



Investissement en nue-propriété

Etude réalisée auprès des CGP, partenaires de PERL

- Comparatif 2009/2010 -



www.perlpatrimoine.com

Déroulement de l'étude

- L'étude a été réalisée sur un échantillon représentatif de 213 acquéreurs en nue-propiété PERL, entre septembre 2009 et juin 2010. Elle fait suite à la précédente étude finalisée en Avril 2009.
- Les Conseillers en Gestion de Patrimoine, prescripteurs de cette acquisition en nue-propiété ont été interrogés téléphoniquement par PERL.
- Les données ont été étudiées anonymement, tant au niveau de l'acquéreur que du CGP
- Pour faciliter l'étude comparative, les graphiques présentent les résultats de la précédente étude en vert et ceux de la nouvelle étude en bleu

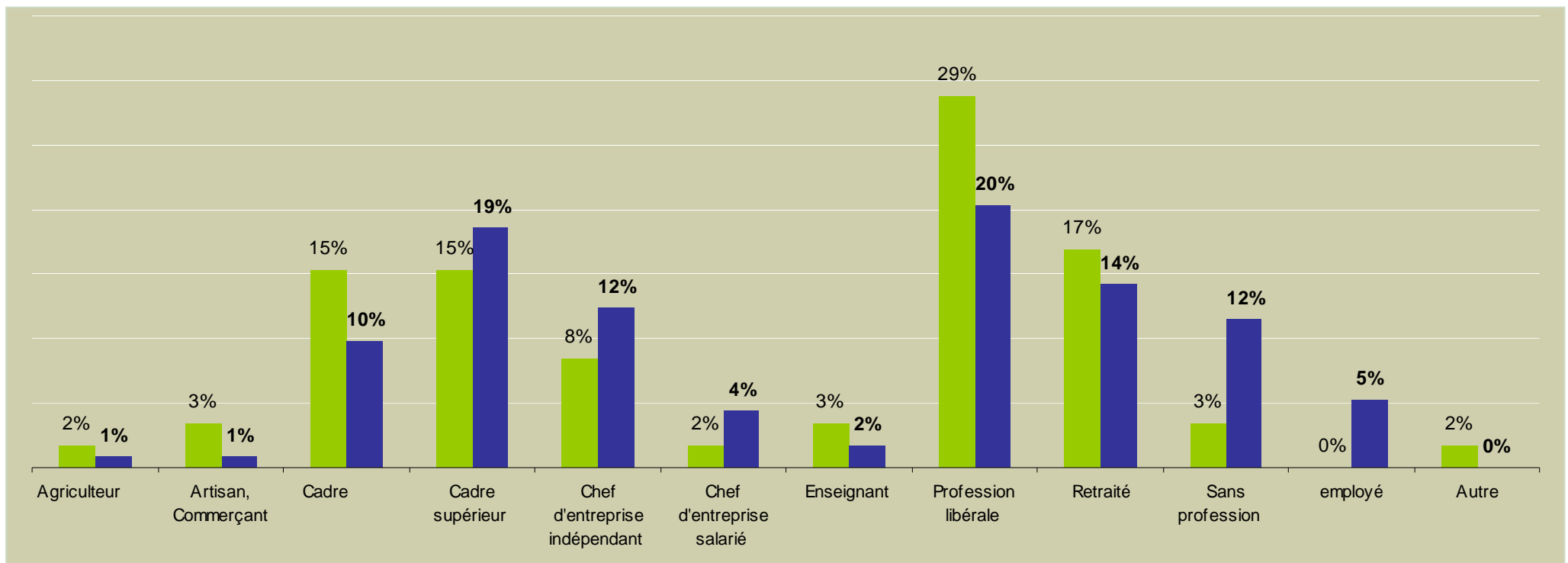


I – Profils de l'investisseur en nue-propriété

➔ L'étude fait apparaître une augmentation du niveau de revenus et de patrimoine des acquéreurs en nue-propriété.

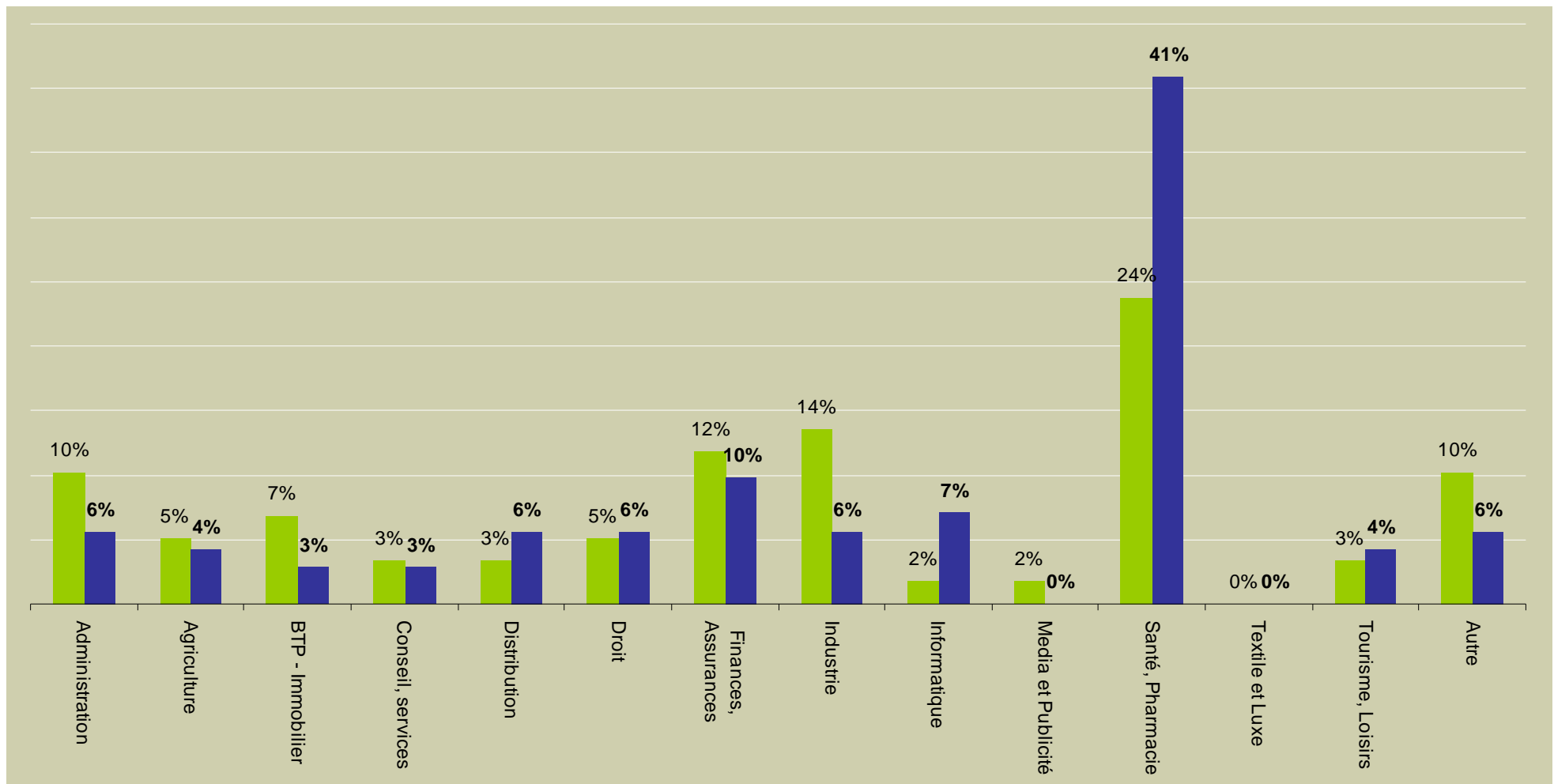
Cette tendance est probablement consécutive à l'élargissement de la proportion de cadres supérieurs et de dirigeants d'entreprise.

