|  |
| --- |
| **RAPPORT DE MISSION / DÉCLARATION D’ADÉQUATION**  **Analyses, préconisations et phase de suivi**  **LES SCPI** |

|  |  |
| --- | --- |
| **LE(S) CLIENT(S) :**  **Nom : DE LONLAY**  **Prénom : Guillaume**  **Adresse :**  **E-mail :** | **LE CONSEILLER :**  **Nom : DE LONLAY**  **Prénom : Guillaume**  **Société : Tailored Finance** |

|  |
| --- |
| **RAPPEL DE LA DEMANDE** |

**Vous souhaitez optimiser vos disponibilités et diversifier votre patrimoine afin de vous constituer des revenus complémentaires à un horizon de 10 ans tout en privilégiant l’absence de soucis de gestion.**

**Pour cela, vous envisagez d’utiliser en partie vos disponibilités, soit …………….€ (supprimer si versements programmés/credit uniquement).**

**Votre capacité d’épargne est de …………..€ mensuels (supprimer si pas de versements programmés).**

|  |
| --- |
| **SITUATION DU CLIENT** |

**L’ensemble des éléments relatifs à votre situation personnelle ou patrimoniale ont été renseignés dans le recueil de connaissance client et le profil investisseur.**

**Monsieur ……………… :**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Âge** | **Pro/non pro** | **Revenu** | **Enfants et âges** | **Situation mat.** | **Rés. Fiscale** | **Profil de risque** | **Niveau de connaissance** |
| **29** | **Non Pro** | **Entre 30 et 70K€** | **/** | **Célibataire** | **France** | **Équilibré (3/7)** | **Informé (2/3)** |

**Madame ……………… :**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Âge** | **Pro/non pro** | **Revenu** | **Enfants et âges** | **Situation mat.** | **Rés. Fiscale** | **Profil de risque** | **Niveau de connaissance** |
| **29** | **Non Pro** | **Entre 30 et 70K€** | **/** | **Célibataire** | **France** | **Équilibré (3/7)** | **Informé (2/3)** |

|  |
| --- |
| **RAPPEL DES OBJECTIFS** |

**Tout au long de cette mission, nous avons pris en compte que vos objectifs sont les suivants :**

**Se constituer une épargne de précaution.**

**Placer des liquidités à court terme.**

**Constituer, valoriser, diversifier un capital sur le long terme.**

**Obtenir des revenus complémentaires.**

**Se constituer un patrimoine.**

**Optimiser la rentabilité de ses placements.**

**Convertir immédiatement en revenus réguliers et viagers un capital disponible.**

**Accéder à l’univers d’investissement luxembourgeois (multi-devises, multi-gestionnaires, FID et FAS).**

**Déléguer à un professionnel la gestion financière de votre épargne.**

**Optimiser votre fiscalité.**

**Réduire son IFI.**

**Financer un achat immobilier.**

**Aider ses enfants.**

**Anticiper sa mobilité géographique.**

**Se prémunir contre les accidents de la vie.**

**Protéger son conjoint vivant.**

**Protéger ses proches.**

**Préparer sa retraite.**

**Préparer la transmission de son patrimoine.**

**Préparer la transmission de son entreprise.**

|  |
| --- |
| **VOS QUESTIONS** |

**En cas de questions :**

**Concernant votre demande, rappelée un plus tôt, et lors de nos échanges, vous nous avez posé les questions suivantes :**

**Auxquelles nous vous apportons/avons apporté les réponses suivantes :**

**Si pas de questions :**

**Lors de nos différents rendez-vous, vous n’avez pas posé de questions quant à l’opération que nous vous proposons.**

|  |
| --- |
| **RAPPEL DES MISSIONS CONFIÉES** |

**Votre demande correspond donc, parmi les missions que nous proposons :**

**Immobilier (SCPI, LMNP, LMP, etc.).**

**Assurance-vie (France, Luxembourg).**

**Placements en valeurs mobilières.**

**Défiscalisation (Malraux, MH, Girardin, etc.).**

**Prévoyance**

**Banque et organismes de crédits.**

|  |
| --- |
| **ANALYSE DE LA SITUATION** |

**La valeur de votre patrimoine est estimée à environ ……………..€.**

**La répartition de vos avoirs fait donc apparaître un profil patrimonial :**

**Surexposé : composé uniquement d’immobilier / de produits de taux / de produits boursiers.**

**Financier : composé majoritairement de produits de taux et d’investissement sur le marché des actions et comportant une part faible en produits immobiliers.**

**De croissance : composé majoritairement de produits immobiliers et d’investissement sur le marché des actions et comportant une part faible en produits de taux.**

**Mature : réparti de manière équilibrée entre les trois principales classes d’actifs (immobilier, produits de taux, bourse).**

**De rente : composé majoritairement de produits immobiliers et produits de taux, et comportant un part faible investie dans des produits boursiers.**

**Conformément au profil investisseur, l’analyse de votre sensibilité au risque fait ressortir, sur les produits financiers, un profil :**

**Sécuritaire (1 à 2/7) : Vous ne souhaitez pas prendre de risques dans vos placements afin de réaliser vos projets en toute sécurité. La protection de votre capital doit être assurée quel que soit votre horizon de placement.**

**Défensif (3/7) : Vous souhaitez prendre le minimum de risques dans vos placements afin de réaliser vos projets en toute sécurité. Votre faible tolérance au risque impose la sélection de supports à faible volatilité.**

**Équilibré (4 à 5/7) : Vous souhaitez maîtriser le degré de risque de vos placements tout en acceptant des fluctuations raisonnables de la valeur de votre capital pour en améliorer les performances.**

**Dynamique (6/7) : Vous êtes prêts à vous positionner en partie sur des marchés volatiles en contrepartie d’une espérance de gain élevé. De ce fait, vous êtes prêt à accepter d’importantes fluctuations de la valeur de votre capital dans le temps.**

