Dossier de presse

septembre

2019

CRÉQUY GROUPE

Sommaire

Communiqué de presse 3

Qui est le Groupe CRÉQUY ? 4

Quatre questions à Hervé Tillier,
président du Groupe CRÉQUY 6

La solution CRÉQUY Invest
et la nouvelle plateforme digitale 11

Quelques réalisations du groupe CRÉQUY 16

Communiqué de presse

Le Groupe CRÉQUY lance sa nouvelle plateforme digitale pour simplifier le processus d'investissement dans l'immobilier ancien

Le Groupe CRÉQUY est spécialisé depuis maintenant plus de 20 ans en investissement locatif et défiscalisation, dans l'immobilier ancien en cœurs de ville. Le travail du Groupe consiste à redonner vie et à réhabiliter des bâtiments anciens en valorisant leurs qualités architecturales.

Le Groupe a mis en place une ingénierie fiscale, s'appuyant sur différentes lois, telles que la loi Malraux, la loi Cosse ou le Déficit Foncier, permettant de proposer des produits de défiscalisation.

Les Solutions Créquy Invest proposent ainsi aux souscripteurs d'avoir accès à de l'immobilier qu'il leur serait plus difficile d'acquérir, de rénover et de louer en qualité d'investisseur individuel. L'expérience du Groupe lui permet de cibler au mieux l'investissement immobilier, en fonction de la situation fiscale et patrimoniale de l'investisseur et d'en assurer un suivi sur la durée de détention.

Fort du constat que la digitalisation est un virage incontournable dans le secteur immobilier (secteur ou le processus d'investissement peut s'avérer aussi long que complexe), le Groupe Créquy lance aujourd'hui sa nouvelle plateforme

Cet outil digital présenté sur le salon Patrimonia, a pour vocation d'améliorer le service à ses partenaires et la relation client, en proposant un accompagnement directement en ligne et totalement sécurisé de la souscription.

Un nouvel outil digital pour simplifier le processus d'investissement dans l'immobilier ancien. Depuis l'étape de la présentation du produit, à la signature électronique, en passant par le suivi, cette nouvelle interface efficiente et évolutive (de nouvelles fonctionnalités sont d'ores et déjà prévues pour 2020) est autant un outil d'aide à la décision pour les investisseurs (présentation des projets, par ville, infos sur les quartiers, la fiscalité, le bien proposé...) qu'un gain de temps pour les futurs partenaires, puisque la plateforme permet désormais de souscrire directement aux produits. Il leur suffira pour cela de fournir en ligne les pièces nécessaires, ainsi ils auront à disposition les documents à signer électroniquement puis une fois le règlement en ligne effectué, l'investisseur pourra suivre l'évolution de son investissement, le partenaire pourra s'assurer du bon déroulé de l'opération.

Les partenaires du Groupe Créquy bénéficient d'un outil qui leur permet de renforcer la relation avec leurs clients, de gagner en efficacité et en qualité de suivi avec un accès aux informations simplifiées à travers une interface adaptée à leurs besoins.

De la recherche du projet idéal (puisque chez Créquy chaque produit est différent), à la souscription en ligne et jusqu'au suivi de leur souscription dans leur espace personnel, les clients bénéficient d'un outil simple d'utilisation qui les accompagne tout au long de leur investissement et qui s'adapte à leurs besoins

Qui est le groupe CRÉQUY ?

Depuis plus de 20 ans, le Groupe Créquy, GIE (Groupement d'intérêts économiques), élabore des projets de rénovation urbaine grâce à des investisseurs privés en partenariat avec les collectivités locales.

Le Groupe est également spécialiste de l'investissement locatif et de la défiscalisation dans l'immobilier ancien.

Ces projets de transformation immobilière sont opérés en collaboration avec des investisseurs particuliers privés et institutionnels, via des leviers fiscaux et ont pour but de répondre aux besoins de la société et à l'évolution des usages urbains.

Une expertise transversale pour une approche globale

Le plus du Groupe ?

C'est un Groupement de sociétés qui maîtrise tous les maillons de la chaîne immobilière et permet ainsi d'offrir une prestation globale à ses clients (de l'acquisition des immeubles à leurs travaux, en passant par la livraison et leur gestion).