Evolution de la situation professionnelle de l'acquéreur principal



- La proportion des cadres supérieurs et des chefs d'entreprises augmente sensiblement, au détriment de la part de professions libérales et des cadres.
- La catégorie employés est désormais représentée et le nombre de retraités infléchit légèrement.

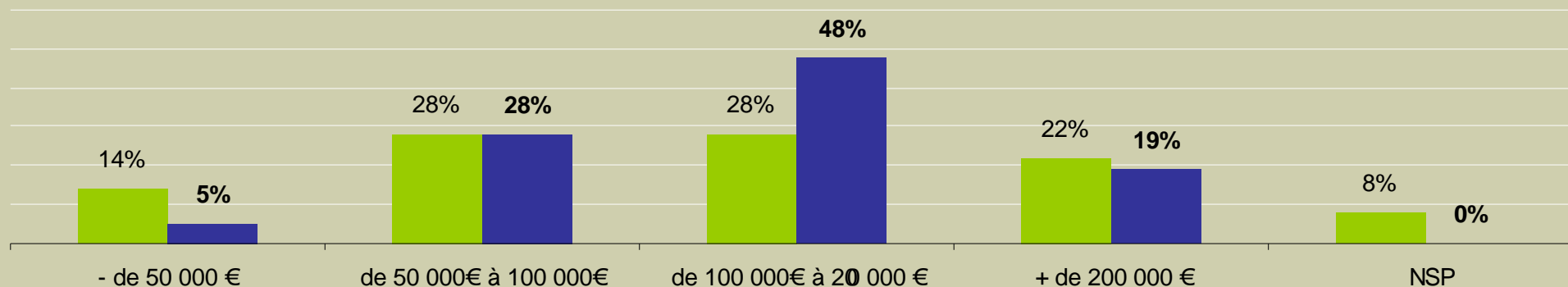
Evolution du secteur d'activité de l'acquéreur principal



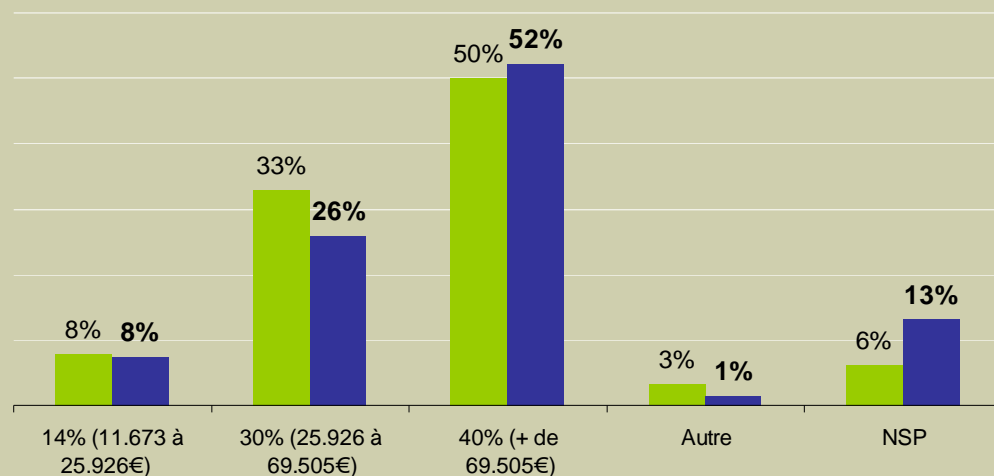
- Forte explosion des acquéreurs du secteur de la santé, secteur qui regroupe presque la moitié des acquéreurs.