**Offensif (7/7) : Vous privilégiez avant tout la performance, au risque de vous exposer à d’importantes pertes en capital.**

|  |
| --- |
| **PRECONISATIONS :**  **LES SCPI** |

***Le conseil que nous vous délivrons répond à une stratégie définie à un moment donné et est susceptible de modifications en fonction de changements, qu’ils soient d’ordre professionnel ou personnel. Seule une actualisation de ces préconisations permettra un ajustement. J’attire votre attention sur le fait que toute déclaration erronée ou incomplète ne nous permettra pas de vous assurer un conseil parfaitement adapté à votre situation.***

**Nous pensons qu’une organisation patrimoniale équilibrée repose sur le principe de l’approche globale. En effet, ce type d’approche permet d’adapter le patrimoine aux grands cycles de votre vie et à l’évolution dans le temps de vos objectifs. Diversifier ses placements entre la solidité de la pierre, la sécurité des taux garantis et les performances de long terme de la bourse est essentiel : cela limite les risques conjoncturels, protège contre des cycles économiques aléatoires et assure à un patrimoine une croissance constante.**

**Vous nous avez sollicités sur l’acquisition de parts de SCPI. Au regard de votre situation et de vos objectifs, nous pensons que l’acquisition de parts de SCPI de rendement, support immobilier favorable à la constitution de revenus complémentaires, vous permettra de répondre à vos objectifs tout en diversifiant votre patrimoine.**

**Au regard de votre situation Patrimoniale ainsi que de vos objectifs, nous vous proposons les acquisitions suivantes :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Proposition** | | |
| **Mode d’acquisition** | | **Pleine Propriété  Usufruit  Nue-Propriété  SCI à l’IS** |
| **SCPI** | | **PFO  PFO2  IMMORENTE  EURION  PIERVAL SANTÉ  PAREF EVO**  **PRIMOVIE  PRIMOPIERRE  TRANSITIONS EUROPE  PAREF PRIMA**  **EPARGNE PIERRE  EPARGNE PIERRE EUROPE  CŒUR DE REGIONS**  **CŒUR D’EUROPE  VENDÔME REGIONS  ALTIXIA CADENCE 12** |
| **Durée (démembrement)** | | **3 ans  4 ans  5 ans  6 ans  7 ans  8 ans  9 ans  10 ans  11 ans  12 ans  13 ans  14 ans  15 ans  16 ans  17 ans  18 ans  19 ans  20 ans** |
| **Montant à investir** | | **………………….€ pour la SCPI ………………….**  **………………….€ pour la nue-propriété de la SCPI ………………….**  **………………….€ pour la SCPI ………………….** |
| **Nombre de parts** | | **………………….parts (……….€/part) pour la SCPI ………………….**  **………………….parts (……….€/part) pour la SCPI ………………….**  **………………….parts (……….€/part) pour la SCPI ………………….** |
| **Valeur de la souscription\*** | **………………….€** | |
| **Mode d’acquisition** | **Comptant  Crédit amortissable**  **Épargne ………….€ par  mois  trimestre  année** | |

**\* Valeur de la souscription : correspond à la valeur de souscription de ces parts en pleine propriété, sans revalorisation, à la fin de la durée sélectionnée.**