Prospection
recherche foncière

Conception
bureau d'étude

Réhabilitation
Maîtrise d'œuvre déléguée

Commercialisation
Service commercial

Gestion
Location / Syndic

PROSPECTION

Les produits proposés coïncident avec des emplacements géographiques à forte valeur ajoutée. Des critères précis de sélection de biens et d'emplacements sont opérés. Les différents projets sont sélectionnés pour répondre à une logique d'investissement long terme.

CONCEPTION

En amont de la mise en chantier du bien, le bureau d'étude définit et programme les travaux tout en s'assurant de la faisabilité technique du projet.

Travaillant en étroite collaboration avec les Architectes des Bâtiments de France et l'ANAH, les biens proposés s'intègrent parfaitement à leur environnement architectural et paysager.

RÉHABILITATION

Les architectes s'attachent à réhabiliter les bâtiments tout en conservant leur unicité et leur cachet. Une véritable attention est portée aux détails décoratifs et aux choix de l'up cycling, qui représente d'ailleurs une marque de fabrique, un « style Créquy » identifiable dans les réhabilitations.

COMMERCIALISATION

C'est un accompagnement exhaustif qui est proposé à l'investisseur par le biais de produits défiscalisants, adaptés à sa situation.
Les solutions d'investissements immobiliers sont fiscalement garanties, intègrent une protection juridique, un suivi et des conseils personnalisés, afin d'assurer la sécurisation de l'investissement sur toute sa durée.

GESTION

Dans le cadre d'un placement immobilier, les investisseurs ont l'obligation de louer leur bien.
Le Groupe Créquy propose une prestation globale d'administration de biens, en offrant des solutions dans le domaine de la gestion locative et de la gestion de la copropriété.

Un positionnement vecteur de sens et de performance

Les placements proposés par le Groupe CRÉQUY sont différenciants à deux égards: la performance fiscale est au cœur de l'investissement, qui se veut également porteur de sens.

C'est une posture inédite sur le marché : tout d'abord, sur le plan humain grâce à la mise en œuvre de logements à prix modérés et à un intérêt accru porté à l'usage du locataire, mais également sur le plan environnemental avec des performances énergétiques équivalentes, voir supérieures, à celles du neuf.

L'objectif du Groupe Créquy, conformément à ses valeurs, est de transformer les bâtiments en véritables lieux de vies modernes, au fort label énergétique, combinant confort, qualité d'usage et accessibilité, tout en conservant le charme et le cachet de l'ancien. Pour le Groupe Créquy, choisir l'investissement locatif, c'est agir dans une optique d'amélioration de la qualité résidentielle et de lutte contre l'habitat indigne.

L'expérience dans des secteurs à patrimoine remarquable de plusieurs villes, permet aujourd'hui d'avoir les réflexes et la rigueur que nécessitent ce type de projets.

Le Groupe porte son attention sur la sélection d'artisans locaux, reconnus et sensibles à l'architecture ancienne et à son évolution.

Quelques chiffres clés :

+700
logements rénovés

11
chantiers réalisés en simultané actuellement

+200 millions
d'euros d'investissements privés et institutionnels

Quatre questions à Hervé TILLIER,

Président du groupe CRÉQUY

« Je cherche à créer de la richesse humaine et pas forcément mercantile »

Quelle est l'histoire du Groupe CRÉQUY ?

J'étais tout seul au démarrage et je me suis intéressé à un projet de rénovation d'un quartier à Saint-Étienne en 1996. Sur ce type de projet, l'Etat et les collectivités savent très bien gérer de façon globale, mais j'ai constaté qu'il y avait de vrais manques sur ce que j'appellerais la vision « à la couture », c'est-à-dire que sur un tel projet, il faut prendre la rénovation du quartier, immeuble par immeuble.

Et c'est ainsi que tout a commencé avec la volonté de proposer de la qualité tout en étant innovant, c'est pourquoi nous avons intégré au fur et à mesure les briques qui nous manquaient : commercialisation, construction, puis une partie travaux, une autre dédiée à la gestion...

Dès 2003, le Groupe s'est structuré tel qu'il est actuellement. Nous avions créé toutes les entités nécessaires pour faire face aux différentes problématiques rencontrées sur les projets immobiliers.

