

Edition
1^{er} Semestre 2010

Edouard Denis Promotion
260, bd Saint Germain
75007 PARIS

www.immobilier-edouarddenis.fr

SIRET 477 564 868 00024

La Lettre

d'Edouard Denis

Objectif 2010 : atteindre les 1200 ventes.

Un pari qui se veut réaliste malgré une conjoncture difficile

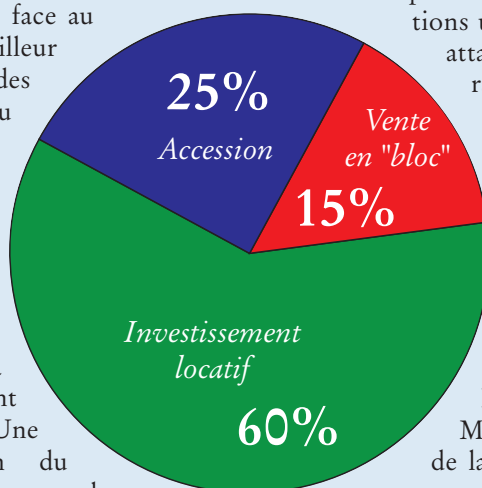
Comment passer de 600 ventes en 2009 à un objectif de 1.200 en 2010, soit un doublement de l'activité, alors que la confiance n'est pas totalement revenue, que l'acheteur potentiel se dit qu'il faut peut-être attendre des jours meilleurs et continuer à épargner ? En profitant systématiquement de tous les secteurs d'activité qui résistent à la conjoncture. Et pour cela se diversifier en lançant de nouveaux programmes sur les régions où l'on est dominant, celles où le concurrence ne prend pas le risque de se positionner face au leader qui a su acquérir le meilleur foncier. En privilégiant les grandes métropoles dont l'importance du marché limite le risque. Mais encore faut-il apporter le "plus" qui fait la différence : une meilleure exposition, une accessibilité facilitée aux moyens de transports, un espace intérieur optimisé... l'acquéreur se montre dans la conjoncture actuelle très exigeant et prend le temps de comparer. Une erreur dans la conception du programme peut remettre en cause le succès de sa commercialisation. Un prix bien placé ne suffit plus : l'acquéreur voit déjà dans son achat sa valeur de revente. Plus réaliste, plus avisé, il est aussi plus "mobile" et considère par exemple, une première acquisition comme le moyen d'acheter demain le logement qui correspond à ses aspirations.

C'est ainsi que sur la Côte d'Opale et la Côte Picarde où il est l'opérateur dominant avec ses 2 marques (Edouard Denis et Michel Denis spécialisé dans le haut de gamme), le groupe Edouard Denis Promotion lancera de nouveaux programmes dans des emplacements privilégiés, proches des plages, au centre des stations. Il choisira obligatoirement

les stations les plus dynamiques qui depuis plusieurs années se développent harmonieusement en gardant leur environnement naturel, en préservant l'espace vierge, en offrant des équipements sportifs exceptionnels, autant d'atouts qui font le charme de ces côtes septentrionales.

L'expansion se fera en se positionnant sur le marché des Résidences de Tourisme sur ces mêmes secteurs qui bénéficient de liaisons autoroutières exceptionnelles avec les grandes concentrations urbaine de l'Europe du Nord. En attaquant plusieurs villes et agglomérations de première importance pour y construire un immobilier apportant une bonne rentabilité locative aux acquéreurs investisseurs. Des investisseurs qui savent profiter des avantages fiscaux des Dispositifs Scellier et Bouvard... et de la faiblesse des taux d'intérêt de l'ordre de 4%. Il s'agit de Lille-Métropole, Lens, Rouen, Nantes, Lyon, Marseille et Montpellier et bien sûr de la Région Parisienne. Enfin en se montrant innovant, agressif et opportuniste dans les méthodes et moyens au service des forces de vente externes comme internes. Des forces de vente externes avec lesquelles Edouard Denis mène une politique de Partenariat exigeante mais productive.