**Comparatif des différentes SCPI pour une durée de 10 ans et pour une valeur de 10 000€ :**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **SCPI PFO** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nbr Parts :** | **18** | **Distribution par part** | **23,10 €** | | **Durée :** | **10** | **Val PP** | **544 €** | | **% USU** | **32,50%** | **% NP** | **67,50%** | | **€/Parts USU** | **176,80 €** | **€/Parts NP** | **367,20 €** | | **Inv. USU** | **3 182,40€** | **Inv. NP** | **6 609,60€** | |   **Valeur des parts en pleine propriété : 9 792 €**  **Rendement 2023 : 4,34 %** |
| **SCPI Immorente** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nbr Parts :** | **29** | **Distribution par part** | **15,46 €** | | **Durée :** | **10** | **Val PP** | **340 €** | | **% USU** | **33,5%** | **% NP** | **66,5%** | | **€/Parts USU** | **113,90 €** | **€/Parts NP** | **226,10 €** | | **Inv. USU** | **3 303,10 €** | **Inv. NP** | **6 556,90 €** | |   **Valeur des parts en pleine propriété : 9 773 €**  **Rendement 2023 : 5,00 %** |
| **PRIMOVIE** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nbr Parts :** | **54** | **Distribution par part** | **8,34 €** | | **Durée :** | **10** | **Val PP** | **185 €** | | **% USU** | **30%** | **% NP** | **70%** | | **€/Parts USU** | **55,50 €** | **€/Parts NP** | **129,50 €** | | **Inv. USU** | **2 997,00 €** | **Inv. NP** | **6 993,00€** | |   **Valeur des parts en pleine propriété : 9 990€**  **Rendement 2023 : 4,21 %** |
| **PRIMOPIERRE** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nbr Parts :** | **59** | **Distribution par part** | **8,56 €** | | **Durée :** | **10** | **Val PP** | **168 €** | | **% USU** | **30,00 %** | **% NP** | **70,00 %** | | **€/Parts USU** | **50,40 €** | **€/Parts NP** | **117,60 €** | | **Inv. USU** | **2 973,60 €** | **Inv. NP** | **6 938,40 €** | |   **Valeur des parts en pleine propriété : 9 912 €**  **Rendement 2023 : 4,12 %** |
| **TRANSITIONS EUROPE** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nbr Parts :** | **50** | **Distribution par part** | **13,21 €** | | **Durée :** | **10** | **Val PP** | **200€** | | **% USU** | **33,00 %** | **% NP** | **67,00 %** | | **€/Parts USU** | **66 €** | **€/Parts NP** | **134 €** | | **Inv. USU** | **3 300 €** | **Inv. NP** | **6 700 €** | |   **Valeur des parts en pleine propriété : 10 000 €**  **Rendement 2023 : 8,16%** |
| **EPARGNE PIERRE** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nbr Parts :** | **48** | **Distribution par part** | **10,98 €** | | **Durée :** | **10** | **Val PP** | **208 €** | | **% USU** | **34 %** | **% NP** | **66 %** | | **€/Parts USU** | **70,72 €** | **€/Parts NP** | **137,28 €** | | **Inv. USU** | **3 394,56 €** | **Inv. NP** | **6 589,44 €** | |   **Valeur des parts en pleine propriété : 9 984 €**  **Rendement 2023 : 5,28 %** |
| **EPARGNE PIERRE EUROPE** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nbr Parts :** | **50** | **Distribution par part** | **11,38 €** | | **Durée :** | **10** | **Val PP** | **200 €** | | **% USU** | **30,50 %** | **% NP** | **69,50 %** | | **€/Parts USU** | **61 €** | **€/Parts NP** | **139 €** | | **Inv. USU** | **3 050 €** | **Inv. NP** | **6 950 €** | |   **Valeur des parts en pleine propriété : 10 000 €**  **Rendement 2023 : 6,26 %** |
| **SCPI PFO2** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nbr Parts :** | **51** | **Distribution par part** | **8,47 €** | | **Durée :** | **10** | **Val PP** | **196 €** | | **% USU** | **32,50%** | **% NP** | **67,50%** | | **€/Parts USU** | **63,70 €** | **€/Parts NP** | **132,30 €** | | **Inv. USU** | **3 248,70€** | **Inv. NP** | **6 747,30€** | |   **Valeur des parts en pleine propriété : 9 996 €**  **Rendement 2023 : 4,10 %** |
| **SCPI**  **Eurion** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nbr Parts :** | **47** | **Distribution par part** | **13,19 €** | | **Durée :** | **10 ans** | **Val PP** | **215 €** | | **% USU** | **29 %** | **% NP** | **71 %** | | **€/Parts USU** | **62,35 €** | **€/Parts NP** | **152,65 €** | | **Inv. USU** | **2 930,45 €** | **Inv. NP** | **7 174,55 €** | |   **Valeur des parts en pleine propriété : 10 105 €**  **Rendement 2023 : 5,67 %** |
| **SCPI**  **Pierval Santé** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nbr Parts :** | **50** | **Distribution par part** | **9,90 €** | | **Durée :** | **10 ans** | **Val PP** | **200 €** | | **% USU** | **33 %** | **% NP** | **67 %** | | **€/Parts USU** | **66,00 €** | **€/Parts NP** | **134,00 €** | | **Inv. USU** | **3 300,00 €** | **Inv. NP** | **6 700,00€** | |   **Valeur des parts en pleine propriété : 10 000 €**  **Rendement 2023 : 5,10 %** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Coeur de régions** |  | **Nbr Parts :** | **15** | **Distribution par part** | **40,85 €** |  |  |
| **Durée :** | **10 ans** | **Val PP** | **664 €** |  |
| **% USU** | **36,50 %** | **% NP** | **63,50 %** |  |
| **€/Parts USU** | **242,36 €** | **€/Parts NP** | **421,64 €** |  |
| **Inv. USU** | **3 635,40 €** | **Inv. NP** | **6 324,60 €** |  |
| **Valeur des parts en pleine propriété : 9 960 €**  **Rendement 2023 : 6,20 %** | | | | | |  |
| **Coeur d’europe** |  | **Nbr Parts:** | **50** | **Distribution par part** | **10,46 €** |  |  |
| **Durée:** | **10 ans** | **Val PP** | **200 €** |  |
| **% USU** | **32 %** | **% NP** | **68 %** |  |
| **€/Parts USU** | **64,00 €** | **€/Parts NP** | **136,00 €** |  |
| **Inv. USU** | **3 200,00 €** | **Inv. NP** | **6 800,00€** |  |
| **Valeur des parts en pleine propriété : 10 000 €**  **Rendement 2023: 5,93 %** | | | | | |  |
| **VENDÔME REGION** |  | **Nbr Parts :** | **15** | **Distribution par part** | **40,24 €** |  |
| **Durée :** | **10 ans** | **Val PP** | **670 €** |  |
| **% USU** | **36 %** | **% NP** | **64 %** |  |
| **€/Parts USU** | **241,20 €** | **€/Parts NP** | **428,80 €** |  |
| **Inv. USU** | **3 618 €** | **Inv. NP** | **6 432 €** |  |
| **Valeur des parts en pleine propriété : 10 050 €**  **Rendement 2023: 6,01 %** | | | | | |
| **ALTIXIA**  **CADENCE 12** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nbr Parts:** | **50** | **Distribution par part** | **11,19 €** | | **Durée:** | **10 ans** | **Val PP** | **200 €** | | **% USU** | **34,5 %** | **% NP** | **65,5 %** | | **€/Parts USU** | **69 €** | **€/Parts NP** | **131 €** | | **Inv. USU** | **3 450 €** | **Inv. NP** | **6 550 €** | | | | | | |
| **Valeur des parts en pleine propriété : 10 000 €**  **Rendement 2023: 5,60%** | | | | | |
| **PAREF PRIMA** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nbr Parts:** | **36** | **Distribution par part** | **12,96 €** | | **Durée:** | **10 ans** | **Val PP** | **280 €** | | **% USU** | **28 %** | **% NP** | **72 %** | | **€/Parts USU** | **78,40 €** | **€/Parts NP** | **201,60 €** | | **Inv. USU** | **2 822,40 €** | **Inv. NP** | **7 257,60 €** | | | | | | |
| **Valeur des parts en pleine propriété : 10 080 €**  **Rendement 2023 : 4,80%** | | | | | |
| **PAREF EVO** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nbr Parts:** | **40** | **Distribution par part** | **11,43 €** | | **Durée:** | **10 ans** | **Val PP** | **250 €** | | **% USU** | **33 %** | **% NP** | **67 %** | | **€/Parts USU** | **82,50 €** | **€/Parts NP** | **167,50 €** | | **Inv. USU** | **3 300 €** | **Inv. NP** | **6 700 €** | | | | | | |
| **Valeur des parts en pleine propriété : 10 000 €**  **Rendement 2023 : 5,79%** | | | | | |

|  |
| --- |
| **Attention : Il est important de garder à l’esprit que les rendements du passé ne constituent pas un indicateur fiable des rendements futurs.** |

**LES PARTS DE SCPI**

**Les Sociétés Civiles de Placement Immobilier sont des organismes de placement collectifs qui ont pour objet l’acquisition et la gestion d’un patrimoine immobilier locatif. En pratique, les sommes versées par les souscripteurs sont destinées à l’achat de biens immobiliers, à usage commercial (SCPI de rendement) ou d’habitation (SCPI de plus-values ou fiscales).**