Aujourd'hui nous avons cinq entités fonctionnelles : la société de portage, le bureau d'étude, la société de travaux, la commercialisation, la gestion.

Autour de tout cela, le GIE est le point d'entrée, les sociétés interviennent dans la France entière. Nous utilisons une ingénierie d'innovation : le montage des projets est différent en fonction de la ville donc sur un marché qui n'existe pas « normalement » ou qui n'arrive pas à percer.

Au sein du Groupe Créquy, nous allons trouver des solutions tant sur le plan constructif que financier. La nouvelle plateforme digitale est aussi l'un des moyens mis en œuvre pour simplifier les démarches et les accès à nos produits.

Quelle est la stratégie du Groupe CRÉQUY ?

La gestion sur le long terme est l'un de nos principes phares, même si cette gestion des immeubles représente un décalage avec le marché basé, lui, sur le court terme. Il existe plusieurs raisons quant à notre choix.

Nous pensons à «l'échelle des quartiers», car on ne peut pas raisonner à l'échelle d'un simple immeuble donc il faut vendre le quartier avec l'immeuble.

Si je veux vendre le quartier, je dois imaginer un business sur le long terme, c'est pour cela que le Groupe s'est également positionné sur la gestion.

Or dans la gestion, sur toutes les villes où nous sommes présents, nous nous sommes aperçus qu'il y a une vraie problématique de prix.

En France on parle de " prix marché" or le prix est trop élevé. Quand on raisonne marché, ça ne fonctionne pas. Nous sommes donc partis d'un autre questionnement : **" quel usage puis-je faire de ce bâtiment pour le louer et/ou le rentabiliser ? "**.

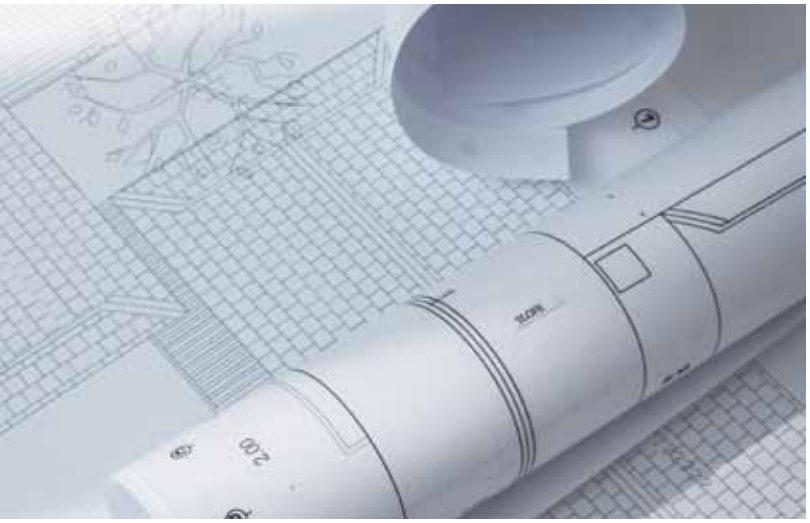
La solution est simple : proposer des locations à prix modérés, car quoi qu'il arrive, si je propose un prix en dessous du marché avec un logement neuf, je n'aurai aucune difficulté à le louer. Cela rentrait parfaitement dans notre logique de long terme et très rapidement nous nous sommes orientés sur la gestion à prix modérés qui permet aussi d'obtenir des aides et des subventions de l'État, ce qui nous aide aussi à rééquilibrer des bilans d'opérations négatifs.

Comment cette stratégie se décline-t-elle ?

Selon 3 axes : le sociétal, l'énergétique et l'usage.

LE SOCIÉTAL

Avec un axe sociétal, nous pouvons proposer des loyers modérés sur nos projets, ce qui fait qu'en termes de gestion, on observe aussi moins de turnover et une meilleure qualité des dossiers.



Ce positionnement nous permet d'arriver à ce que je qualifierais de «gentrification» des quartiers. Bien évidemment, nous ne l'initions pas, c'est impossible, mais nous pouvons en être l'un des accélérateurs ; il suffit de réunir certains grands critères : les quartiers doivent être proches d'endroits actifs, avoir une bonne desserte, de l'attractivité. Une inspiration pourrait être Shoreditch à Londres.