Situation fiscale de l'acquéreur - IR

Revenus net global annuel du foyer

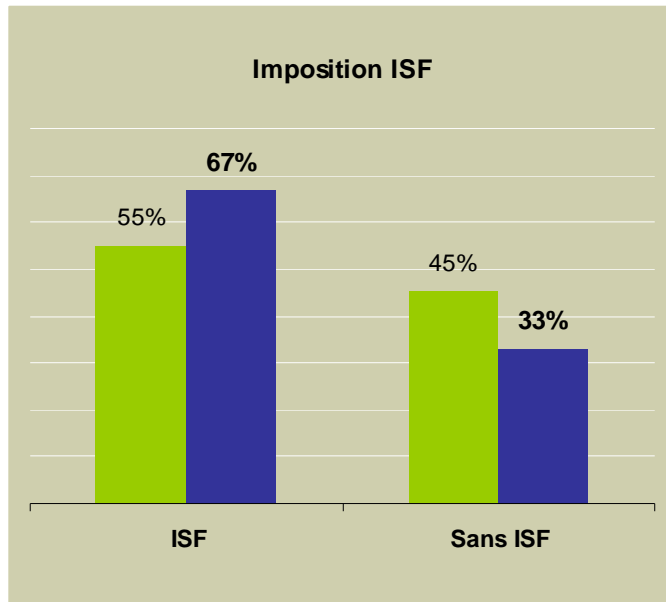


Tranche d'imposition IR du foyer

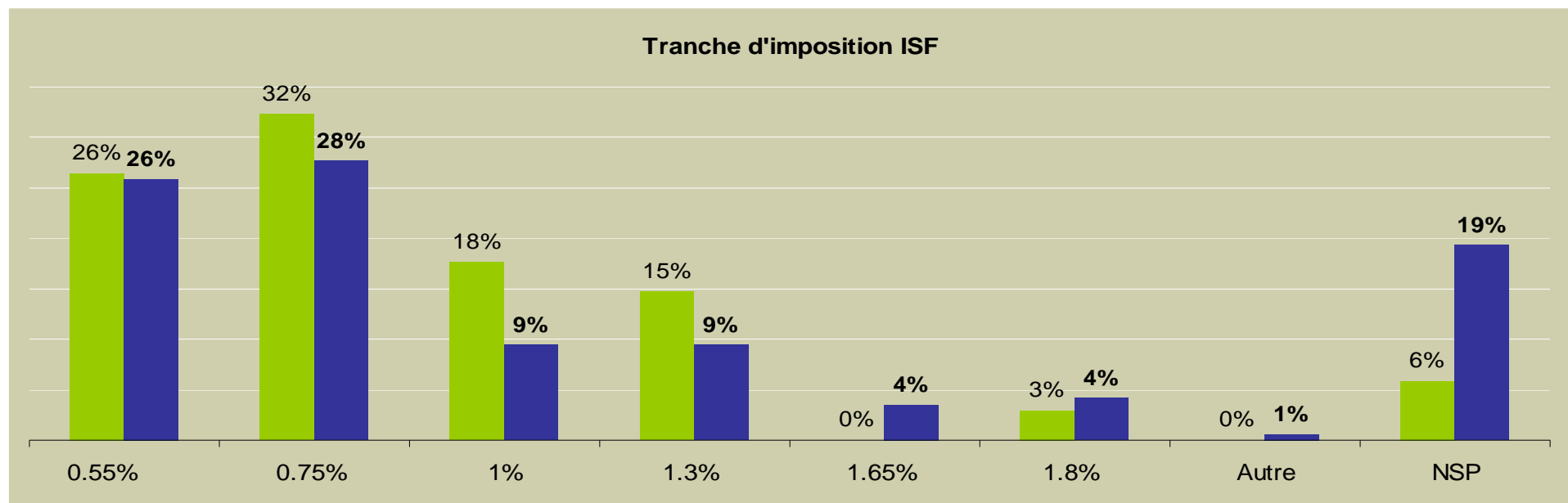


- Le niveau de revenu net global augmentent sensiblement par rapport à la précédente étude.
- Cela ne se traduit pas très clairement dans la répartition des tranches d'imposition, du fait probablement d'un nombre plus élevé de NSP

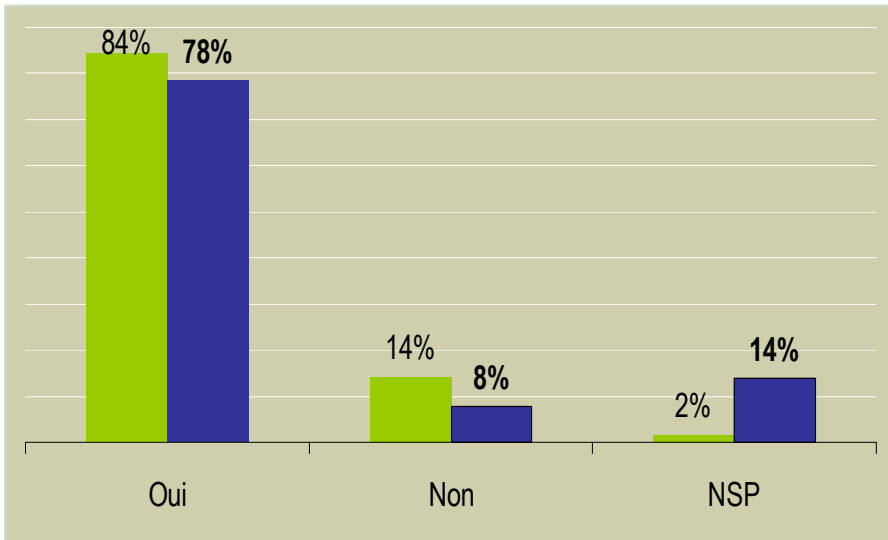
Situation fiscale de l'acquéreur - ISF



- La hausse du niveau patrimonial des acquéreurs s'exprime également par une imposition ISF plus marquée.
- Un tiers des acquéreurs n'est pas soumis à l'ISF

