

ANGELYS GROUP

L'Angelys

par Angelys Group

MAI 2021



Entretien croisé

**ANGELYS GROUP ET L'ARCHITECTE
DPLG LORIS CALVACHE**

Analyser

**LILLE, UNE GRANDE VILLE
ÉTUDIANTE FRANÇAISE**

Un métier

**LES DEUX RESPONSABLES
BACK-OFFICE D'ANGELYS GROUP**

LE MAGAZINE QUI RÉHABILITE L'IMMEUBLE ANCIEN

#006



ÉDITORIAL

Frédéric Batlle

Président-directeur Général d'Angelys Group

En temps de crise, notre toit n'est-il pas notre meilleur refuge ?

Confortablement installée depuis plus d'un an, la pandémie nous a obligé à identifier ce qui est essentiel à nos vies et surtout, elle a permis de mettre en lumière de nouvelles envies. La santé, les liens familiaux, les ressources financières ont, sans aucun doute, été placés en tête des besoins fondamentaux à préserver. Mais l'investissement dans l'immobilier n'a jamais été bien loin.

Est-ce vraiment surprenant ? Pas vraiment. Posséder un toit a toujours été un symbole fort de sécurité psychologique et économique et les plus anciens ne me démentiront pas si j'affirme qu'en temps de crises, et depuis plusieurs décennies, l'immobilier a toujours démontré sa place de valeur refuge.

Cette pandémie n'a pas fait exception à cette règle. Depuis le début de l'année 2021, Angelys Group connaît une forte activité dans tout l'hexagone. Et je suis convaincu que les caractéristiques de l'immobilier ancien ne sont pas étrangères à cet engouement. Les bâtisses anciennes sont principalement situées dans les cœurs de ville et leur valeur patrimoniale est exceptionnelle après une réhabilitation qualitative mêlant éléments remarquables et équipements modernes.

Je le disais plus haut, de nouvelles envies ont clairement émergé. Les investisseurs immobiliers s'orientent désormais massivement dans des régions plus ensoleillées. Ils recherchent des biens plus spacieux notamment pour y prévoir une pièce bureau – confinements répétés désormais intégrés - et privilégient des lieux de vie avec une terrasse ou un jardin.

Comme vous, j'essaie de prévoir l'avenir du marché de l'immobilier en devinant des évolutions qui me semblent inévitables. Bien entendu, j'entends ceux qui prédisent une chute des prix de l'immobilier. Et je ne vais pas les contredire. Mais j'ai l'intime conviction que ce fléchissement n'aura lieu que dans certaines villes où l'abondance de logements vacants sera bien réelle.

Quid des zones géographiques plus peuplées ? Je suis persuadé que des opportunités seront à saisir dans l'immobilier d'entreprise et les grandes surfaces commerciales car la crise sanitaire a, d'une part, « installé » le télétravail et, d'autre part, a dopé pour longtemps les habitudes d'achats sur internet. D'ailleurs, dans certains projets architecturaux qui se dessinent, la tendance est au mixage des genres avec des lieux réunissant habitations, entreprises, hôtellerie et culture.



Nous sommes donc embarqués dans un mouvement de grandes mutations. Certes, elles ne sont pas toutes agréables mais je me réjouis de constater une sensibilité plus forte à l'écologie, un développement évident de l'économie circulaire sans oublier l'intensification d'élans solidaires au profit de populations fragilisées.

Je voudrais également profiter de cet espace d'échange pour adresser mon sincère réconfort à tous nos partenaires qui continuent de subir les douloureux effets de la Covid-19.

Enfin, je forme le vœu d'échanger avec vous plus directement dans un proche avenir.

Merci de votre fidélité à l'immobilier ancien, il est à l'évidence un toit étoilé.