**La gestion de ce patrimoine est confiée à une société de gestion qui se charge de le louer et de l’entretenir pour le compte des porteurs de parts. En contrepartie, l’investisseur reçoit, sous forme de revenus réguliers, une quote-part des loyers encaissés par la SCPI, à proportion de ses droits, après déduction des différentes charges (frais d’entretien, de gestion, travaux, etc.)**

**Ces sociétés civiles, soumises au visa de l’Autorité des Marchés Financiers, acquièrent et gèrent un patrimoine immobilier pour le compte d’investisseurs qui en détiennent les parts sociales.**

**Leur statut juridique impose une transparence qui les oblige à communiquer leurs caractéristiques principales, leur politique d’investissement, leur faculté de recours à l’endettement. Ainsi, les associés reçoivent périodiquement une information claire et détaillée.**

**Une image contenant capture d’écran

Description générée automatiquement**

**Acquisition en pleine propriété avec réinvestissement des dividendes :**

**S’il est possible de profiter immédiatement des dividendes, vous pouvez également faire le choix de réinvestir lesdits dividendes en vue d’acheter de nouvelles parts de la SCPI. Cette option a l’avantage de ne pas mobiliser votre épargne, et de vous constituer un capital au fil des ans, en bénéficiant des taux de rendement liés au marché immobilier. On peut alors parler de capitalisation puisque l’investissement initial augmente chaque année.**

**Acquisition en démembrement**

**Le droit de propriété peut être divisé en deux parties distinctes :**

* **L’usufruit qui correspond au droit de jouir ou d’user du bien.**
* **La nue-propriété qui est le droit de disposer du bien, d’en modifier la substance.**

**Cette technique permet à l’investisseur de n’acheter que la nue-propriété des parts de SCPI, l’usufruit étant acquis à titre temporaire (en principe entre 3 et 20 ans) par un tiers qui est généralement un investisseur institutionnel ou un autre particulier. Ainsi, l’investisseur ne finance qu’une fraction de la valeur totale des parts selon la durée de l’usufruit.**

**Pendant la période de démembrement, le nu-propriétaire ne perçoit pas de loyers et ne paye aucune charge. Ainsi, un investisseur peut acquérir la nue-propriété d’un bien immobilier assortie d’un usufruit temporaire. Il déboursera alors seulement une fraction du prix de la pleine propriété.**

**Au terme de l’usufruit, l’investisseur nu-propriétaire devient aussitôt plein propriétaire des parts par la récupération gratuite et automatique de l’usufruit. Il perçoit alors les revenus générés par la SCPI.**

**Pour évaluer l’usufruit et la nue-propriété, on peut avoir recours à une évaluation économique (en fonction des flux futurs de revenus actualisés) ou à une évaluation fiscale (selon le barème fixé par la loi à l’article 669 du Code Général des Impôts). Cette dernière est obligatoire pour le calcul des droits d’enregistrement.**

**Nue-propriété**

**Usufruit**

**Nue-propriété**

Valorisation mécanique

**Usufruit**

**Inflation**

**Valeur à terme**

Valorisation mécanique

+

Valorisation économique

**Votre acquisition**

**Durée de l’usufruit**

**Fin de l’usufruit temporaire**

**Régime fiscal**

**Les revenus fonciers perçus au titre des parts de SCPI sont imposés en France selon le régime des revenus fonciers. Le revenu net imposable est donc déterminé en déduisant des loyers bruts les charges afférentes à ce revenu (frais de gestion, intérêts d’emprunt).**

**Remarque : si l’investisseur perçoit, en plus des revenus de parts de SCPI, des revenus fonciers provenant d’un immeuble détenu en direct, il a la possibilité d’appliquer le régime micro foncier si le total des loyers bruts n’excède pas 15 000 € annuels.**

**Dans ce cas, le revenu net foncier imposable est déterminé en appliquant un abattement forfaitaire de 30 % (aucune autre charge n’est déductible).**

**Le revenu net ainsi déterminé est ensuite soumis au barème progressif de l’impôt sur le revenu. L’imposition se fait donc au taux marginal d’imposition. Le revenu foncier net supporte également les prélèvements sociaux (17,2% en 2023).**

**Remarque : Si la SCPI détient des actifs situés dans d’autres pays, les revenus pourront être imposés dans ces pays et il conviendra alors de vérifier les modalités d’élimination de la double imposition dans la convention fiscale entre ces pays et la France (le cas échéant).**

**Dans le cas d’une acquisition de parts de SCPI en démembrement, c’est l’usufruitier qui devra déclarer la totalité des revenus et supporter l’imposition. L’usufruitier pourra déduire de ses revenus fonciers les intérêts d’emprunt ayant servi à l’acquisition de ses droits.**

**En revanche, les intérêts de l’emprunt éventuellement contracté par le nu-propriétaire pour financer l’acquisition des parts ne sont pas déductibles de ses revenus fonciers.**

**S’agissant de la fiscalité sur les plus-values constatées lors de la revente des parts de SCPI, elles sont soumises au régime des plus-values immobilières des particuliers.**

**En cas de démembrement, ni l’usufruitier ni le nu-propriétaire n’ont le pouvoir de vendre seuls leurs parts de SCPI. Chacun peut céder seulement son propre droit ou les parts peuvent être cédées conjointement par l’usufruitier et le nu-propriétaire. Dans ce cas, et sauf convention contraire, le prix de vente est partagé entre les intéressés au prorata de la valeur de leurs droits respectifs. Pour le calcul de la plus-value, la ventilation du prix peut être effectuée soit en fonction de la valeur réelle des droits cédés par chacun (évaluation économique), soit en fonction du barème fiscal.**

**La SCI à l’IS pour acquérir les parts de SCPI :**

**Le fait de créer une SCI et de choisir l’imposition sur les sociétés va nous donner les avantages suivants. Avant de les citer, nous devons préciser que contrairement à des biens immobiliers en direct, les parts de SCPI ne s’amortissent pas, ce qui est non négligeable car en cas de revente l’imposition est beaucoup plus faible (c’est pourquoi il n’est quasiment jamais rentable de choisir cette imposition lorsqu’on acquiert des biens en direct). Il est important de préciser que cette solution est efficace dans certains cas et dépend du montant investi et de l’objectif de l’investissement.**