Nous restons très concentrés sur ces aspects-là. Nous avons travaillé ainsi sur 60 à 100 immeubles par villes et dans certaines villes nous avons complètement refait des rues.

Notre force réside dans le fait de pouvoir proposer des immeubles bien faits, plutôt avec des jardins, des terrasses, un peu plus grands que des T2. Ce qui permet de ramener de la population sur ces quartiers et nous proposons une grande partie des bâtis en location Le côté sociétal est très important et par exemple, nous avons pu percer à Nîmes et à Nice en offrant des produits qui permettent de maintenir la population en place.

L'ÉNERGÉTIQUE

Toutes les politiques visent à détruire et reconstruire, ce qui est très polluant ! 74 % des déchets proviennent de la construction. Personne ne songe aux bâtiments anciens pour l'usage et personne ne se dit qu'il faut arrêter de construire.

L'idée de faire de l'énergétique nous a guidés tout de suite. Le but n'est pas de rentrer dans des catégories A ou autre, mais bien de consommer moins. Comment ? Il suffit de regarder l'usage qui est très révélateur ! Pour avoir une approche éco-responsable, il faut s'interroger à la fois sur la façon de consommer, sur l'usage et aussi sur la façon de produire.

Un exemple : sur un projet très innovant à Mulhouse nous avons été lauréat du Trophée Energivie et notre immeuble a eu l'étiquette A. Or cette étiquette ne garantit par la consommation des locataires et même avec un bâtiment très bien classé, on peut gaspiller énormément d'énergie, car personne ne consomme de la même façon et les dépenses ne sont donc pas les mêmes, entre ceux qui chauffent beaucoup et ceux qui se contentent d'un 19 °C qui est censé être la norme. Il faut mettre en place des outils et arrêter avec les diagnostics, les étiquettes, etc.

Nous en revenons à notre politique du long terme qui est le nerf de la guerre pour le Groupe CRÉQUY.

Nous ne sommes pas là juste pour vendre des immeubles et faire du bénéfice, mais bien pour gérer leurs usages sur le long terme puisque le Groupe est également le gestionnaire.

Il nous semble logique d'arrêter de se confronter aux réglementations (qui sont souvent bien loin des préoccupations des habitants) **et de favoriser l'usage.**

L'USAGE

Aujourd'hui les villes veulent toutes un éco-quartier sans toujours réfléchir en amont à quels sont vraiment les besoins. Pour favoriser l'usage, nous ne nous intéressons pas à qui « détient », mais à qui « utilise ».

Nous introduisons cette notion « d'usager » et nous essayons de déconnecter la relation propriétaire-usage, car c'est le locataire qui compte.

La France est très en retard sur la déconnexion entre usage et propriété ! Contrairement à la Suisse ou à l'Angleterre qui nous inspirent.

Par exemple, sur des petits immeubles où il y a cinq appartements, nous avons décidé de supprimer l'intervention par des sociétés externes (qui amènent des coûts supplémentaires énormes) et nous avons mis en place un référent par immeuble : il s'occupe autant de changer une ampoule dans un couloir que des problèmes de réglage de chaudière, etc... et cela coûte bien moins cher que de faire appel à un prestataire extérieur pour toutes ces opérations qui seraient ensuite refacturées directement (comme le font les syndics). Nous avons réglé beaucoup de problèmes de charges en créant des espaces communs et en les entretenant ensemble.

Nous essayons de mettre cela en pratique à l'échelle du quartier, en soutenant par exemple au pied de l'immeuble **des systèmes associatifs.** Le but n'est pas financier, mais bien de donner de la valeur pour recréer du lien entre les gens. Ainsi, nous avons déjà développé 5 à 6 petites structures associatives pour créer du lien (ex : jardins partagés, cantine pour déjeuner à moins de 5 euros, Fab lab) et de la vie.

L'avantage de travailler à l'échelle d'un quartier : nous pouvons plus facilement récupérer des terrains définitifs ou temporaires et surtout cela a permis de supprimer les nuisances et favoriser le bien-vivre ensemble. Je reste persuadé que la création de liens engendre la création de valeurs. On prône également une logique de syndicat bénévole. Enfin, si les gens sont mieux, ils vont moins partir, moins de turnover, moins de dégradation, on s'y retrouve sur le plan financier et ce type de bien est plus facile à gérer à long terme.