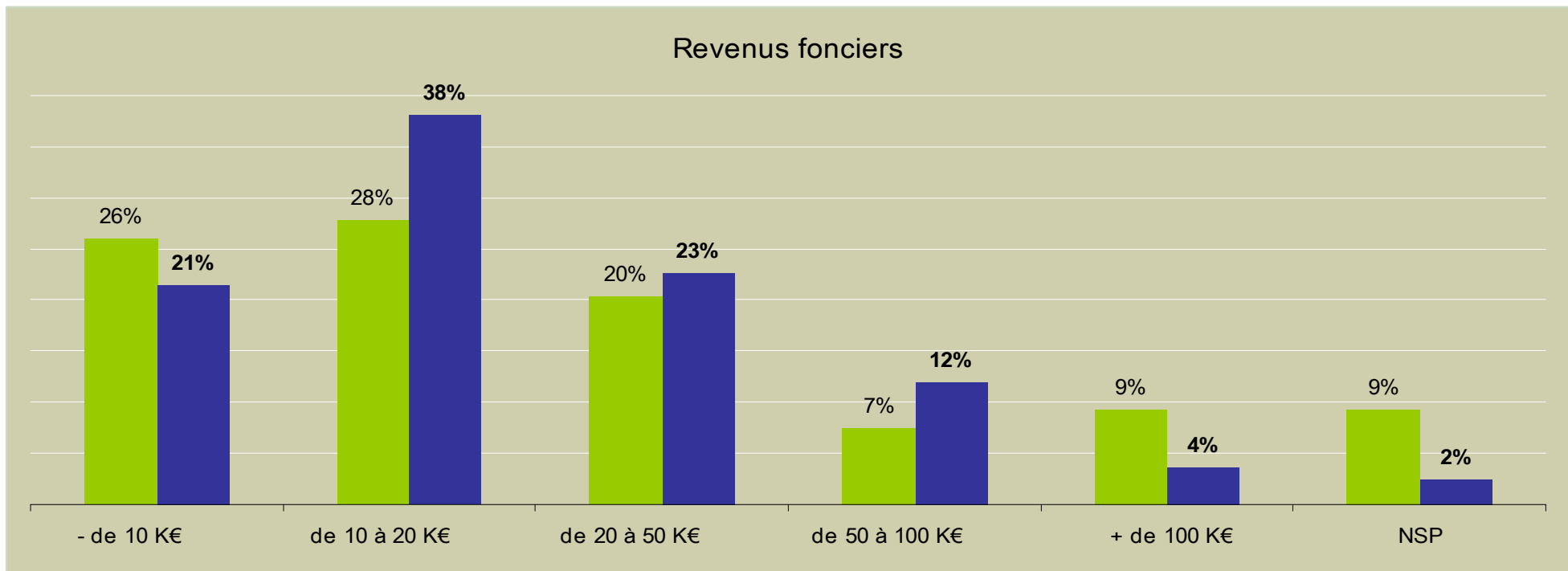


Revenus fonciers



- Stabilité du nombre d'acquéreurs disposants de revenus fonciers.
- Sur cette étude, on assiste à un regroupement des montants des revenus fonciers vers les catégories intermédiaires

Revenus fonciers



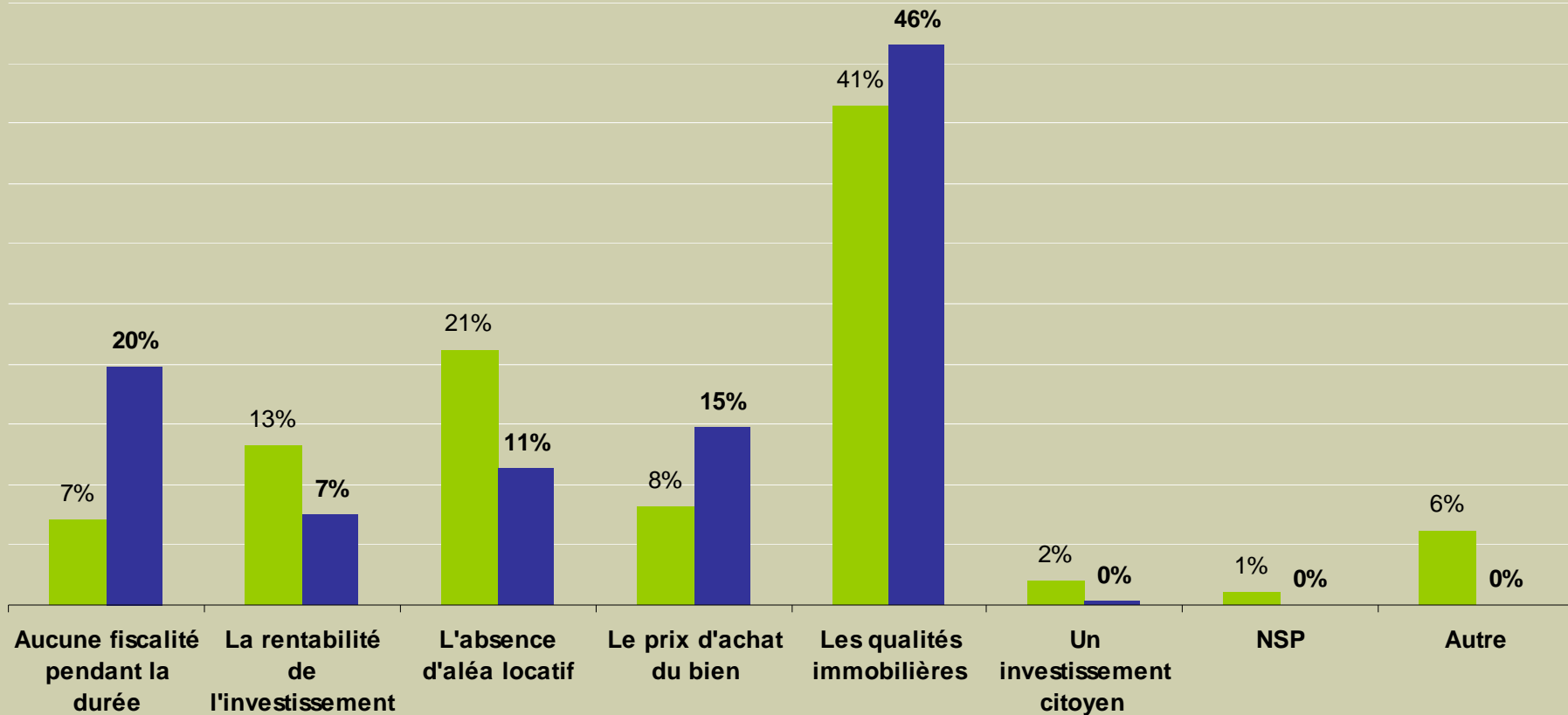


II – Motivations & satisfaction de l'acquéreur

- ➔ Plus encore que dans la précédente étude, les aspects immobiliers et patrimoniaux de l'investissement en nue-propriété sont mis en avant par les acquéreurs.
- ➔ La hausse de la satisfaction des acquéreurs se traduit par une plus forte potentialité de réachat et renouvelle ainsi les opportunités de prescription pour les CGP