Dans la précédente Lettre d'Edouard Denis parue en Juin 2009 l'éditorial disait en évoquant le résultats des ventes du premier semestre "c'est le fruit d'une politique anti-crise, prévoyante, réactive et globale". L'année 2010 sera tout à fait conforme à cette stratégie à la fois réaliste et conquérante.



La Résidence de Tourisme :

un concept plus que jamais dans l'esprit du temps

le nouvel investissement immobilier qui conjugue plaisir et rendement en plein développement sur les Côtes d'Opale et Picarde

“**L**a résidence de tourisme est un établissement commercial d'hébergement classé, faisant l'objet d'une exploitation permanente ou saisonnière.

Elle est constituée d'un ensemble homogène de chambres ou d'appartements meublés, disposés en unités collectives ou pavillonnaires, offerts en location pour une occupation à la journée, à la semaine ou au mois à une clientèle touristique qui n'y élit pas domicile. Elle est dotée d'un minimum d'équipement et de services communs. Elle est gérée dans tous les cas par une seule personne physique ou morale”.



Les Villas de la Baie au Crotoy sur la Baie de Somme

C'est la définition légale de ce concept immobilier qui fait tout autant le bonheur de ses acquéreurs que de ses résidents. Acquéreurs bénéficiant de l'économie d'impôt du Dispositif Scellier auquel s'ajoute les avantages du Dispositif Bouvard, dispositif qui vous permet de récupérer la TVA. C'est un vrai cadeau pour le contribuable qui a fait la douloureuse expérience de l'investissement mobilier avec la bourse. On doit compter près de 1.000 résidences en France disséminées dans toutes les régions, du nord au sud. C'est une solution économique et souple, moderne et agréable, surtout quand l'on a des



La Résidence Le Sémaphore à Fort Mahon, à deux pas de la plage

enfants qui ressentent l'hôtellerie traditionnelle comme une contrainte. La Résidence de Tourisme permet de multiplier les séjours courts des grands

week-ends ou des vacances scolaires dans le cadre d'un budget très raisonnable. Oui, le séjour est à la portée de nombreux foyers et sa proximité du lieu de résidence principale en sont un atout décisif. Les Côte d'Opale et Picarde offrent cette proximité avec de l'espace, de la nature, de l'authenticité, ce que recherchent en priorité les citadins de la région parisienne ou des grandes métropoles européennes comme Lille, Londres, Bruxelles ou Amsterdam.

Edouard Denis en leader de l'immobilier de tourisme sur ces régions côtières de la Mer du Nord et de la Manche, a su saisir cette opportunité en lançant 3 projets significatifs : La Résidence Park Avenue au Touquet, composée de plusieurs immeubles dont certains sont consacrés au résidentiel. Il s'agit d'un programme de grand standing, idéalement situé au cœur de l'élégante station. La “Résidence Le Sémaphore” est à Fort-Mahon Plage, une station dynamique située au nord du Parc du Marquenterre et de la Baie de Somme. Les “Villas de la Baie” sont au Crotoy, face à Saint-Valery, juste à l'embouchure de la Somme, une région pleine de charme qui avait séduit tant de peintres impressionnistes, amoureux de cette



La prestigieuse Résidence Park Avenue au cœur du Touquet

lumière si changeante entre mer, ciel et plage. Les emplacements de ces trois Résidences sont remarquables avec la plage à quelques mètres, le centre de la station à peine plus loin et une profusion d'activités sur place : voile, golf, tennis, pêche en mer, balades en vélo sur des pistes réservées pour se rapprocher d'une nature sauvage à jamais préservée. La gestion de ces trois Résidences sera confiée à Odalys, le leader français et la référence en matière de Résidence de Tourisme. Son expérience, son organisation et ses moyens commerciaux lui permettent en toute confiance d'offrir à l'investisseur un contrat de gestion locative sur neuf ans.