Frédéric BATLLE
Président-directeur Général Angelys Group

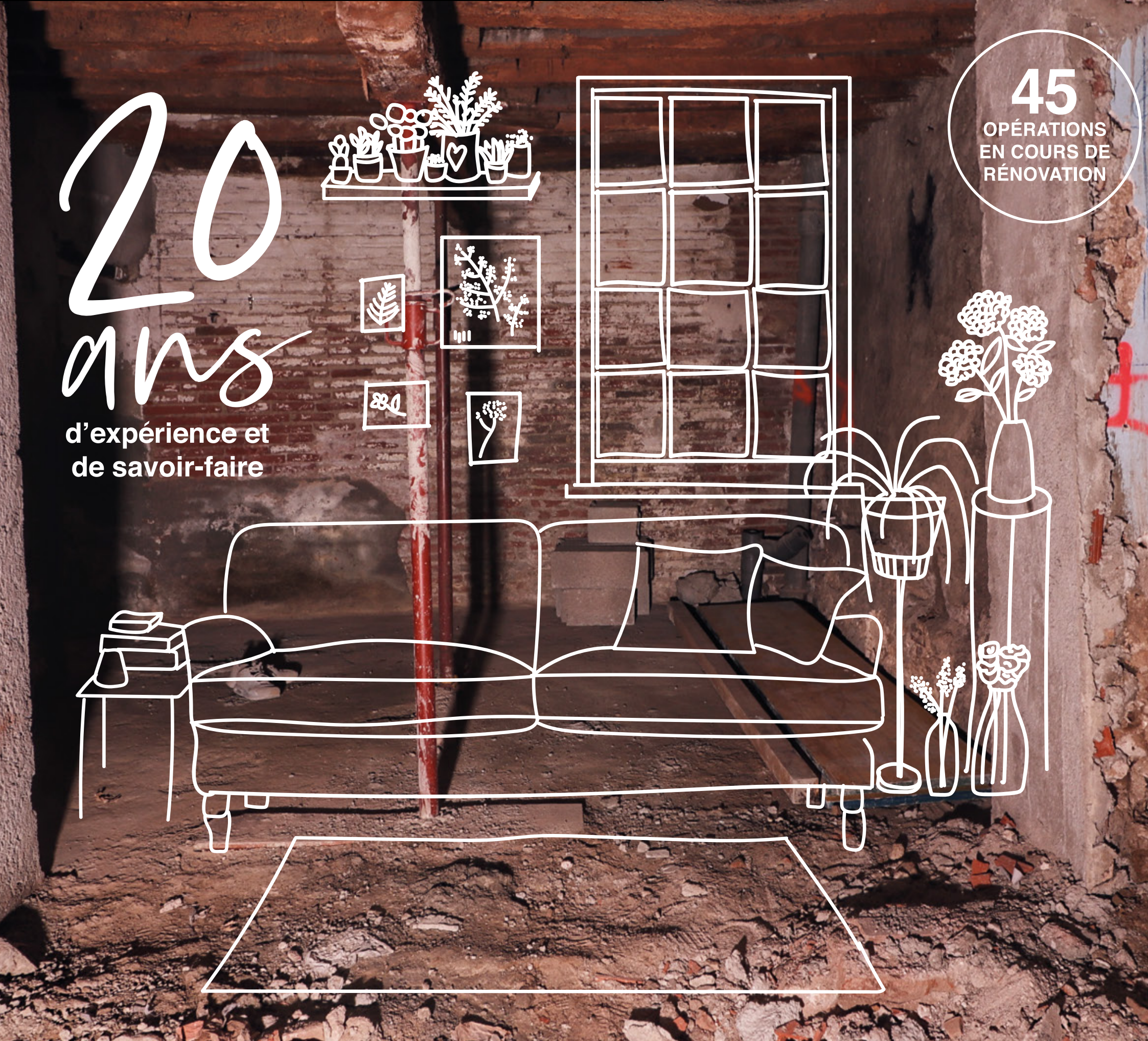
ANGELYS GROUP

ANGELYS GROUP

PLUSIEURS OPÉRATIONS DE RESTAURATION SONT SITUÉES DANS
LE TOP 10 DES GRANDES VILLES FRANÇAISES.
PARIS, MARSEILLE, LYON, TOULOUSE, NICE, MONTPELLIER, BORDEAUX, LILLE.

35
OPÉRATIONS
EN STOCK

45
OPÉRATIONS
EN COURS DE
RÉNOVATION



MALRAUX - DÉFICIT FONCIER - MONUMENT HISTORIQUE - PINEL ANCIEN - DENORMANDIE

46 RUE DE PROVENCE - 75 009 PARIS
379 CHEMIN DE CABESTANY À BOMPAS - 66 000 PERPIGNAN
WWW.ANGELYS-GROUP.COM



03

ÉDITORIAL

FRÉDÉRIC BATLLE - Président-directeur Général d'Angelys Group
En temps de crise, notre toit n'est-il pas notre meilleur refuge ?