Motivation de l'investisseur

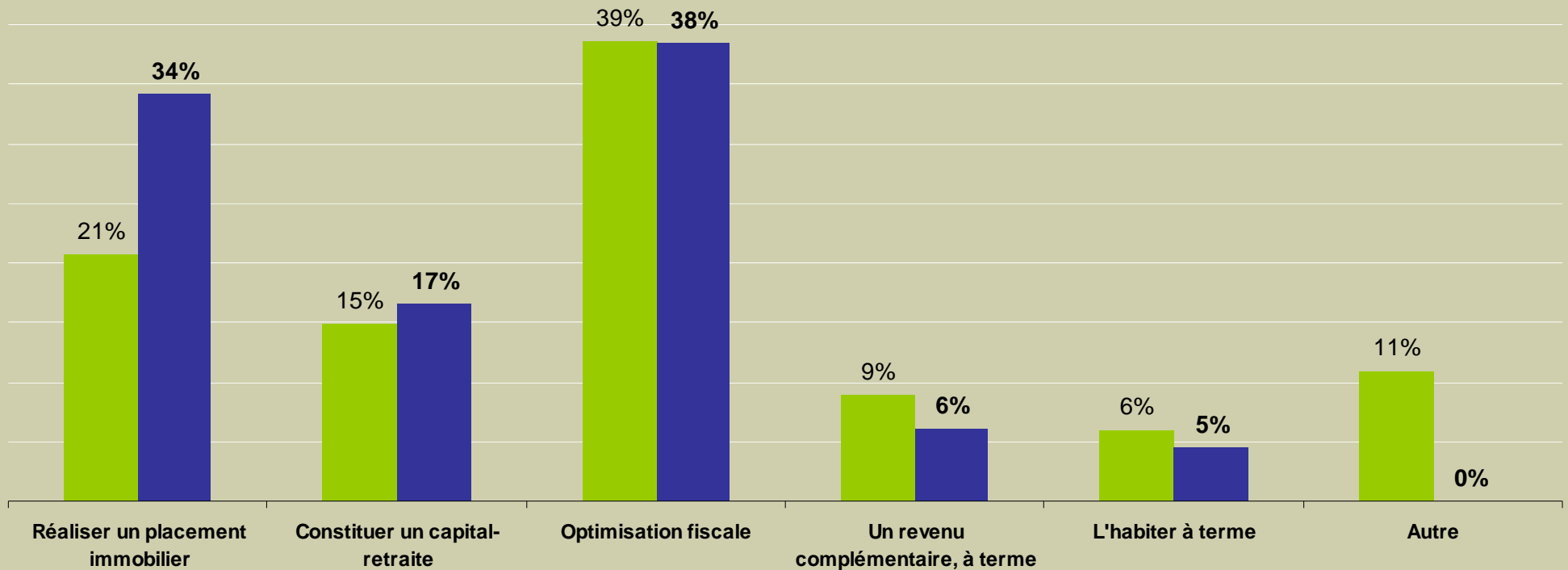
Citations - 2009 : 2 choix possibles - 2010 : 1 choix possible



- Malgré la modification du mode de réponse (1 seul choix possible), les qualités immobilières restent la motivation décisive.
- « Absence de fiscalité » et « prix d'achat » sont désormais plus cités que « rentabilité » et « sécurité de l'investissement ».