Et comment s'articule la partie financière dans cette stratégie ?

Pour éviter les spéculations (qui ont fini par aboutir à la crise des subprimes aux États-Unis) nous construisons un produit long terme à 15, 20, 30 ans et nous investissons sur des choses qui ont une vraie valeur patrimoniale.

Comme il est particulièrement difficile de convaincre des investisseurs sur des projets à long terme, nous avons créé notre propre système financier et la plateforme est justement là pour lui permettre d'évoluer encore.

Ce qui nous intéresse c'est l'investisseur final qui souhaite diversifier son patrimoine et donner du sens pour préparer sa retraite. Dans le rendement nous incluons la fiscalité et les aides fiscales : c'est pourquoi nous parlons de performance fiscale.

Bénéficier d'un projet durable long terme, c'est totalement cohérent et c'est de la finance de base là où le long terme doit rapporter plus que le court terme.

C'est ainsi que nous avons construit notre modèle et comme il fonctionne, nous lançons aujourd'hui notre plateforme pour renforcer notre service client.

Pour nous, cette digitalisation constitue un nouvel outil d'aide à la décision. Le parcours est plus fluide (les clients ont accès à tous nos projets), plus rapide (traitement des données, signature électronique) et bien sûr totalement personnalisé (rapports de gestion, aide à la déclaration fiscale...).

Les 3 valeurs d'Hervé TILLIER

- **La sérendipité :** le mélange éclectique de gens qui n'ont aucun rapport, pour trouver des solutions innovantes, des rencontres. C'est une valeur forte du Groupe ;
- **La corporéité :** l'idée ce n'est pas d'avoir la meilleure équipe du monde, mais d'avoir des gens à la bonne place qui vont fonctionner ensemble, donc bien les connaître, donc prendre bien soin d'eux... ;
- **L'individuation :** s'accomplir soi-même, mais à travers les autres. C'est une valeur forte de notre Groupe.

La solution CREQUY INVEST et la nouvelle plateforme digitale

L'ingénierie du produit décryptée par Stéphane FORTES Responsable Financier

Avec le produit de la SCI, nous réinventons l'investissement locatif en permettant d'investir dans de l'immobilier tout en bénéficiant des leviers que peuvent offrir les savoir-faire de la marque Créquy (achat du foncier avec décote importante, ingénierie technique pour piloter la réhabilitation des projets, gestion locative une fois les travaux achevés ...).

Attention, ce type d'investissement est bien un produit immobilier et pas un produit financier !

Pour mieux comprendre ce produit commercialisé par Créquy, prenons un exemple concret avec une part qui s'élève à 10 000 euros.

Cette part une fois souscrite va ensuite venir s'agréger avec d'autres parts qui formeront ce que l'on appelle le capital social de la SCI (ce capital social représente souvent 40 % du coût total d'acquisition ce qui présente un attrait important pour les banques puisqu'il s'apparente à de l'apport).

Ce même capital va ensuite se combiner à un prêt immobilier de la banque pour permettre l'acquisition du foncier et la réalisation des travaux des lots d'habitation achetés par la SCI avec en projection une structure qui, sous le contrôle du gérant, deviendra parfaitement autonome en pilotant ses propres flux financiers et flux d'exploitation.

Concrètement, en quoi consiste le produit ?

Nos clients achètent des parts qui s'élèvent à 10 000 euros. La SCI peut alors compter de 40 à 60 parts et chaque montage s'inscrit dans un schéma propre à un panel de souscripteurs (avec ou sans revenus fonciers, des TMI différentes).

Nous orientons ainsi nos souscripteurs selon leur situation et la performance fiscale recherchée. Chaque année, nous proposons des SCI différentes répondant aux attentes des investisseurs.

La SCI est pilotée au quotidien par son gérant qui l'administre et contrôle la trésorerie. Au cœur du fonctionnement de ces SCI, il y a un véritable travail de fond qui consiste à maîtriser tous les cash-flows (cash in -> loyer, subvention d'état & cash out -> prêt bancaire, charge de copropriété, taxe foncière).

