esprit que certains Family office assurent un ensemble de services à travers des partenariats tels les représentations aux Assemblées Générales, les relations avec les syndicats de copropriété et les corps de métiers intervenant dans l'immobilier.

Pour se faire COSEMIIC s'est inscrit dans un partenariat avec plusieurs banques et compagnies d'assurance pour accomplir son travail d'expert auprès de ses clients ou de ceux de ses partenaires. M. Laurent GUILIANI et Mme Muriel BLEUSE sont à votre disposition pour vous apporter les informations complémentaires que vous souhaiteriez.

Pourquoi parler du Family office me direz vous ?

Simplement du fait de l'importance des actifs immobiliers et de l'impact de leur gestion dans l'évolution du patrimoine d'une famille.

FLASH JURIDIQUE

Sur le caractère commercial ou non d'un local affecté pour partie à usage commercial.

Par un arrêt récent (9 décembre 2009), la Cour de cassation a débouté de ses prétentions un locataire de locaux à usage d'habitation qui, après s'être vu délivrer par son bailleur un congé pour vente, avait revendiqué le statut des baux commerciaux au motif qu'il avait été autorisé en cours de bail à affecter une pièce à usage commercial (salon de coiffure). La Cour a ainsi rappelé que l'affectation en cours de bail d'une pièce à usage commercial ne peut remettre en cause l'affectation contractuelle des locaux. Cette position est de nature à faciliter l'octroi par le preneur d'une autorisation d'exercice d'activité dans son lieu d'habitation, le bailleur n'ayant pas la crainte par celle-ci de voir le contrat requalifié en bail commercial.

IMMOBILIER ET ASSURANCE : UNE LONGUE COMPLICITÉ

Qu'il s'agisse d'une assurance pour garantir un emprunt, une « police incendie », ou un contrat d'assurance vie qui accueille les fruits d'une cession, quand on traite du sujet de l'immobilier, l'assurance n'est pas loin.

Ainsi, je vous propose de traiter chronologiquement ces différents rendez vous entre l'immobilier et l'assurance au gré des parutions de la « LETTR'IMMO ».

Premier dossier : **Le financement par emprunt d'un bien immobilier.**

Lors de la recherche de financement d'un bien immobilier, plusieurs modes se présentent et à chacun sa réponse assurance :

Financement en prêt in fine,

Il est bien rare de ne pas avoir, soit en garantie, soit en réceptacle de contre partie, un contrat d'assurance vie investi en supports sécurisés.

La solution du nantissement d'un contrat d'assurance vie présente des avantages, notamment en cas de décès de l'assuré pendant la durée de financement. Cette solution permet de réduire les droits de succession éventuels, par l'apport d'une dette sujette aux droits de succession, alors que le contrat d'assurance vie, même après les abattements fiscaux, est soumis à une fiscalité favorable aux gros patrimoines.

Financement en crédit amortissable ou non,

Dans la plupart des cas, l'organisme prêteur demandera, à minima, une garantie en cas de décès du souscripteur du crédit et/ou de la caution. Dans ce cas de figure, deux possibilités s'offrent au crédit preneur ou à sa caution : la souscription d'un contrat groupe offert par l'établissement bancaire ou la souscription d'un contrat individuel auprès d'une compagnie d'assurance acceptée par l'établissement prêteur.

Le sujet de la garantie du financement de biens immobilier est vaste et demanderait un développement plus important au cas par cas. Ainsi nous sommes à votre disposition pour répondre à vos questions et vous accompagner dans la mise en place de solution appropriée à votre maison et à ses clients.

Bon à savoir :

La réforme portant sur l'assurance emprunteurs proposée par Madame Lagarde ouvre des champs intéressants en termes d'optimisation de ce poste : maintenant, le banquier prêteur ne peut plus refuser les assurances individuelles qui, dans bien des cas, sont plus intéressantes financièrement.

Cependant il appartient à chacun de bien étudier les conséquences d'une telle garantie individuelle et des évolutions de prime dans le temps. Notamment lorsque l'emprunteur a plus de 45 ans et/ou avec une pathologie, même non handicapante mais aggravante d'un point de vue de l'assurance.

Autre possibilité pour garantir un emprunt immobilier : demander à l'assureur de l'employeur de déléguer ses garanties décès/invalidité au profit de l'organisme prêteur.