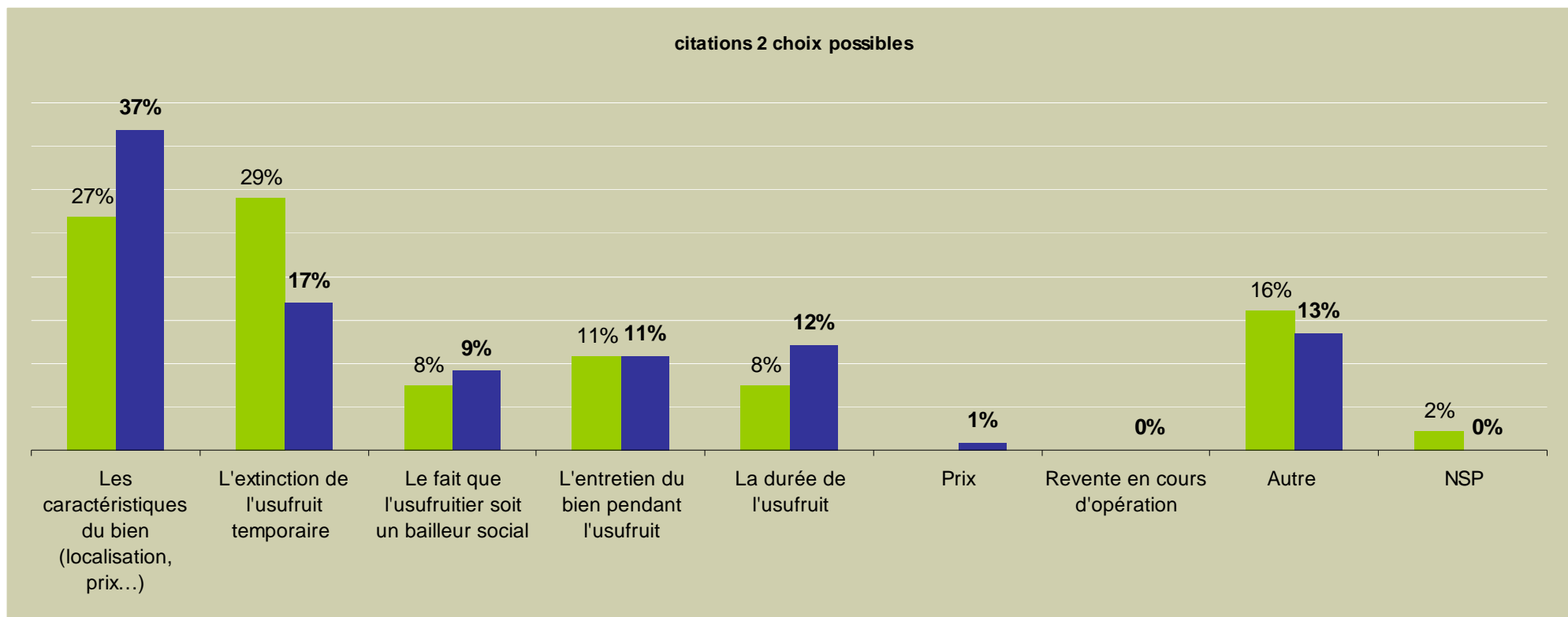
Finalité de l'investissement

Citations - 2009 : 2 choix possibles - 2010 1 choix possible



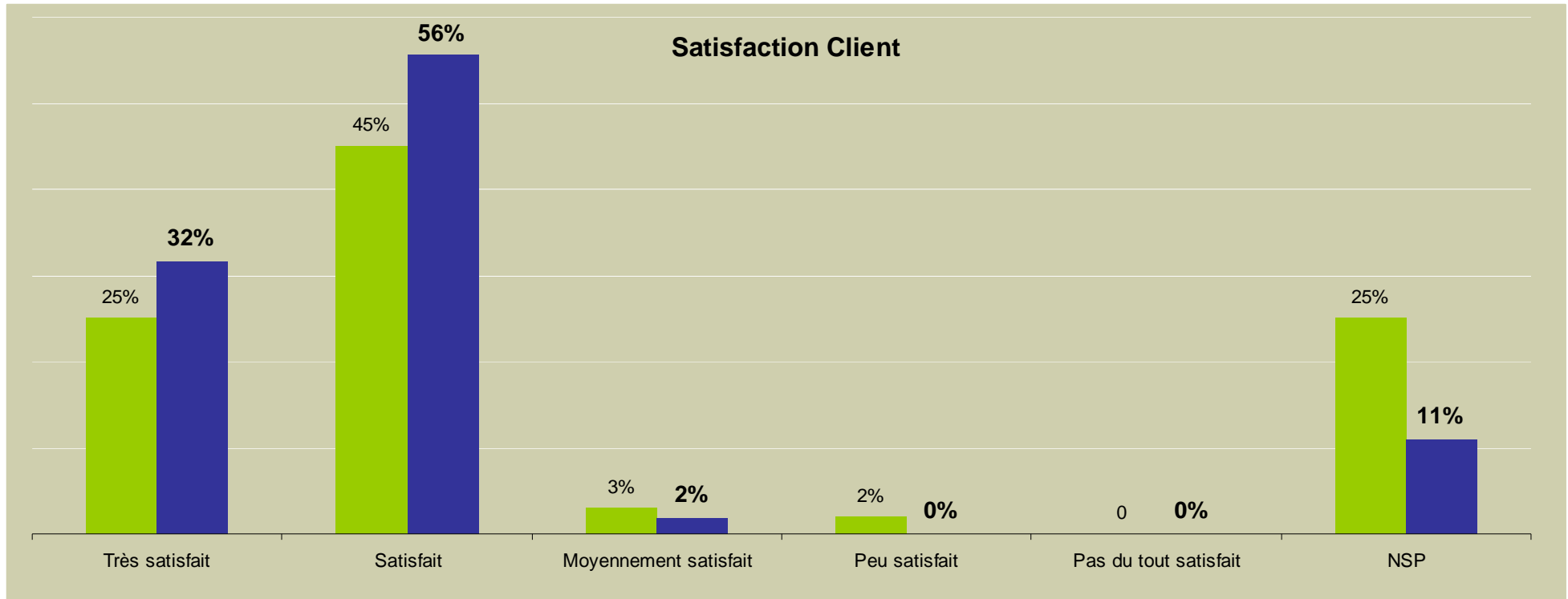
- Alors que le mode de réponse a changé, les réponses sur la finalité de l'investissement en nue-propriété restent stables. Seule exception notable, l'attrait de la pierre qui connaît une réelle progression. Est-ce la traduction de la méfiance de l'investisseur face aux valeurs mobilières ?
- Les stratégies patrimoniales mises en œuvre lors d'un investissement en nue-propriété continuent à être variées et à refléter la diversité de situations de la clientèle des CGP.

Interrogations avant l'acquisition



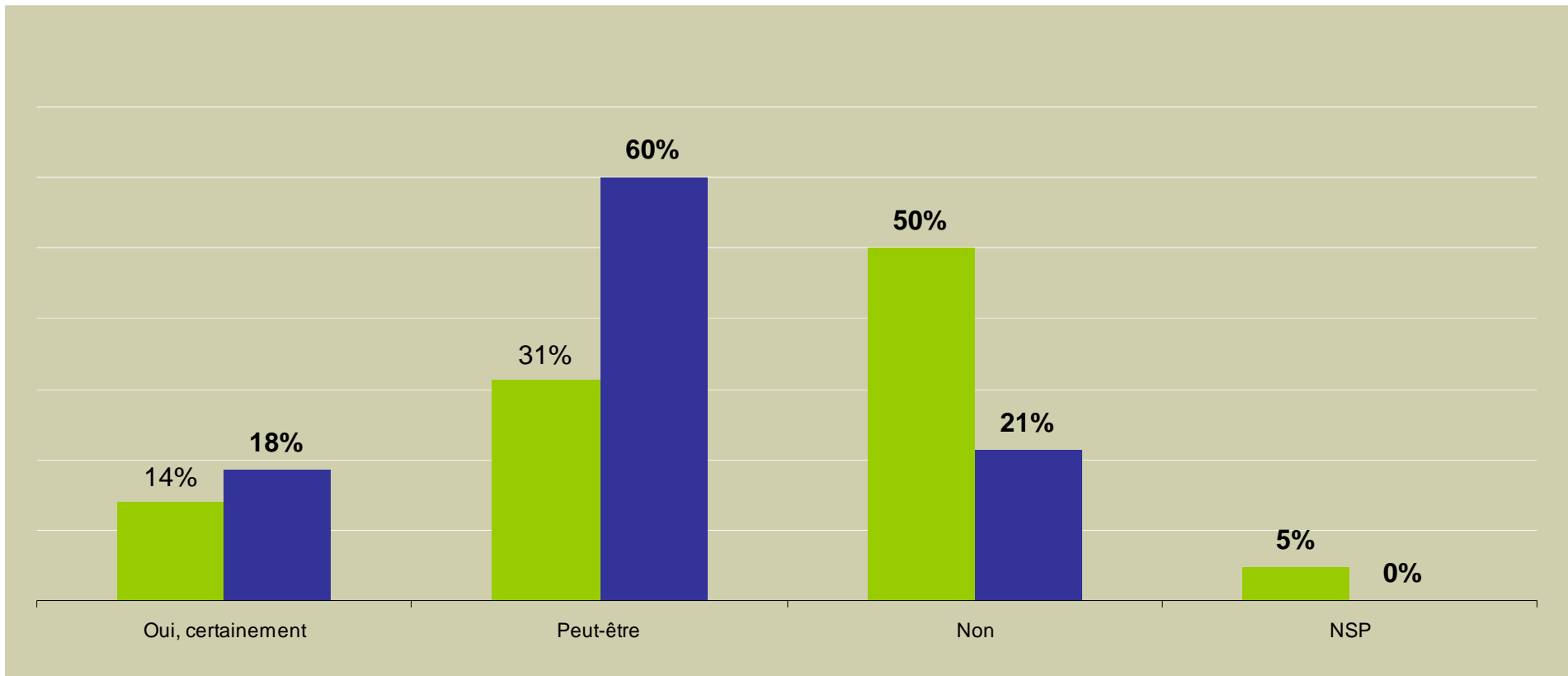
- A noter une persistance de la large répartition des réponses sur les différents items proposés
- La principale préoccupation de l'investisseur concerne les caractéristiques immobilières du bien ce qui est en cohérence avec les motivations et la finalité de l'investissement en nue-propriété.