Le levier fiscal, recherché par nos souscripteurs, s'étale ainsi sur toute la durée de vie de la SCI avec une performance fiscale très importante durant la réalisation des travaux (entre 12 et 24 mois après l'acquisition) puis durant la phase de location, la SCI pourra générer un déficit foncier également réparti sur chaque souscripteur.

En fonction des TMI (Tranche Mensuelle d'imposition) et des lois de finances, les performances fiscales sont projetées à l'avance et seront dégagées sans surprise chez nos clients puisque nous maîtrisons en parallèle la chaîne de production.

Au terme de la durée de détention d'au moins 11 ans, les associés décideront en Assemblée Générale de conserver le bien ou de le vendre si la situation du marché est favorable, chaque associé bénéficiera alors du produit de la vente en fonction sa quote-part détenue.

Exemple : Fregate 2

24 rue de la savonnière - Toulon
Fiscalité : Malraux 22% / 59 parts

Performance fiscale de l'opération	
TMI	Performance globale cumulée
Taux marginal sans revenus fonciers	
41%	41,4%
30%	40,6%
Taux marginal avec revenus fonciers	
41% + 17,20%	42,4%
30% + 17,20%	41,7%

À qui s'adressent les solutions CRÉQUY INVEST ?

La souscription de part(s) de SCI s'adresse à tout type d'investisseurs (personnes physiques ou morales) soumis à l'impôt sur le revenu.

À partir de là, nos projections de performances fiscales démarrent souvent avec des souscripteurs qui ont une TMI de 30 % à 45 %.

Aujourd'hui quand un souscripteur choisit de placer une partie de son épargne chez nous, dans une part de SCI, il confie son placement à un professionnel de l'investissement immobilier qui existe depuis plus de 20 ans dans le domaine de la réhabilitation patrimoniale et la transformation urbaine à forte valeur ajoutée.

À ce jour, 100 % de nos SCI commercialisées ont vu leur capital social inchangé (aucune diminution ni augmentation) ce qui traduit une parfaite maîtrise de ses flux financiers. Ces éléments permettent ainsi de démontrer la robustesse de notre modèle économique qui a été lancé en 2014.

Une nouvelle plateforme digitale pour simplifier le processus d'investissement dans l'immobilier ancien et améliorer l'expérience utilisateur

Le Groupe CRÉQUY travaille avec les CGP et les réseaux bancaires véritables partenaires pour trouver et accompagner ses prospects et futurs investisseurs. C'est un modèle 100 % B2B2C.

La plateforme permet désormais d'accélérer le processus d'investissement en capitalisant sur le magnifique levier qu'offre la digitalisation.

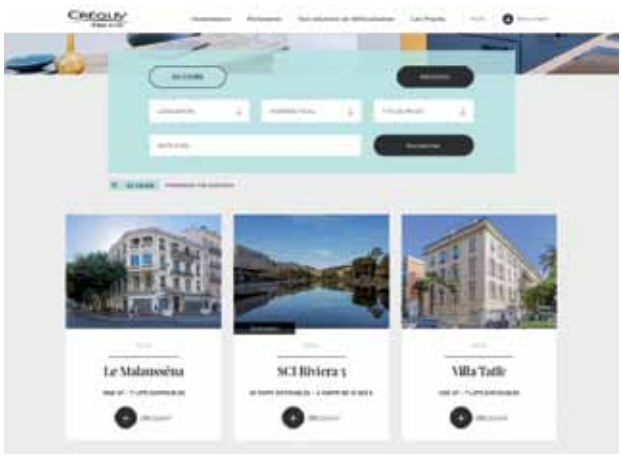
Les process d'administration des ventes et la gestion de documents s'en retrouvent considérablement simplifiés et cela apporte une réponse aux besoins des partenaires et à l'émergence d'investisseurs « avertis », qui souhaitent souscrire directement.

L'articulation de la plateforme dans la SCI

Dans un premier temps, le Groupe sélectionne des projets qu'il met par la suite en ligne sur sa plateforme digitale. La fiche projet de la SCI donne plusieurs types d'informations sur cette dernière : l'immeuble, le quartier, le nombre de parts disponibles, l'avantage fiscal, les documents liés, ou encore un outil d'aide à la décision. L'utilisateur a surtout accès au simulateur d'avantage fiscal pour choisir le projet qui semble le plus adapté à ses attentes.