06

ENTRETIEN CROISÉ

ANGELYS GROUP ET L'ARCHITECTE DPLG LORIS CALVACHE
Une vision « Commune » de la restauration d'immeubles anciens

08

PORTRAIT COLLABORATEUR

YOURI BURATTI, Directeur général de la filiale Monument Historique
Angelys Group à Paris

10

REVUE DE PRESSE

Un début d'année qui met plusieurs opérations dans la lumière des médias

12

GRAND ANGLE

Des actions innovantes sur tous les fronts

- 5 rue Saint-Georges : une restauration exceptionnelle dans l'axe principal du Vieux Lyon
- La création d'une Maison des Femmes à Perpignan pour prévenir et lutter contre les violences qu'elles subissent dans leur famille
- Diagnostic de performance énergétique : deux décrets importants parus au Journal officiel du 18 décembre 2020
- Lancement de Deficitimmo, SCPI de déficit foncier
- Angelys Group soutient le projet LIUM, une régie électrique verte 100 % locale

14

DÉCODEUR

YANNICK LIRON, Expert-comptable d'Angelys Group

16

UN PROFESSIONNEL

Une plateforme BtoB dédiée aux professionnels de l'immobilier neuf et réhabilité
Otaree, une solution virtuelle à l'origine de ventes bien réelles

18

ANALYSER

- LILLE, une grande ville étudiante française
- NICE, une ville légitimement très prisée par les investisseurs immobiliers

22

UN MÉTIER

Les deux responsables back-office d'Angelys Group

24

ÉQUIPE

Trois femmes passionnées par leur métier

26

OPÉRATIONS EN COURS

- PARIS
- VILLENEUVE-LÈS-AVIGNON
- LANDERNEAU
- NÎMES
- ROUEN



L'Angelys / Le magazine qui réhabilite l'immeuble ancien by Angelys Group
N° 006 / Mai 2021 – Semestriel – Tirage : 500 exemplaires
Éditeur : Angelys Group, 379 Chemin de Cabestany à Bompas - 66000 Perpignan | Tél. : 04 68 63 67 20 | Fax : 04 68 63 67 29 | info@angelys-group.com
Directeurs de la publication : Marcelina STARK et Frédéric BATTLE - Rédactrice en chef : Caroline ELBAZ-ZENATTI - Assistant rédaction : WKS - Maquettes & graphisme : WKS | Imprimé en EU
Toute reproduction des textes ou des photos est interdite sauf autorisation de l'éditeur. L'éditeur décline toute responsabilité pour les photos et textes qui lui sont soumis. Malgré toutes les précautions prises lors des recherches liées aux copyrights, des erreurs peuvent subsister. L'éditeur prie toute personne concernée de l'en excuser et de prendre contact avec la rédaction afin de régulariser la situation.
L'Angelys / Le magazine qui réhabilite l'immeuble ancien by Angelys Group est une publication de la société Angelys Group

ENTRETIEN CROISÉ

ANGELYS GROUP ET L'ARCHITECTE DPLG *Loris Calvache*

Une vision « Commune » de la restauration d'immeubles anciens



Entre Frédéric Batlle, Président-directeur général d'Angelys Group et Loris Calvache, architecte DPLG, c'est l'histoire d'une collaboration qui démarre il y a 20 ans, à Perpignan. Une passion lie les deux hommes : la réhabilitation d'immeubles anciens situés en centre-ville. À la fois professionnelle et amicale, cette relation fondée sur une même vision du métier, est à l'origine de nombreuses opérations de restauration menées dans toute la France. Entretien croisé.

Comment avez-vous repéré Loris Calvache ?

Frédéric Batlle : C'était un peu avant la création d'Angelys Group. J'intervenais à l'époque essentiellement pour le compte de sportifs intéressés par des vieilles bâtisses à restaurer, pour y vivre ou comme produit de défiscalisation. Dans les Pyrénées-Orientales, Loris Calvache était un architecte identifié comme un expert auprès des mairies avec un savoir-faire reconnu, livrant son analyse et ses préconisations dans le cadre de plans de sauvegarde en centre-ville. C'est d'ailleurs avec lui, et nous avons été les premiers à Perpignan, que nous avons décidé d'adosser des projets de restauration d'immeubles anciens à une attractivité fiscale. Depuis cette première rencontre, Loris Calvache m'accompagne sur de nombreux projets dans tout l'hexagone.

Pourriez-vous nous expliquer les différents aspects de votre activité ?

