

Versailles⁺

"Quand je donne une place, je fais un ingrat et cent mécontents" Louis XIV

[BUSINESS⁺]

IMMEUBLES OCCUPÉS OU VIDES, MURS DE BOUTIQUE ET VIAGERS

VERSAILLES + : *Vous avez développé une activité généraliste de transactions sur le secteur de Versailles et le Chesnay depuis quelques années. Aujourd'hui, vous lancez un département Investissements à l'attention de celles et ceux qui souhaitent vendre certains types de biens immobiliers. Pouvez-vous décrire votre activité ?*

John K : la baisse des taux en matière de placement financier a beaucoup contribué au retour des investisseurs qui avaient déserté l'immobilier durant la période haussière que nous venons de vivre. Avec des livrets A et des livrets de développement durable (anciennement Codevi) rémunérés à 1,75 %, des CEL à 1,25 %, des PEL à 2,50%, des comptes à terme aux alentours de 1,50 % brut, des SIVAC monétaires et obligations qui stagnent entre 1 et 2 % et des contrats d'assurance-vie dont le rendement moyen net est passé en 10 ans de 5,60 % à 3,80 / 3,90 % en 2008 (source Les Échos mars 2009), il est devenu en effet intéressant à nouveau d'étudier des offres en matière de rendement locatif dans l'immobilier. En ce qui concerne la bourse, elle reste certes un placement financier rentable sur long terme mais avec un CAC 40 qui a perdu près de 50 % de sa valeur l'année dernière, il est légitime à certains épargnants de préférer la sécurité de la pierre. Beaucoup ne me contrediront pas.

Les investisseurs qui nous sollicitent régulièrement sont des personnes physiques (voire des SCI familiales) et des personnes morales représentant des institutionnels (banques, assurances, mutuelles, caisses de retraite, etc.), des marchands de biens ou des promoteurs. Nous intervenons comme intermédiaire mandaté afin d'orienter, conseiller et rapprocher les uns et les autres, comme dans notre activité classique d'agent immobilier.

VERSAILLES + : *Quel type de biens recherchez-vous pour cette clientèle ?*

John K : tous types d'immeubles occupés ou libres, des murs de boutique et aussi des viagers occupés ou libres sur une grande partie de la région parisienne, incluant bien-sûr les Yvelines. Nous recherchons des biens qui offrent un rendement naturellement supérieur à ce que proposent les offres décrites ci-dessus pour la raison simple que l'immobilier contraint le propriétaire à des obligations caractéristiques plus contraignantes qu'un contrat d'assurance-vie par exemple. Il y a lieu de provisionner des charges comme les travaux récurrents de rénovation sur les immeubles, les risques d'impayés des locataires, ceux des indemnités d'éviction parfois, les frais de gestion et certaines taxes comme notre régime fiscal national en exige le paiement...

MONTE CRISTO Immobilier apporte son expertise indépendante, ses conseils patrimoniaux et son approche dynamique sur la stratégie globale de la transaction. Nous sommes appuyés par des juristes, des fiscalistes et des notaires spécialisés dans ce type d'activité.

VERSAILLES + : quel service offrez-vous à celles et ceux qui désirent céder ces biens immobiliers ?

John K : le plus important d'entre eux se résume en une assistante complète pendant toute la phase de vente avec une réelle détermination à créer la meilleure transaction pour les deux parties, le Vendeur comme l'Acquéreur. De même que j'invite tous les propriétaires à « exploiter » la connaissance du marché par le professionnel (le vrai ! sic), son expérience, son indépendance, sa notoriété, sa palette d'actions commerciales et sa force de vente, je réitère encore plus, pour les transactions importantes comme celles de la vente d'immeubles ou de murs de boutique, l'intérêt essentiel et fondamental de s'associer à un partenaire professionnel.

En aimable réponse à celles et ceux qui souhaitent vendre ce type de biens et m'ont déjà consulté, je profite de cette tribune pour leur confirmer que... malheureusement, il existe très peu d'investisseurs qui se contentent d'une rentabilité de 4 ou 5% brut pour signer chez le notaire. Il faut raison garder. Et que leurs « conseils » ou « experts » qui ont évalué leurs biens à un prix bien plus élevé présente un acquéreur ou investissent eux-mêmes avec leurs propres deniers !

<p style="text-align: center;">VERSAILLES +</p> <hr/> <p>EST ÉDITÉ PAR LA SARL DE PRESSE VERSAILLES + AU CAPITAL DE 5 000 €, 8, RUE SAINT LOUIS, 78000 VERSAILLES,</p> <p>SIRET 498 062 041</p> <p>FONDATEURS : Jean-Baptiste Giraud Versailles Press Club et Versailles Club d'Affaires</p> <p>WWW.VERSAILLESPLUS.FR</p> <p>DIRECTEUR DE LA PUBLICATION ET RESPONSABLE DE LA RÉDACTION Guillaume Pahlawan</p> <p>RÉDACTEUR EN CHEF Michel Garibal</p> <p>POUR ÉCRIRE À LA RÉDACTION redaction@versaillesplus.fr</p> <p>MAQUETTE ORIGINALE Cithéa communication</p> <p>MAQUETTE Agence Even BD</p>	<p>RÉGIE PUBLICITAIRE :</p> <p></p> <p>PUBLICITÉ Vous souhaitez figurer dans la prochaine édition ?</p> <p>Cithéa Communication : 01 53 92 22 06 Xavier Mazau xmazau@citheacom - 06 22 16 70 25</p> <p>L'intégralité du journal que vous tenez entre vos mains est financée grâce à la fidélité de ses annonceurs (que nous remercions pour leurs publicités). En aucun cas les fonds publics ne sont utilisés.</p> <p>TIRAGE 18 000 exemplaires</p> <p>IMPRESSION : Rotimpres Espagne</p> <p>NUMÉRO ISSN 1959-4062</p> <p>DÉPÔT LÉGAL À PARUTION.</p> <p>TOUS DROITS DE REPRODUCTION RÉSERVÉS.</p> <p>DISTRIBUTION : CIBLÉO ET VERSAILLES PORTAGE</p>
--	---