* **Pendant la phase de financement : les loyers seront imposés à 15 % (première tranche de l’IS) au lieu de la dernière tranche d’imposition + prélèvements sociaux (entre 47.2 % et 62.2 % pour nos clients). La conséquence est la suivante : l’effort d’épargne est plus faible pour ainsi créer le même patrimoine.**

**Autre conséquence : l’épargne que vous mettez dans la SCI constitue un apport de compte courant d’associés qui va se cumuler années après années.**

* **Pendant la phase de rente : A la fin du prêt et durant les premières années qui vont suivre (5 ans environ), seule l’imposition de 15 % sera due car les revenus délivrés par la SCI sur vos comptes ne seront que le remboursement du compte courant d’associés. Après cette période, l’imposition totale sera de 15% + flat taxe de 30% soit 45% au lieu des 47.2 % à 62.2% si détention en direct.**
* **En cas de réalisation du patrimoine (phase de liquidation) : le capital de la simulation est net de toutes taxes et impôts sur le revenu ; il est légèrement inférieur au capital de la SCPI détenue en direct mais il a été obtenu avec un effort d’épargne nettement inférieur d’où un TRI plus élevé si acquisition via SCI à l’IS.**

**Au regard de l’Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI), un bien immobilier constitue un actif imposable pour sa valeur au 1er janvier de l’année. Toutefois, en cas de démembrement, seul l’usufruitier serait redevable de l’IFI sur la valeur de la pleine propriété. Le nu-propriétaire est par conséquent exonéré pendant toute la durée du démembrement.**

**Les avantages :**

* **Diversification patrimoniale : Les SCPI de rendement, dont l’actif est composé de biens immobiliers à usage commercial (bureaux, locaux commerciaux, entrepôts, centres commerciaux, etc.) permettent d’accéder au marché de l’immobilier d’entreprise, secteur traditionnellement peu accessible pour un particulier. L’une des particularités de ce marché est le niveau des rendements servis, plus important que celui du marché de l’habitation classique.**
* **Revenus réguliers sans contraintes de gestion : La gestion du patrimoine est confiée à des professionnels de l’immobilier via la société de gestion qui reverse à l’investisseur des revenus réguliers.**
* **Accès facilité au marché immobilier : Le prix unitaire d’acquisition des parts de SCPI varie de quelques centaines à quelques milliers d’euros. Il est donc aisé de déterminer son investissement en fonction de ses ressources disponibles.**
* **Mutualisation des risques : Contrairement à l’achat d’un bien immobilier en direct, l’acquisition de parts de SCPI donne accès à un patrimoine immobilier diversifié sur le plan géographique et sectoriel et à une diversité de locataires.**
* **Facilité de transmission : Le fait de détenir des parts sociales, facilement divisibles, permet d’éviter les situations d’indivision et rend les transmissions aisées (donations, successions). Le cas échéant, les parts peuvent également faire l’objet d’un démembrement de propriété pour optimiser l’opération.**

**Les risques :**

* **Marché cyclique : Comme tout marché, l’immobilier est soumis à des variations cycliques. Une perte en capital et/ou une absence de rendement est donc possible.**
* **Liquidité relative : Du fait de leur sous-jacent (immobilier), les parts de SCPI sont, par nature, moins liquides qu’un placement financier. La revente des parts n’est pas garantie et n’est possible que s’il y a un acquéreur, les prix et délais de vente variant en fonction de l’évolution du marché immobilier. C’est pourquoi, l’acquisition de parts de SCPI doit s’inscrire dans le cadre d’une stratégie de moyen-long terme et dans une optique de diversification.**

|  |
| --- |
| **JUSTIFICATION DE L’ADÉQUATION** |

**L’investissement que nous vous avons proposé présente un niveau global de risque de 3/7 pour environ ……% de votre patrimoine global. Il s’inscrit donc dans le cadre de votre profil des placements financiers.**

**MODIFIER LES CARACTERISTIQUE DU CLIENT POUR CHAQUE QUESTION, SUPPRIMER LES LIGNES INUTILES**

|  |  |
| --- | --- |
| **En quoi la recommandation est conforme aux objectifs du client ?** | |
| **PRODUIT** | **MARCHÉ CIBLE OBJECTIFS** |
| **PFO** | **Diversification ; Trésorerie ; Revenus ; Rendement ; Retraite** |
| **PFO2** | **Rendement ; Retraite ; Diversification** |
| **IMMORENTE** | **Rendement ; Retraite ; Diversification** |
| **EURION** | **Rendement ; Retraite ; Diversification** |
| **PIERVAL SANTÉ** | **Rendement ; Retraite ; Diversification** |
| **PRIMOVIE** | **Croissance ; Revenus ; Retraite** |
| **PRIMOPIERRE** | **Croissance ; Revenus ; Retraite** |
| **TRANSITIONS EUROPE** | **Croissance ; Revenus ; Retraite** |
| **EPARGNE PIERRE** | **Croissance ; Retraite ; Levier ; Rendement** |
| **EPARGNE PIERRE EUROPE** | **Croissance ; Retraite ; Levier ; Rendement** |
| **CŒUR DE REGION** | **Croissance ; Retraite ; Levier ; Rendement** |
| **CŒUR D’EUROPE** | **Croissance ; Retraite ; Levier ; Rendement** |
| **VENDOME REGIONS** | **Croissance ; Revenus ; Retraite ; Levier** |
| **ALTIXIA CANDENCE 12** | **Croissance ; Revenus ; Retraite ; Rendement** |
| **PAREF PRIMA** | **Croissance ; Revenus ; Retraite ; Rendement** |
| **PAREF EVO** | **Croissance ; Revenus ; Retraite ; Levier** |
|  | |
| **CLIENT** | **Rendement ; Retraite ; Diversification ; Rente ; Protection du capital ; Transmission ; ….** |
| **Les objectifs du client correspondent au marché cible des produits recommandés.** | |