Loris Calvache : En premier lieu, ma vocation est avant tout d'être à l'écoute du maître d'ouvrage qui a une idée précise de ce qu'il souhaite offrir comme produits finis. Dans le cadre d'Angelys Group, son positionnement dans l'ancien exige systématiquement une étude historique ainsi qu'une analyse de l'environnement et, plus largement, de la spécificité architecturale de la ville. S'ajoutent à cette étude plusieurs autres missions : nous intervenons sur la définition et la mise en oeuvre du concept architectural ; Chaque projet exige une étude de la faisabilité économique et commerciale ; Le volet administratif et technique est également important car nous devons être alignés sur la réglementation en vigueur et fiabiliser la sécurité sur les chantiers ; Nous établissons une programmation des différentes étapes du projet ; Nous assurons le suivi de tous les travaux ; Enfin, nous accompagnons le projet jusqu'à la livraison aux clients finaux.



Qu'est-ce qu'une bâtisse finie signée Angelys Group ?

Frédéric Batlle : Les immeubles anciens que nous livrons se caractérisent, à chaque fois que cela est possible, par la conservation des éléments architecturaux remarquables car nous sommes très attachés au fait de préserver la valeur historique d'une bâtisse. Nous cherchons l'harmonie entre l'expression ancienne et les besoins modernes. Un immeuble signé Angelys Group l'est aussi à travers le haut de gamme des prestations que nous offrons : nous faisons intervenir des acteurs qui maîtrisent la « matière ancienne », nous allons chercher des matériaux nobles ainsi que des équipements de grand standing et nous oeuvrons pour une décoration raffinée. Un point très important est la recherche systématique de solutions durables permettant de limiter une perte trop importante d'énergie ou une consommation excessive d'eau.

Comment appréhendez-vous un immeuble ancien que vous découvrez pour la première fois ?

Loris Calvache : Rappelons que nous devons adapter un mode de vie, ce qui requiert une grande ouverture d'esprit car, le plus souvent, la typologie d'un bâtiment ne correspond plus aux logements attendus aujourd'hui. En premier lieu, l'étude patrimoniale visant à définir l'état historique d'origine, que nous menons avec la DRAC et l'architecte des bâtiments de France, est essentielle en particulier dans le cadre d'une bâtisse éligible au dispositif loi Malraux qui impose un retour à l'état originel. Cette analyse architecturale approfondie à laquelle sont associés les services d'urbanisme, permet de mettre en évidence la faisabilité de créer des logements selon des formats prédéfinis ou, le cas échéant, de procéder à des rajouts. Plusieurs autres aspects comme la préservation de certains éléments sont également actés. Ce cadrage précis est rassurant pour restaurer dans le meilleur respect des immeubles anciens. J'ajoute que dans le choix des matériaux, des techniques de restauration ou encore dans les équipements installés, nous avons une grande marge de manœuvre.

Dans quel état sont les immeubles anciens que vous sont présentés partout en France ?

Frédéric Batlle : Cela varie beaucoup d'une ville à l'autre mais les bâtisses les plus abîmées sont celles qui, à l'évidence, ne sont plus prises en charge depuis longtemps. Nous pouvons être confrontés à de grosses pathologies structurelles comme le risque d'effondrement qui nécessite des renforcements urgents. Nous sommes très fréquemment face à des situations telles qu'un sol plastique posé sur des carreaux en ciment ou encore des tapisseries installées sur des fresques. Il n'est donc pas toujours facile au premier regard d'identifier les matériaux que nous pourrions conserver. D'une manière générale, notre approche consiste à préférer la restauration d'un élément architectural essentiel en le réparant plutôt que de le supprimer et cela même si cela occasionne un délai plus long et des coûts supplémentaires.

Quelles sont les entreprises que vous choisissez prioritairement ?

Loris Calvache : Nous collaborons essentiellement avec des structures spécialisées dans la rénovation qui est un monde très différent de celui de la construction neuve. Nous sollicitons les Compagnons de France pour trouver des menuisiers, des charpentiers, des carreleurs à l'ancienne... Sur la réfection extérieure d'un immeuble, nous sommes en lien permanent avec un tailleur de pierre qui va nous guider pour reconstruire dans le respect de l'histoire d'un bâtiment. Je souhaite d'ailleurs souligner que nous ne sommes jamais figés sur les techniques de restauration à utiliser, nous laissons nos prestataires s'exprimer librement. Et c'est de cette ouverture créée d'emblée sur un chantier que naissent les idées les plus créatives et une capacité permanente de s'adapter et de trouver des solutions dans les plus brefs délais. Sur un chantier de rénovation, une décision est toujours collective. Dans mon rôle de chef d'orchestre, je suis très attaché au respect de chaque intervenant sur un chantier. Je voudrais ajouter un point important que je repère presque toujours au moment de la livraison d'une opération. La motivation d'origine du client final, qui est l'attrait fiscal dans de nombreux cas, bascule très vite en une satisfaction d'être propriétaire d'une valeur patrimoniale inestimable.