Le partenaire et le Groupe CRÉQUY peuvent s'assurer que le projet correspond à l'investisseur.

Après avoir créé un compte sur la plateforme (validé par le Groupe Créquy), le client n'a plus qu'à compléter en ligne les documents et verser les fonds afin de valider son investissement.



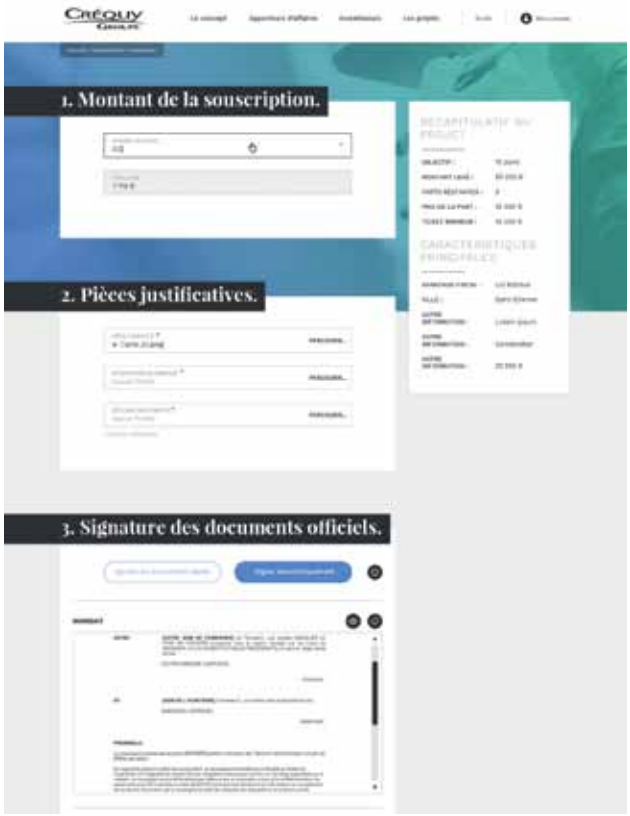
Des informations instantanées

Une fois l'investissement réalisé, il retrouve en quelques clics et depuis son espace personnel les documents administratifs associés à chacune de ses souscriptions avec la possibilité de les signer électroniquement

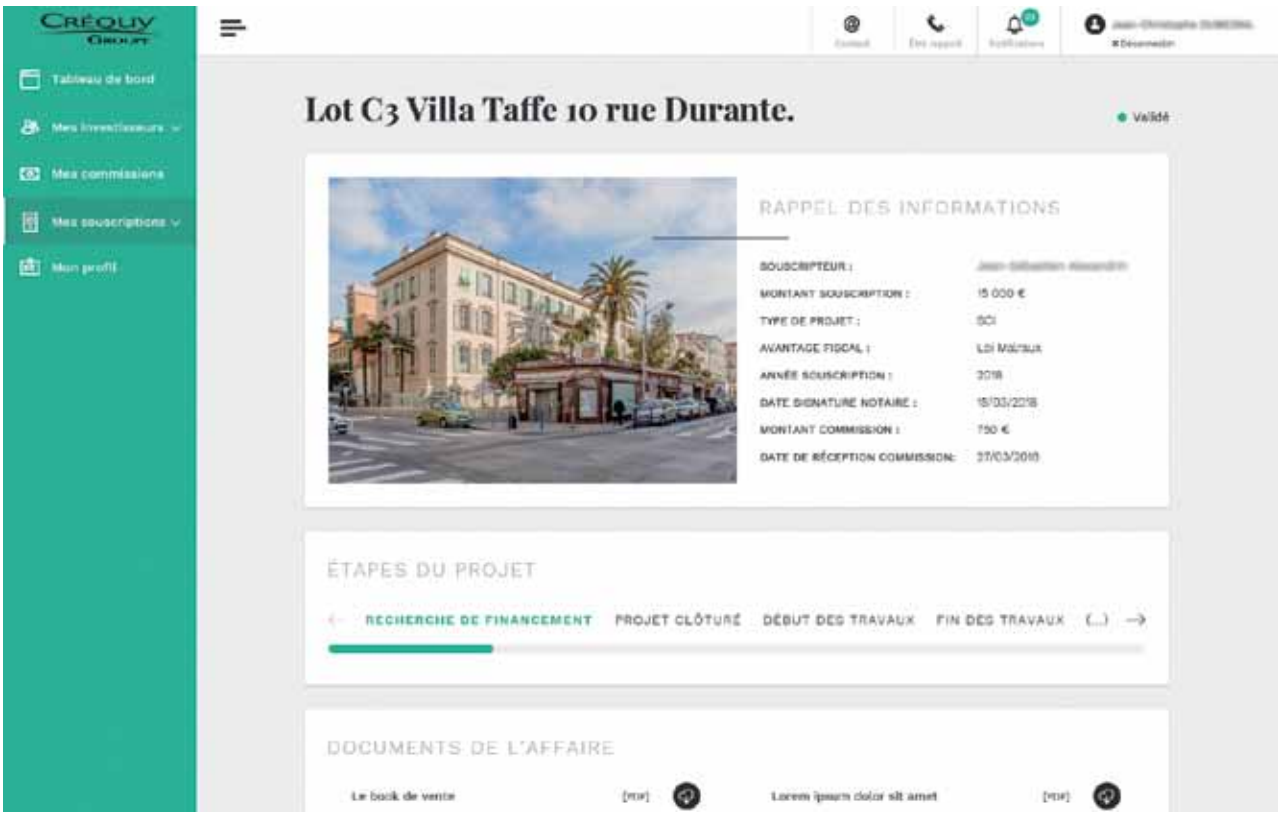
Il dispose du suivi de son investissement en temps réel : suivi des travaux, étapes du chantier ou encore un récapitulatif du placement.