|  |  |
| --- | --- |
| **En quoi la durée d’investissement requis est conforme à la situation particulière du client ?** | |
| **PRODUIT** | **MARCHÉ CIBLE DURÉE D’INVESTISSEMENT** |
| **PFO** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **PFO2** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **IMMORENTE** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **EURION** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **PIERVAL SANTÉ** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **PRIMOVIE** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **PRIMOPIERRE** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **TRANSITIONS EUROPE** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **EPARGNE PIERRE** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **EPARGNE PIERRE EUROPE** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **CŒUR DE REGION** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **CŒUR D’EUROPE** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **VENDOME REGIONS** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **ALTIXIA CANDENCE 12** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **PAREF PRIMA** | **Long terme (+ 8 ans)** |
| **PAREF EVO** | **Long terme (+ 10 ans)** |
|  | |
| **CLIENT** | **Court terme (< 5 ans) ; Moyen terme (5 à 8 ans ) ; Long terme (+ 8 ans)** |
| **L’objectif de durée d’investissement du client correspondent à celle des produits recommandés.** | |

|  |  |
| --- | --- |
| **En quoi la recommandation est conforme à la connaissance et à l’expérience du client ?** | |
| **PRODUIT** | **MARCHÉ CIBLE CONNAISSANCES ET EXPERIENCE** |
| **PFO** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **PFO2** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **IMMORENTE** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **EURION** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **PIERVAL SANTÉ** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **PRIMOVIE** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **PRIMOPIERRE** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **TRANSITIONS EUROPE** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **EPARGNE PIERRE** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **EPARGNE PIERRE EUROPE** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **CŒUR DE REGION** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **CŒUR D’EUROPE** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **VENDOME REGIONS** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **ALTIXIA CANDENCE 12** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **PAREF PRIMA** | **Moyennes ; Bonnes** |
| **PAREF EVO** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
|  | |
| **CLIENT** | **Mauvaises ; Moyennes ; Bonnes** |
| **La connaissance et l’expérience du client correspondent à celle du marché cible des produits recommandés.** | |

|  |  |
| --- | --- |
| **En quoi la recommandation est adaptée à la tolérance au risque et à la capacité à subir les pertes du client ?** | |
| **PRODUIT** | **MARCHÉ CIBLE TOLÉRANCE RISQUE ET CAPACITÉ A SUBIR DES PERTES** |
| **PFO** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **PFO2** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **IMMORENTE** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **EURION** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **PIERVAL SANTÉ** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **PRIMOVIE** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **PRIMOPIERRE** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **TRANSITIONS EUROPE** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **EPARGNE PIERRE** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **EPARGNE PIERRE EUROPE** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **CŒUR DE REGION** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **CŒUR D’EUROPE** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **VENDOME REGIONS** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **ALTIXIA CANDENCE 12** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **PAREF PRIMA** | **Moyenne ; Forte** |
| **PAREF EVO** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
|  | |
| **CLIENT** | **Faible ; Moyenne ; Forte** |
| **La tolérance au risque et à subir des pertes du client correspondent au marché cible des produits recommandés.** | |

|  |
| --- |
| **En quoi la recommandation formulée est adaptée au client ?** |
| **L’ensemble du marché cible des produits proposés concernant les objectifs, la durée d’investissement, la connaissance, l’expérience, la tolérance au risque et la capacité à subir des pertes correspondent à celui du client. Pour toutes ces raisons, nous confirmons que les préconisations formulées dans le présent rapport de mission sont cohérentes avec les exigences et les besoins du client (situation financière et objectifs) et appropriées à son profil investisseur.** |

**Dans le cadre de la présente mission, votre conseiller vous fournira un service d’évaluation de l’adéquation des investissements recommandés. Ce service consistera à vérifier annuellement l’adéquation de ces investissements au regard de l’évolution de votre situation, de vos objectifs et de votre profil investisseur ainsi que de celle du profil du produit préconisé. La prestation sera formalisée au sein d’un rapport périodique d’adéquation annuel. Vous pouvez solliciter à tout moment un réexamen périodique de cette adéquation auprès de votre conseiller.**

**INFORMATION QUANT À L’ESG**

**ATTENTION : Supprimer les lignes non concernées**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODUIT** | **Critères ESG & incidences négatives prises en compte** | **% Objectif ESG** | **% Taxinomie** | **Article SFDR** | **Label** |
| **PFO** | **Performances énergétiques ; Réduction GES ; Gestion eau & déchets ; Biodiversité ; Santé ; Accessibilité** | **30%** | **5%** | **8** | **ISR** |
| **PFO2** | **Performances énergétiques ; Réduction GES ; Gestion eau & déchets ; Biodiversité ; Santé ; Accessibilité** | **40%** | **20%** | **9** | **ISR** |
| **IMMORENTE** | **Performances énergétiques ; Réduction GES** | **80%** | **0%** | **8** | **Non** |
| **EURION** | **Performances énergétiques ; Gestion eau ; Accessibilité** | **33%** | **0%** | **8** | **ISR** |
| **PIERVAL SANTÉ** | **Performances énergétiques ; Accessibilité ; Santé ; Gestion eau & Déchets ; Durabilité ; Mobilité ; Résilience** | **100%** | **15%** | **8** | **ISR** |
| **PRIMOVIE** | **Performances énergétiques ; Réduction GES ; Durabilité ; Confort usagers ; Santé** | **90%** | **0%** | **9** | **ISR** |
| **PRIMOPIERRE** | **Performances énergétiques ; Réduction GES ; Durabilité ; Confort usagers** | **100%** | **0%** | **9** | **ISR** |
| **TRANSITIONS EUROPE** | **Biodiversité ; Réduction GES ; Énergies renouvelables ; Gestion de l'eau ; Mobilité ; Accessibilité ; Résilience** | **100%** | **0%** | **8** | **ISR** |
| **EPARGNE PIERRE** | **Biodiversité ; Réduction GES ; Énergies renouvelables ; Gestion de l'eau ; Mobilité ; Accessibilité ; Résilience** | **100%** | **0%** | **6** | **ISR** |
| **EPARGNE PIERRE EUROPE** | **Performances énergétiques ; Réduction GES ; Réduction énergies fossiles ; Biodiversité ; Qualité de l'eau** | **100%** | **0%** | **6** | **ISR** |
| **CŒUR DE REGION** | **Performances énergétiques ; Réduction GES ; Gestion de l'eau & déchets ; Mobilité ; Santé** | **40%** | **0%** | **9** | **Non** |
| **CŒUR D’EUROPE** | **Néant** | **0%** | **0%** | **6** | **Non** |
| **VENDOME REGIONS** | **Gestion de l’eau & énergie ; Accessibilité ; Mobilité ;** | **0%** | **0%** | **8** | **ISR** |
| **ALTIXIA CANDENCE 12** | **Néant** | **0%** | **0%** | **6** | **Non** |
| **PAREF PRIMA** | **Performances énergétiques ; Réduction GES ; Gestion eau & déchets ; Biodiversité ; Durabilité** | **70%** | **0%** | **8** | **Non** |
| **PAREF EVO** | **Performances énergétiques ; Réduction GES ; Gestion eau & déchets ; Biodiversité ;** | **0%** | **0%** | **8** | **ISR** |
| **TOTAL ALLOCATION** | **NC** | **50%** | **5%** | **NC** | **NC** |
| **IMPORTANT : Pour les cases ci-dessus surlignés en jaune, il faut calculer au pro rata le pourcentage. Exemple : 150K€ d’investissement, 100K de Primopierre et 50K de cœur d’europe, il faut faire (100/150) \* 100 + (50/150) \* 0 = 66% à gauche, et mettre 0% à droite (pensez à SUPPRIMER CETTE LIGNE APRES)** | | | | | |
| **CLIENT** | **Atténuation changement climatique ; Adaptation au changement climatique ; Gestion ressources (eau & déchet) ; Durabilité ; Economie circulaire ; Réduction GES ; Biodiversité ; Diversité des genres ; Non-exposition aux armes ;** | **5%** | **NC** | **NC** | **NC** |