PORTRAIT COLLABORATEUR

Youri Buratti,

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA FILIALE *MONUMENT HISTORIQUE -
BUREAU DE PARIS ANGELYS GROUP*

Fort d'une solide expertise acquise pendant plusieurs années au sein d'opérateurs de renom en Province et à Paris, Youri Buratti intègre Angelys Group au début de l'année 2018. Sa longue expérience passée et son solide réseau le propulsent rapidement au poste de Directeur général d'une des sociétés de commercialisation d'Angelys Group, Pierres de Légende. Répondant également au besoin du groupe de disposer de locaux parisiens, Youri Buratti se voit aussi confier la direction générale du siège social d'Angelys Group à Paris situé rue de Provence dans le 9ème arrondissement de la capitale.

À votre avis, pourquoi votre candidature a-t-elle été retenue par l'équipe dirigeante d'Angelys Group ?

Les dirigeants d'Angelys Group ont eu l'opportunité de me voir travailler car j'ai été amené à rencontrer Marcelina Stark, l'actuelle Directrice générale associée du groupe Angelys, dans le cadre d'une procédure de référencement de produits rénovés au moment où j'occupais le poste de directeur de développement dans un autre groupe immobilier. Assez rapidement, nous avons pu identifier des intérêts communs. Pour ma part, j'avais envie de revenir à la même activité professionnelle que j'avais pratiquée quelques années plus tôt et, du côté d'Angelys Group, le besoin d'installer un siège social à Paris devenait urgent. Les enjeux étaient évidents : les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) sont majoritairement présents dans la capitale et des questions de développement du groupe commençaient à se poser. Frédéric Batlle, le Président d'Angelys Group, n'ayant pas toujours la possibilité de se rendre à Paris aussi souvent qu'il le souhaitait, et il cherchait un candidat au parcours stable sur lequel il pouvait compter. Mon statut de parisien, mon expérience des CGP et ma connaissance du marché de la restauration d'immeubles anciens associés à une défiscalisation ont forcément beaucoup compté dans la décision puisque je n'étais pas un profil à former.

Quelles sont vos missions au sein du siège parisien d'Angelys Group ?

Structure réunissant quelques personnes, le siège parisien doit avant tout œuvrer pour développer le chiffre d'affaires du groupe comme l'exigent toutes les activités commerciales. Notre entité rayonne sur toute la moitié nord de l'hexagone. Au-delà du volet administratif et managérial au profit de mon équipe et des liens continus que j'entretiens avec les dirigeants d'Angelys Group, je consacre une part importante de mon temps à l'activité liée à la prospection à destination des CGP qui sont nos principaux prescripteurs. Il s'agit d'un accompagnement étroit et quotidien : présence à certains rendez-vous clients pour les assister, des formations régulières, des simulations fiscales, une analyse poussée des prix... Le produit rénové est exigeant et pointu. Mon soutien est également très sollicité dans le cadre du suivi d'un dossier, sur un mode plus financier et juridique notamment lorsque des freins émanant des banques ou des notaires se font ressentir. Auprès de ces acteurs, moins familiers avec une acquisition dans le cadre d'une rénovation que pour des produits immobiliers neufs, un important travail pédagogique est à assurer pour dénouer des blocages souvent liés à une méconnaissance de cette typologie de transactions.

Précisément, pourquoi la commercialisation d'immeubles anciens est-elle si spécifique ?