Satisfaction de l'investisseur



- 88 % d'acheteurs satisfaits et près d'un tiers est très satisfait : ce taux exceptionnel s'explique par l'adéquation entre les motivations d'achat et l'investissement proposé.

Intention de ré-achat



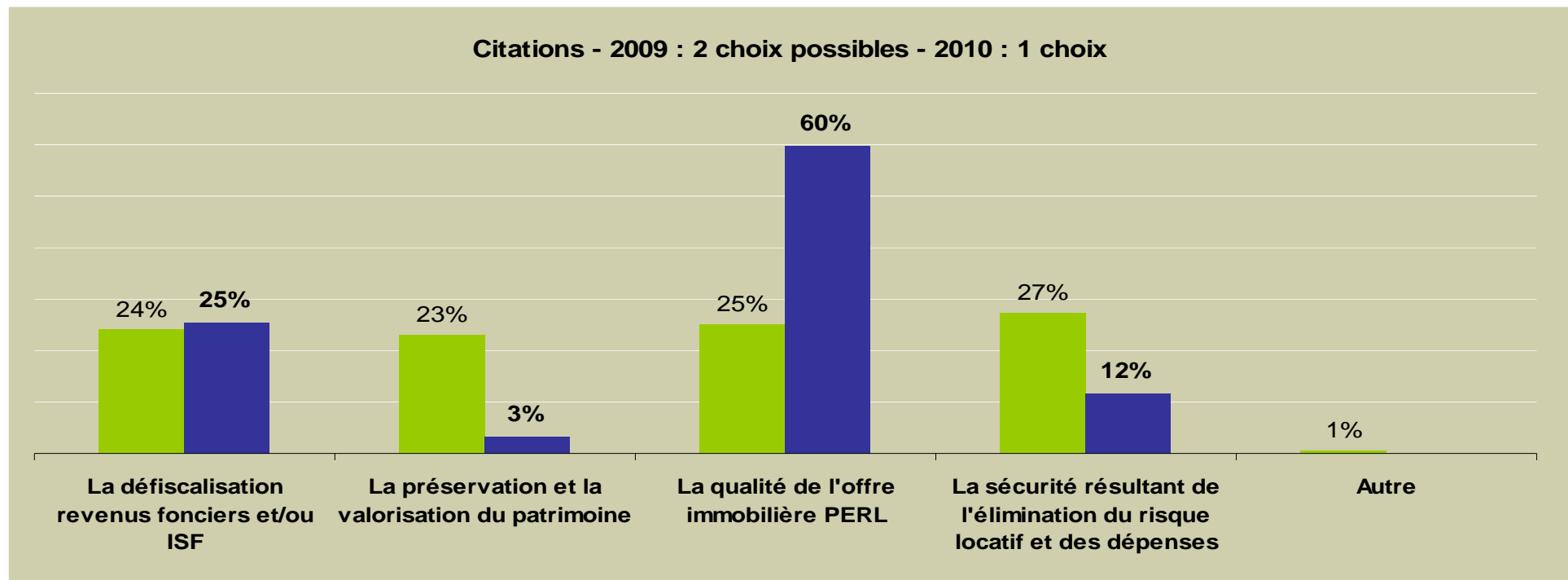
- La satisfaction de l'acquéreur trouve un prolongement dans les intentions de ré-achat très positives : un doublement des « peut-être », une augmentation des « oui » et une chute très marquée des « non ».