**Le produit et/ou la stratégie conseillés répondent-ils aux préférences ESG / durabilité du client ?**

**Oui  Non**

**Si non, indiquez les raisons : les produits en adéquation avec le profil du client et avec ses objectifs prioritaires ne répondaient pas aux critères ESG/durabilité. Le client doit modifier son questionnaire client concernant ses préférences ESG pour pouvoir réaliser sa prestation de conseil sans les préférences ESG initiales.**

**Nous confirmons que les préconisations formulées dans le présent rapport de mission sont cohérentes avec les exigences et les besoins du client (situation financière et objectifs) et appropriées à son profil investisseur.**

**Cet investissement entraîne l’application de frais énumérés ci-dessous.**

**Tailored Finance délivrera un conseil, dans le respect de l’obligation d’œuvrer au mieux des intérêts du client, mais défini comme non indépendant au sens de l’article 325-5 du RGAMF.**

**Dans ce cadre le conseiller évalue un éventail large d’instruments financiers émis par une entité avec laquelle le conseiller entretient des relations étroites pouvant prendre la forme de liens capitalistiques, économiques ou contractuels.**

**Ainsi, notre rémunération sera constituée de commissions versées par nos partenaires (compagnies d’assurance, sociétés de gestion, fournisseurs d’instruments financiers, etc.) et dépendra de l’investissement que vous réaliserez.**

**Le détail des commissions perçues vous est indiqué ci-dessous :**

**ATTENTION : Supprimer les lignes non concernées**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **INFORMATIONS SUR LES COÛTS ET FRAIS** | | |
| **Libellé** | **Part en %** | **Montant en €** |
| **COÛTS LIÉS AU(X) SERVICE(S)** | | |
| **Non applicable** | **0,00 %** | **0 €** |
| **COÛTS LIÉS AUX PRODUITS** | | |
| **Frais de souscription PFO** | **9,50 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription PFO2** | **8,50 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Transitions Europe** | **10,00 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Corum Eurion** | **12,00 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Immorente** | **10,00 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Primovie** | **9,00 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Primopierre** | **10,62 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Pierval Santé** | **10,50 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Epargne Pierre** | **10,00 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Epargne Pierre Europe** | **10,00 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Paref Prima** | **10,00 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Altixia Cadence XII** | **9,00 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Cœur de Régions** | **12,00 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Cœur d’Europe** | **12,00 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Vendôme Régions** | **10,00 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription Paref Evo** | **10,00 %** | **0.00 €** |
| **COÛTS ET FRAIS TOTAUX** | **...…… %** | **.…….€** |
| **DONT PAIEMENT REÇU DE TIERS PAR LE CIF\*** | | |
| **Commission PFO** | **6,50 %** | **0,00 €** |
| **Commission PFO2** | **6,50 %** | **0,00 €** |
| **Commission Transitions Europe** | **7,00 %** | **0,00 €** |
| **Commission Corum Eurion** | **5,00 %** | **0,00 €** |
| **Commission Immorente** | **7,50 %** | **0,00 €** |
| **Commission Primovie** | **7,00 %** | **0,00 €** |
| **Commission Primopierre** | **8,00 %** | **0,00 €** |
| **Commission Pierval Santé** | **6,00 %** | **0,00 €** |
| **Commission Epargne Pierre** | **6,50 %** | **0,00 €** |
| **Commission Epargne Pierre Europe** | **6,50 %** | **0,00 €** |
| **Commission Paref Prima** | **5,50 %** | **0,00 €** |
| **Commission Altixia Cadence XII** | **7,00 %** | **0,00 €** |
| **Commission Cœur de régions** | **6,75 %** | **0,00 €** |
| **Commission Cœur d’Europe** | **6,75 %** | **0,00 €** |
| **Commission Vendôme Régions** | **6,50 %** | **0,00 €** |
| **Commission Paref Evo** | **8,00 %** | **0.00 €** |

**\* *Les paiements reçus de tiers par le CIF sont compris dans les frais de souscription et de gestion mentionnés dans les coûts liés aux produits. Ceux-ci sont précisés par soucis de transparence et de respect de nos obligations.***