Nous intervenons sur un marché de niche. Nos volumes sont nettement moins importants que ceux du marché du neuf, conséquence de la spécificité de nos produits rénovés. Cela explique la frilosité de certains conseils, acteurs juridiques et financiers. Et pourtant, est-il utile de rappeler qu'un acquéreur dans l'ancien bénéficie de nombreux avantages : il a la garantie d'un emplacement idéal puisque nous intervenons essentiellement en centre-ville, là où sont localisées les bâtisses les plus anciennes ; Il s'assure une possibilité de louer son bien dans des délais extrêmement rapides ; Il bénéficie d'une fiscalité très attractive grâce aux différents dispositifs fiscaux (Malraux, Monument Historique, Déficit Foncier, Pinel Rénové...) ; Il dispose de biens d'une grande valeur patrimoniale totalement réhabilités. La vox populi, les réseaux sociaux et la méconnaissance de ces produits génèrent des freins, bien légitimes, souvent liés au prix, à la crainte du respect parfait du dispositif ou encore au potentiel de revente. D'où l'importance d'expliquer, de calculer et de parler de valeur patrimoniale de ces immeubles anciens qui sont toujours des « petits bouts » de l'histoire de France. Les acquéreurs de belles bâtisses le savent bien après une première expérience, ils achètent un bien durable d'une valeur inestimable.

Vous aimez donc votre métier ?

Énormément. J'apprécie d'être au service de produits de très haut de gamme. Je déploie volontiers une grande énergie pour que soient découverts tous les attraits de l'immobilier ancien. Toutes ces bâtisses ont une histoire et heureusement nos gouvernements œuvrent, grâce à la fiscalité, pour que le patrimoine puisse revivre. Faire preuve d'une grande pédagogie auprès de banquiers ou notaires pour mettre en lumière et expliquer les motivations d'un acheteur dans l'ancien est particulièrement intéressant. Mes relations avec les CGP revêtent une importance capitale et j'aime rappeler que les CGP et Angelys Group naviguent sur un même bateau parce que nos intérêts sont communs. A tous les futurs CGP avec lesquels nous travaillerons, je veux assurer que c'est dans une relation durable et suivie que les automatismes s'installent et qu'ils produisent des affaires solidement ficelées.



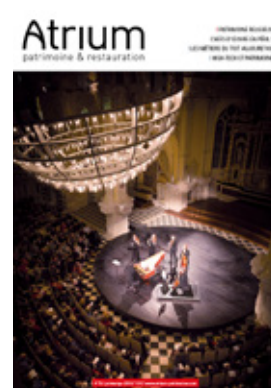
*Ma boîte à outils
mon sens de l'autre*

Les rouages de la fiscalité immobilière,
l'expertise de l'optimisation d'un investissement
mais surtout l'écoute, la pédagogie et
beaucoup d'humilité

REVUE DE PRESSE

UN DÉBUT D'ANNÉE QUI MET PLUSIEURS OPÉRATIONS
dans la lumière des médias

Régulièrement sollicité par des grands médias nationaux, en particulier sur des thématiques fiscales, Angelys Group est, ces derniers mois, très largement cité pour l'envergure de ses opérations de restauration dans toute la France. Un tour d'horizon des premiers articles rédigés par des médias régionaux en début d'année 2021.



Un hôtel particulier du 17^{ème} siècle reprend vie

(ATRIUM PATRIMOINE & RESTAURATION
AVIGNON)

Inscrit en totalité à l'Inventaire Supplémentaire des Monuments Historiques en 2002 à l'exclusion des parties classées en 1981 (façades, toitures, pièces et cheminée au premier étage), l'hôtel de Calvet, situé dans le coeur historique de Villeneuve-lès-Avignon (Gard), a auparavant pâti de sa division en différentes propriétés et des multiples usages qui ont jalonné son histoire. De nombreuses amputations et modifications l'ont ainsi transformé. Aujourd'hui, un projet de restauration et de réhabilitation confié à Angelys Group vise à redonner son lustre d'antan à l'aile nord et au volume de l'ancien escalier de cet hôtel particulier de la seconde moitié du 17^{ème} siècle, tout en lui insufflant une modernité supplémentaire qui garantira son usage résidentiel futur (neuf logements). Pour cela, ses éléments architecturaux et ses composants remarquables (portail, gypseries, décors peints) vont être conservés et mis en valeur. Au programme des travaux, entre autres : restauration des parties enduites et des parties en pierre de taille (sculptures et parements) extérieures ; curage du rez-de-chaussée et des étages ; reprise des sols (terre cuite et parquet) ; murs et cloisons (enduits plâtre murs et plafonds hors décors, cloisons, aménagement d'ouvertures, badigeons) ; consolidation, nettoyage et restitution des décors et gypseries ; travaux de charpente, de couverture, zingueries et plomberies, de menuiserie et de serrurerie ; peinture sur parois, plafonds et menuiseries.