L'immobilier-investissement : mieux informer l'acheteur, un engagement, une nécessité

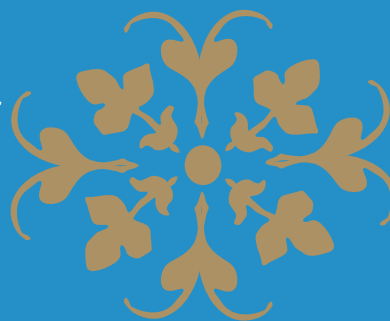
Les professionnels de l'immobilier, promoteurs ou commercialisateurs, agents ou conseillers, savent ce qu'ils doivent dans la conjoncture actuelle aux dispositifs fiscaux qui permettent aux contribuables de faire l'acquisition d'un logement grâce à une remarquable économie d'impôts. Des avantages exceptionnels que le gouvernement a décidé de proroger dans les années à venir. A cela s'ajoute la faiblesse des taux du financement : tout est réuni pour amener le particulier à investir dans l'immobilier. Mais hélas, trop de professionnels n'ont parlé que d'économie d'impôts en oubliant d'évoquer la réelle valeur du bien qui conditionne son potentiel locatif. Situation, environnement, plans, prestations, architecture... tout ce qui peut remettre en question l'intérêt pour le bien est trop souvent occulté quand il s'agit d'un produit qui trouvera difficilement ses locataires réguliers et qui risque de se revendre en-dessous de sa valeur d'achat. Les médias ont commencé à se faire l'écho de ces ventes "forcées" auprès d'un public mal informé, déclenchant une rumeur négative qu'internet a vite fait de propager.

C'est un problème grave qui peut ruiner la tendance favorable au placement-pierre à une époque où la bourse pour le bonheur du placement immobilier a désespéré les français, semble-t-il durablement. N'oublions pas qu'un bien immobilier est l'investissement le plus conséquent qu'un particulier puisse faire avec l'aide d'un prêt qui l'engage sur 15, 20 ans ou plus. Il n'a pas le droit à l'erreur. Edouard Denis a estimé qu'il fallait prendre le contre-pied en avertissant le consommateur des conditions à respecter si l'on voulait réaliser un bon placement immobilier. Un

Quand toutes les conditions d'un placement performant sont réunies...

Situation géographique

*Potentiel locatif
sécurisant
l'investissement*



*Qualité
du produit :*

- architecture
- optimisation des plans
- prestations

Prix / Rentabilité locative

...l'immobilier vous offre beaucoup plus des économies d'impôts !

Aujourd'hui, vous le savez, plus que jamais, l'immobilier s'affirme à moyen mais aussi à long terme comme le plus sûr des placements. Il peut devenir une opportunité exceptionnelle en vous apportant demain une forte plus value tout en vous assurant des loyers réguliers grâce à ses caractéristiques. Des caractéristiques essentielles que vous offrent les réalisations Edouard Denis. Situation géographique, Qualité architecturale, Optimisation du plan, Prix, Qualité des prestations, Potentiel sécurisant l'investissement, vous constaterez que tout est réuni pour faire de chaque logement un placement performant.

placement qui certes lui fait bénéficier des économies d'impôt mais aussi lui apporte la sécurité de loyers réguliers et une réelle espérance de plus value le jour où il souhaitera le revendre. Ce qui veut dire qu'un prix apparemment très séduisant peut souvent cacher une réalité qui s'avérera très coûteuse à court comme à long terme.

Voici le message que diffuse Edouard Denis dans le cadre de sa communication pour les produits-investissement. Il est bien connu, et c'est l'une des grandes règles du succès comme nous l'ont appris les maîtres du marketing américains que la sincérité finit toujours par "payer" : "Sincerity is The 'Secret Sauce for Effective Marketing".