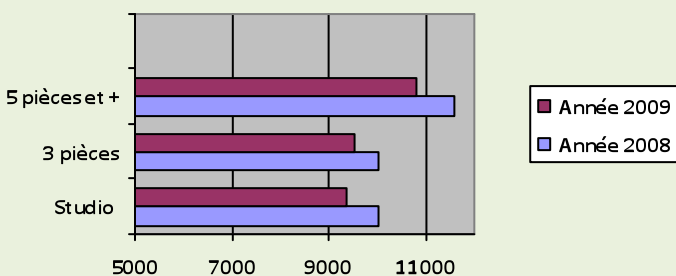
FOCUS SUR LES TENDANCES DU MARCHÉ PARIS / 1^{ère} COURONNE

PARIS 6^{ème}

Variation des prix sur un an : - 8,1 %

Tendance actuelle du marché 

Prix du m²

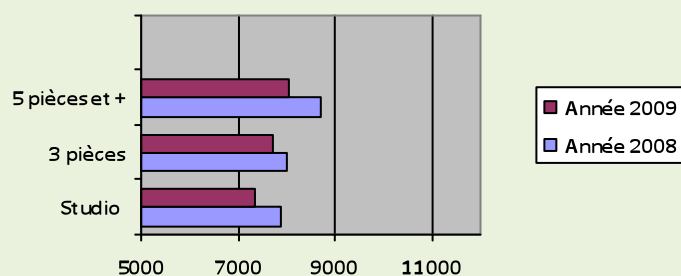


PARIS 8^{ème}

Variation des prix sur un an : - 8,3 %

Tendance actuelle du marché 

Prix du m²

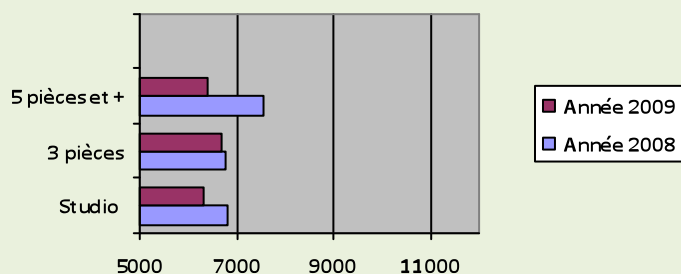


PARIS 15^{ème}

Variation des prix sur un an : - 6,9 %

Tendance actuelle du marché 

Prix du m²

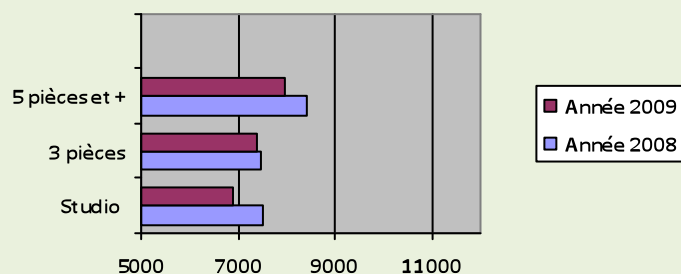


PARIS 16^{ème}

Variation des prix sur un an : - 8,6 %

Tendance actuelle du marché 

Prix du m²

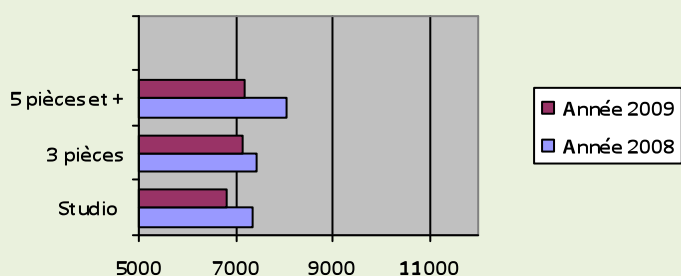


NEUILLY SUR SEINE

Variation des prix sur un an : - 8,7 %

Tendance actuelle du marché 

Prix du m²



Ce début d'année est marqué par le retour d'une partie des acquéreurs qui, voyant les prix se maintenir ou peu baisser, souhaitent profiter des taux de crédit qui ne dureront qu'un temps.

La demande concernant les biens d'exception reste soutenue. Pour les biens de qualité, les prix ont peu ou pas baissé alors que ceux présentant des défauts importants ont régressé parfois de manière spectaculaire. L'environnement ne suffit plus.