« Les petites Carmes » vont devenir un immeuble de standing

(L'EST RÉPUBLICAIN)

Cet article fait référence à l'ancien couvent « Les petites Carmes » situé quartier Battant à Besançon. Interviewé, Frédéric Battle, souligne que cette opération a été confiée à Angelys Group suite à une défaillance d'un précédent opérateur. L'immeuble, actuellement dans un piteux état, va être réhabilité et transformé en immeuble d'habitation de standing qui sera composé de 24 grands logements. « C'est un immeuble fabuleux, il est rare de trouver des bâtiments de cette qualité-là », se réjouit Frédéric Battle qui estime la ville de Besançon dotée d'un grand potentiel.



Immobilier/ Logements, bureaux, restaurants : coup de neuf dans le quartier Saint-Mathieu

(L'INDÉPENDANT, PERPIGNAN)

« Sans le dénaturer, nous aidons à faire repartir un quartier dit sensible », explique Frédéric Battle interrogé sur son ambition dans le quartier Saint-Mathieu de Perpignan. Très attaché à sa ville natale, Angelys Group a, d'ores et déjà, débuté la rénovation d'un îlot de cinq immeubles qui devraient être livrés en fin d'année 2021. Cette démarche s'inscrit dans la volonté de la municipalité de redonner vie à cette zone paupérisée. Toujours dans le même périmètre, le Président d'Angelys Group a décidé de rénover une vieille bâtisse destinée à accueillir les femmes victimes de violences intrafamiliales en lien avec la mairie et des associations spécialisées. « Pour que ces femmes y trouvent protection et repos », explique Frédéric Battle.



« De la haute couture immobilière »

(JOURNAL LA MONTAGNE À VICHY)

Totalement abandonnée dans son jus depuis plusieurs années, la Villa Liberty, opération de très grande envergure d'une surface de 400 mètres carrés, va être restaurée en cinq appartements. Le rez-de-chaussée accueillera un studio donnant sur la rue Hubert Colombier, dans l'ancien fumoir. De l'autre côté du hall, ce sera un appartement traversant (dans l'ancien salon/salle à manger et cuisine) qui disposera du jardin. Au 1er étage, un appartement sur toute la surface. Enfin, au 2e étage, seront créés deux appartements dont un en duplex. Répondant à la rédactrice en chef du média, Frédéric Battle indique que « le bâti est aujourd'hui en très mauvais état et nous risquons d'avoir des surprises. Nous travaillons avec Guillaume Belien, architecte, et un corps d'artisans spécialisés. Nous pratiquons une restauration liée aux contraintes d'une maison inscrite à l'Inventaire Supplémentaire des Monuments Historiques depuis 1988. Nous privilégions une approche du bâtiment qui soit la plus écologique possible. »

GRAND ANGLE

Des actions innovantes sur tous les fronts

Structure réactive et à l’écoute de son environnement, Angelys Group ne cesse d’innover dans son cœur de métier mais il ne s’arrête pas là. Le groupe concrétise sa volonté de participer à de grands mouvements sociétaux comme peuvent l’être la lutte contre les violences faites aux femmes ou la transition énergétique.

La création d’une Maison des Femmes à Perpignan pour prévenir et lutter contre les violences qu’elles subissent dans leur famille

Le projet est en cours dans un quartier dit difficile de Perpignan, la construction d’une maison d’accueil pour toutes les femmes qui vivent des violences intrafamiliales. « Offrir au territoire un lieu sécurisant pour que les femmes victimes de violences dans leur famille puissent se reconstruire et s’épanouir », tel est l’objectif de Frédéric Batlle, Président d’Angelys Group. Plusieurs associations légitimes sur le terrain des violences faites aux femmes sont d’ores et déjà sollicitées pour constituer une équipe pluridisciplinaire qui sera chargée d’écouter, d’accueillir et d’agir au profit de toutes ces femmes. Retrouver un emploi dans les plus brefs délais pour échapper à la dépendance économique, disposer de la connaissance et de l’accompagnement nécessaires pour faire valoir ses droits, maîtriser des techniques de self-défense, déjouer la maltraitance psychologique, être guidées vers des accueils de soins médicaux et paramédicaux... La Maison des Femmes veut offrir un soutien global qu’il soit juridique, social, psychologique, matériel ou médical.

5 rue Saint-Georges : une restauration exceptionnelle dans l’axe principal du Vieux Lyon

Théâtres, conservatoires, écoles de danse, musées, cinémas... C’est au cœur de la culture lyonnaise qu’Angelys Group mène la réhabilitation d’une bâtisse datant du 16ème siècle. La rue Saint-Georges forme l’axe principal au sud du Vieux Lyon, une voie qui est l’occasion d’une belle promenade où s’admirent un très long alignement de maisons anciennes. Le numéro 5 présente une façade sur rue qui correspond bien à celle des autres immeubles du quartier et de l’habitat lyonnais de la Renaissance.