III - Prescription & satisfaction des Partenaires CGP

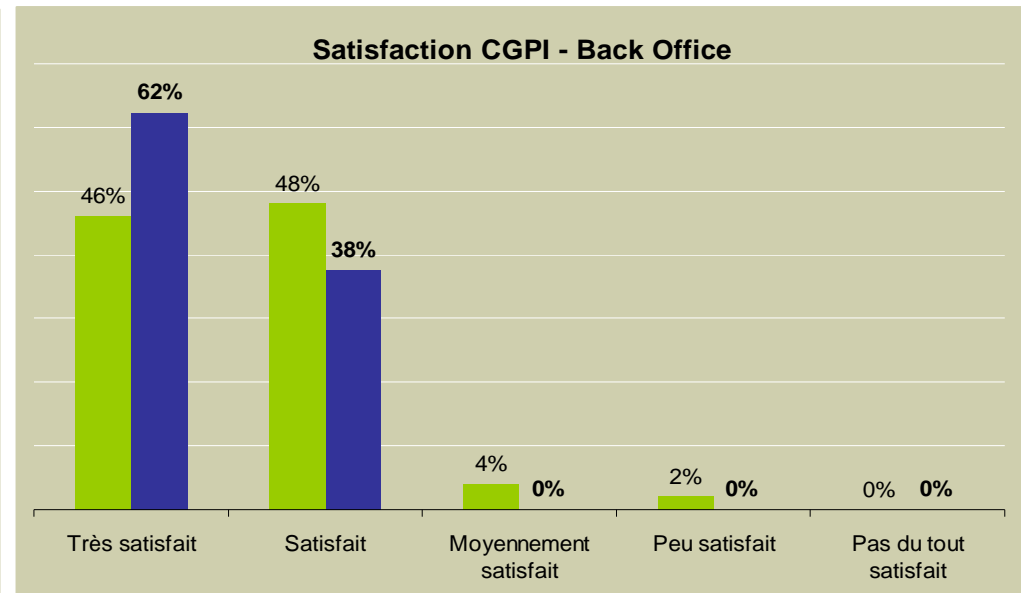
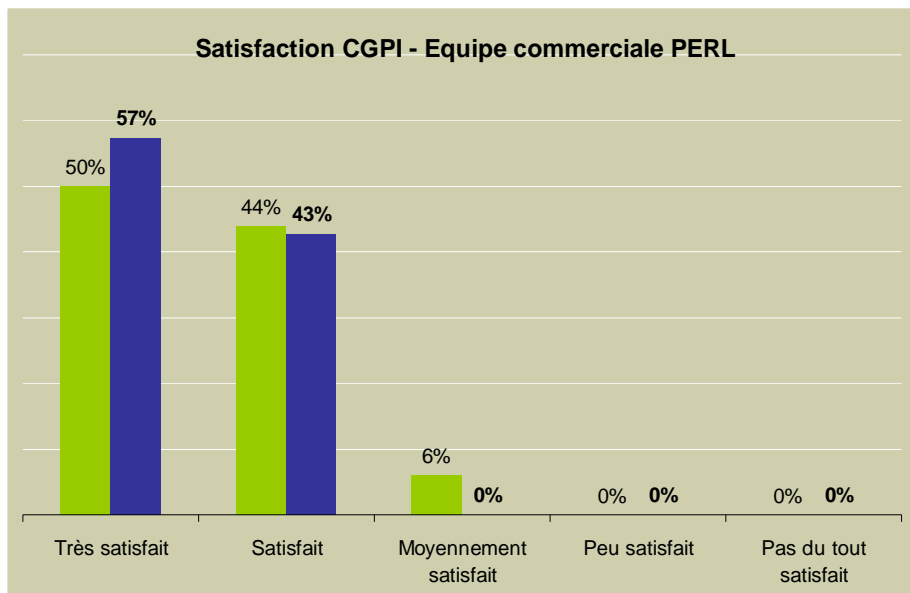
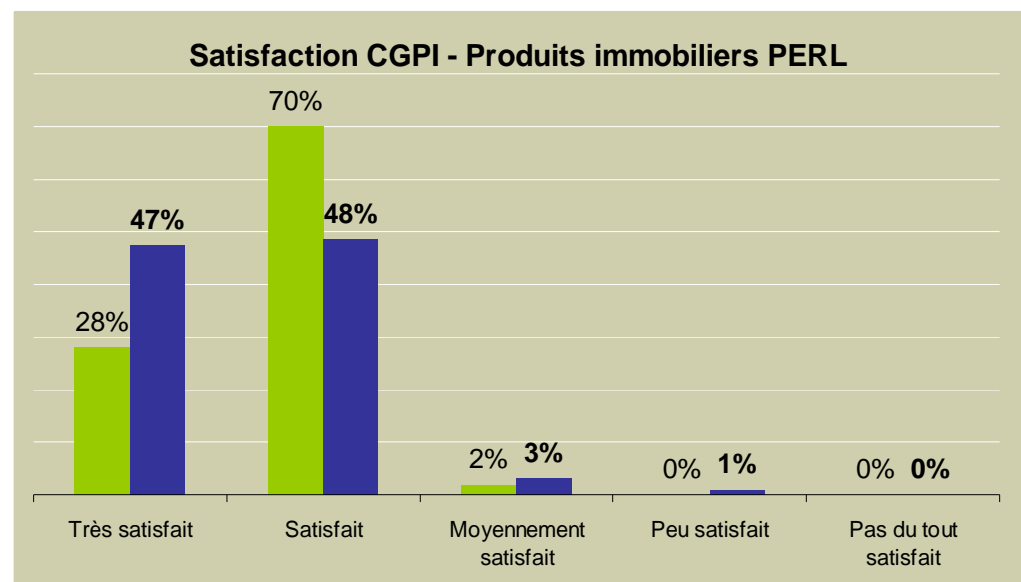
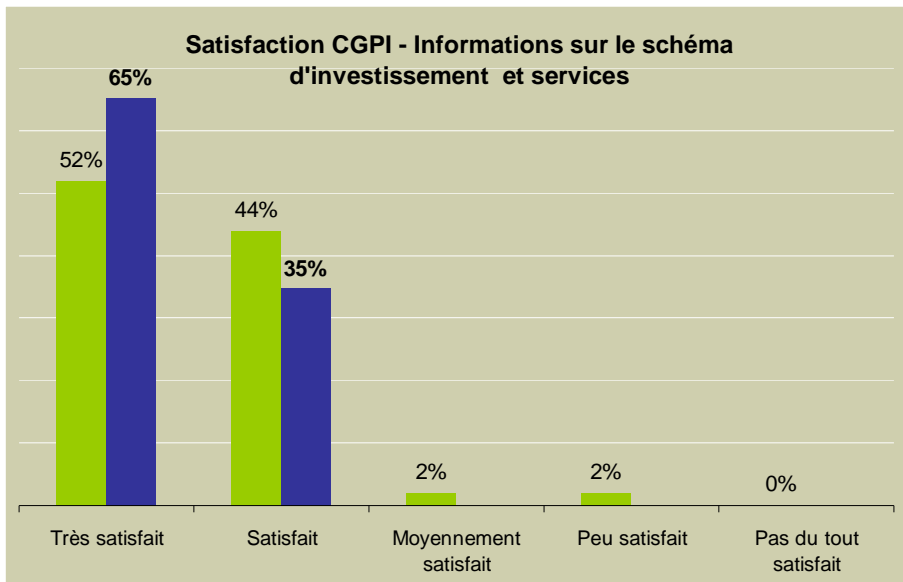
- ➔ La prescription des CGP est en complète cohérence avec les aspirations des acquéreurs
- ➔ Le partenariat entre les CGP et PERL s'appuie sur un niveau d'offre et de service jugé excellent

Avantages de l'investissement pour les CGP



- La modification du mode de réponse fait apparaître la prédominance de la qualité de l'offre immobilière. C'est en adéquation avec la finalité et la motivation de l'investissement en nue-propriété.
- L'optimisation fiscale maintient son score : un quart des CGP y voit un avantage majeur.
- Mécaniquement les autres items chutent.

Satisfaction CGP – Produits, services et équipes PERL



- Comme dans la précédente étude, la qualité et la richesse des relations développées avec nos partenaires trouvent leur expression dans une haute satisfaction partagée.



Réalisations PERL

**Les équipes PERL vous remercient
de votre confiance et de votre fidélité
et souhaitent par la qualité de nos produits et services,
servir votre expertise et la fidélisation de votre clientèle.**



www.perlpatrimoine.com