**Le tableau ci-dessous indique l’impact des coûts au fil du temps,pour un investissement de 10 000 € :**

**ATTENTION : Supprimer les lignes non concernées**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODUIT** |  | **Sortie après 1 an** | **Sortie après 5 ans** | **Sortie à la fin de période recommandée (10 ans)** |
| **PFO2** | **Coûts totaux** | **1 122 €** | **NC** | **3 733 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **11,22%** | **NC** | **3,29 %/an** |
| **PFO** | **Coûts totaux** | **965 €** | **NC** | **2 752 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **9,65 %** | **NC** | **2,48 %/an** |
| **Transitions Europe** | **Coûts totaux** | **1 172 €** | **2 046 €** | **3 685 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **11,72 %** | **3,38 %/an** | **2,29 %/an** |
| **Corum Eurion** | **Coûts totaux** | **1 390 €** | **2 712 €** | **5 635 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **13,90 %** | **4,10 %/an** | **2,82 %/an** |
| **PRIMOVIE** | **Coûts totaux** | **1 103 €** | **2 622 €** | **5 415 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **11,03 %** | **4,31 %/an** | **3,33 %/an** |
| **PRIMOPIERRE** | **Coûts totaux** | **1 028 €** | **1 996 €** | **3 623 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **10,28 %** | **3,41 %/an** | **2,45 %/an** |
| **Immorente** | **Coûts totaux** | **1 166 €** | **NC** | **2 327 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **11,66 %** | **NC** | **2,86 %/an** |
| **Pierval Santé** | **Coûts totaux** | **1 353 €** | **3 645 €** | **8 099 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **13,53 %** | **5,85 %/an** | **4,70 %/an** |
| **Epargne Pierre** | **Coûts totaux** | **1 281 €** | **3 362 €** | **7 319 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **12,81 %** | **5,46 %** | **4,37 %** |
| **Epargne Pierre Europe** | **Coûts totaux** | **1 171 €** | **2 823 €** | **6 184 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **11,71 %** | **4,28 %/an** | **3,16 %/an** |
| **Paref Prima** | **Coûts totaux** | **1 209 €** | **2 703 €** | **5 164 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **12,09 %** | **4,40 %/an** | **3,29 %/an** |
| **Paref EVO** | **Coûts totaux** | **1 312 €** | **3 106 €** | **6 619 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **13,12 %** | **5,37 %/an** | **4,33 %/an** |
| **Altixia Cadence XII** | **Coûts totaux** | **1 235 €** | **NC** | **7 587 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **12,35 %** | **NC** | **4,98 %/an** |
| **Cœur de régions** | **Coûts totaux** | **1 360 €** | **4 303 €** | **10 682 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **13,60 %** | **6,47 % /an** | **5,36 %/an** |
| **Cœur d’Europe** | **Coûts totaux** | **1 595 €** | **5 172 €** | **13 401 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **15,95 %** | **7,51 %/an** | **6,17 %/an** |
| **Vendôme Region** | **Coûts totaux** | **1 189 €** | **NC** | **6 372 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **11,89 %** | **NC** | **3,36 %/an** |

**Le tableau ci-dessous indique :**

**• l’incidence annuelle des différents types de coûts sur le rendement que vous pourriez obtenir de votre investissement à la fin de la période d’investissement recommandée** **(entre 8 et 10 ans) ;**

**• la signification des différentes catégories de coûts.**

**ATTENTION : Supprimer les lignes non concernées**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **SCPI** | **Coûts ponctuels** | | **Coûts récurrents** | |
| **Coûts d’entrée** | **Coûts de sortie** | **Coûts de transaction de portefeuille** | **Autres coûts récurrents** |
| **PFO2** | **1,16 %** | **0,00 %** | **0,45 %** | **0,97 %** |
| **PFO** | **1,19 %** | **0,00 %** | **0,84%** | **0,88%** |
| **Transitions Europe** | **1,10 %** | **0,00 %** | **1,47 %** | **0,54 %** |
| **Corum Eurion** | **1,20 %** | **0,00 %** | **0,72 %** | **1,18 %** |
| **Primovie** | **0,90 %** | **0,00 %** | **0,88%** | **1,16%** |
| **Primopierre** | **1,06 %** | **0,00 %** | **0,20%** | **1,08%** |
| **Immorente** | **0,84 %** | **0,00 %** | **0,25 %** | **0,97 %** |
| **Pierval Santé** | **1,15 %** | **0,00 %** | **2,56 %** | **0,82 %** |
| **Epargne Pierre** | **1,00 %** | **0,00 %** | **1,49 %** | **0,74 %** |
| **Epargne Pierre Europe** | **1,00 %** | **0,00 %** | **1,31 %** | **0,83 %** |
| **Paref Prima** | **1,15 %** | **0,00 %** | **0,81 %** | **2,30 %** |
| **Altixia Cadence XII** | **1,00 %** | **0,00%** | **3,02%** | **0,94%** |
| **Cœur de régions** | **1,00 %** | **0,00%** | **0,56%** | **2,72%** |
| **Cœur d’Europe** | **1,20 %** | **0,00 %** | **2,86 %** | **1,05 %** |
| **Vendôme Region** | **1,20 %** | **0,09 %** | **1,64%** | **0,73%** |
| **Paref Evo** | **1,00 %** | **0,00 %** | **2,59 %** | **0,44 %** |

**Les coûts accessoires (commissions liées aux résultats et commissions d’intéressement) sont de 0%.**

**Par la présente vous reconnaissez avoir reçu la documentation précontractuelle suivante :**

* **Le document d’information clé (DIC) du contrat et les documents d’informations clés spécifiques à chaque support financier ou option d’investissement (annexés au présent rapport).**
* **Une notice d’information précisant les dispositions essentielles du contrat et les conditions d’exercice de la faculté de renonciation.**
* **Une proposition de contrat comprenant notamment un modèle de lettre destiné à faciliter l’exercice de la faculté de renonciation.**
* **Le mandat de Réception / Transmission d’Ordres, le cas échéant.**

**Nous espérons que cette proposition répondra à vos attentes et restons à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.**

**Nous vous prions d’agréer, Madame, Monsieur, l’expression de nos sincères salutations.**

**Rédigé en deux exemplaires, dont l’un a été remis au client.**

|  |  |
| --- | --- |
| **LE(S) CLIENT(S)**  **A………………………………, le………………………**  **Signature :** | **LE CONSEILLER**  **A………………………………, le………………………**  **Signature :** |