UN PROGRAMME SIGNÉ
EDOUARD DENIS
Le choix de la qualité en immobilier





L'“Extranet Edouard Denis Partenaires” au service des professionnels : gérer le client du contact à la signature.

Internet une fois de plus révolutionne la façon de travailler en apportant la totalité de l'information nécessaire, en temps réel, toutes les données essentielles qui permettent de proposer, répondre, décider, conclure.

Et quand Internet se met au service exclusif du relationnel professionnel entre l'entreprise et ses clients, il devient Extranet. Vous écrivez son adresse dans votre navigateur (<http://www.edouarddenispromotion.fr>) et vous tombez sur un site qui lui, est privé. Il vous demande votre identifiant et votre mot de passe.

Disponible 24 heures sur 24, toute l'année, il vous donne l'état des stocks par programme, avec toute l'information et la documentation utiles. Tout est là : les lots, les plans, les prix, les descriptifs, les contrats... **En tant que professionnel, Agent immobilier ou Conseil en gestion patrimoniale**, vous avez la possibilité de dénoncer votre prospect, de mettre une option sur un lot, de la prolonger et bien sûr de réserver. Toute intervention de votre part est confirmée par un message dans votre boîte à lettres. Il vous manque un plan, vous voulez remettre un descriptif à votre prospect, préciser la rentabilité locative, vous rappeler les conditions qui vous sont réservées sur la vente de tel programme, avoir une



précision sur la signature chez notaire... rien ne manque pour recevoir la réponse que vous attendez, immédiatement devant votre client.

Un nouveau relationnel s'établit entre Edouard Denis et ses partenaires commerciaux, où tout est clair et précis. Sur leur ordinateur, les éléments permettant de proposer, conseiller, décider et conclure sont disponibles d'un clic. Combien de ventes sont perdues par manque de propositions, par incertitude rendant le conseil défaillant, par absence de précisions ne permettant pas d'obtenir immédiatement la décision. Tout cela, n'existe plus. Sans parler du temps gagné, de la tranquillité d'esprit et d'une totale disponibilité pour un métier qui se pratique tous les jours de la semaine et de préférence le week-end.

Edouard Denis s'engage : toute nouvelle demande de permis de construire sera déposée en Norme BBC, dès cette année !

C'est décidé, c'est inéluctable : il faut consommer moins d'énergie et l'habitat malheureusement est le premier concerné. Il est dramatiquement énergivore : il contribue à lui seul pour 40% dans cette surconsommation nocive pour notre planète.

Tout nouveau dépôt de permis de construire à partir de cette année devra tenir compte de la norme "Bâtiment Basse Consommation" sachant qu'en 2020 la norme "Bâtiment à énergie positive" deviendra la règle. Il s'agit d'une vraie révolution dans l'habitat, le plus gros effort que doit consentir le citoyen pour adopter un comportement écologique. Un comportement qui sera encouragé sur le plan fiscal et financier par la poursuites de dispositions très avantageuses, sans oublier la diminution de la facture de chauffage.

Si elle est pour 2010 inchangée, la loi Scellier

pour 2011 va s'étoffer avec l'adoption du régime Scellier BBC.

Les conditions d'application seront identiques à celles de loi Scellier. Le dispositif Scellier BBC sera le seul à présenter le taux de réduction d'impôt le plus avantageux L'investissement sera plafonné à 300.000€ et limité à un investissement par an. Les conditions à respecter pour bénéficier du dispositif Scellier BBC seront les mêmes que celles du dispositif Scellier 2010.

Avec le dispositif Scellier classique, le taux de réduction d'impôts en 2011 sera de 15% et pour 2012 de 10%. Avec la loi Scellier BBC, le taux de réduction d'impôts en 2011 sera de 25% et de 20% pour 2012. Ainsi, pour un logement T2 estimé à 150.000€ acheté en 2011, l'économie d'impôts sera de 37.400€ sur neuf ans, soit 4167€ par an. Comment ne pas être sensible à de tels arguments ?