Il reçoit là aussi de façon dématérialisée, les mêmes informations que l'ensemble des souscripteurs à la SCI, documents déclaratifs, rapports annuels.

Enfin, la plateforme lui permet de retrouver l'ensemble des autres projets immobiliers à travers les fiches projets disponibles en ligne et il peut décider à tout instant d'un nouvel investissement.



Grâce au digital, les clients (comme les partenaires) du Groupe CRÉQUY bénéficient d'un service plus efficace avec une transparence accrue et une expérience client renouvelée.



Quelques exemples de réalisations du Groupe CRÉQUY

La condition des Soies : 2400 m²

Saint-Étienne

Le Pavillon : 1 626 m²

Mulhouse

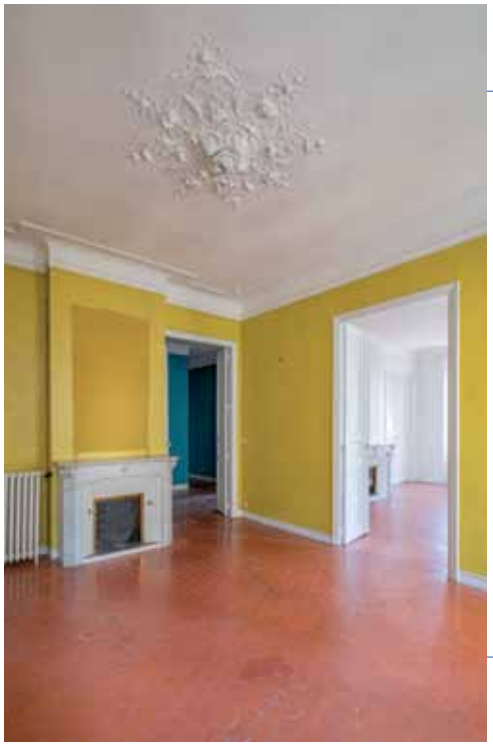
Îlot Mairie : 1 090 m²

Toulon

Quelques projets en cours

Nice

Villa Taffe : 1256 m²



Toulon

Le Consul : 785 m²

Malausséna : 2560 m²

Nice

Contact presse : plus2sens
• Catherine BERGER CHAVANT, catherine@plus2sens.com
• Mylène GACHON, mylene@plus2sens.com

Contact groupe : communication@groupecrequy.fr

CRÉQUY GROUPE

www.groupecrequy.fr