Le style de la façade est plutôt homogène, elle est percée de grandes ouvertures et structurée de telle sorte qu’apparaissent en priorité, les lignes horizontales. On distingue clairement quatre niveaux : un rez-de-chaussée, deux étages et un étage de galetas qui constitue le troisième étage. En entrant dans l’immeuble, une allée étroite conduit sous une voûte en forme de berceau qui précède une très jolie cour intérieure. Pour atteindre les étages, il faut emprunter un escalier en pierre grise coquillée, rampe-sur-rampe à deux volées. Les paliers sont protégés par un garde-corps en bois reprenant un motif de balustré qui se poursuit sur la cursive. Quant aux portes en bois, elles sont moulurées, de facture ancienne. Ce projet de restauration, éligible aux dispositifs Malraux et Déficit Foncier, est une petite copropriété qui vise la création de 13 lots, du studio au T2 duplex ainsi qu’un local commercial dont les surfaces sont comprises entre 14 m² et 41 m².



Lancement de Deficitimmo, SCPI de déficit foncier

Filiale d’Angelys Group, la société de gestion de portefeuille immobilier ANOZYS REIM a déposé une demande d’agrément pour le lancement de sa première SCPI de déficit foncier. SCPI à capital fixe, Deficitimmo cible exclusivement des immeubles de caractère, situés en centre-ville, en secteurs sauvegardés et nécessitant d’importants travaux de restauration. Ce sont des trésors architecturaux qui deviennent de véritables bijoux après une profonde réhabilitation. Un certain nombre d’opérations ont d’ores et déjà été pré-réservées à Paris, Bordeaux, Toulouse, Lyon ou Marseille... Accessible à partir de 1 000 euros, avec possibilité d’investissements progressifs, la SCPI Deficitimmo vise une rentabilité brute comprise entre 2,5 et 3,5 % sans compter l’effet de l’optimisation fiscale. Côté fiscalité, la SCPI de déficit foncier permet au souscripteur de déduire les dépenses de travaux de restauration éligibles de ses revenus fonciers et, le cas échéant, de son revenu global dans la limite annuelle de 10 700 euros.

Diagnostic de performance énergétique : deux décrets importants parus au Journal officiel du 18 décembre 2020

La réglementation environnementale (RE2020) ne verra le jour qu’en juillet 2021, mais il est important de se pencher sur deux décrets parus au JO en fin d’année 2020. Ils visent à réformer le diagnostic de performance énergétique (DPE) afin que la location de passoires thermiques soit définitivement interdites d’ici 2028. Rappelons que le DPE est réalisé par un professionnel qualifié qui doit évaluer la quantité d’énergie et de gaz à effet de serre consommée ou dégagée des logements. Aujourd’hui, même s’il fait partie des diagnostics immobiliers obligatoires, le DPE reste essentiellement informatif. Mais cela devrait changer notamment parce que la méthode de calcul se référant aux factures d’électricité et de gaz va être supprimée, considérée comme peu fiable car trop liée aux habitudes des occupants. C’est la méthode dite 3CL qui sera appliquée dès le 1er janvier 2022 car elle se base sur un usage standardisé du logement et seules les caractéristiques du logement (matériaux de construction et équipements) sont pris en compte. Avec cette approche, les DPE sont plus fiables et comparables entre eux. Les effets de cette réforme ne sont pas négligeables car en cas d’opposition de l’acheteur ou du locataire, celui-ci pourra exiger du propriétaire la réalisation d’un audit énergétique ou des travaux pour améliorer la performance du bien. De plus, à partir du 1er janvier 2021, un audit énergétique sera nécessaire pour vendre une passoire thermique.

DÉCODEUR

Yannick Liron,

Expert-comptable d'Angelys Group

C'est depuis Nîmes que Yannick Liron, Président du cabinet d'expertise comptable Nim Expert Conseil installé dans le Gard, intervient au côté d'Angelys Group pour analyser les chiffres des différentes structures et préconiser les solutions les plus fiables pour sécuriser le groupe. Son objectif premier ? Œuvrer pour soutenir la pérennité d'Angelys Group.

Quelles sont les expertises de votre cabinet ?

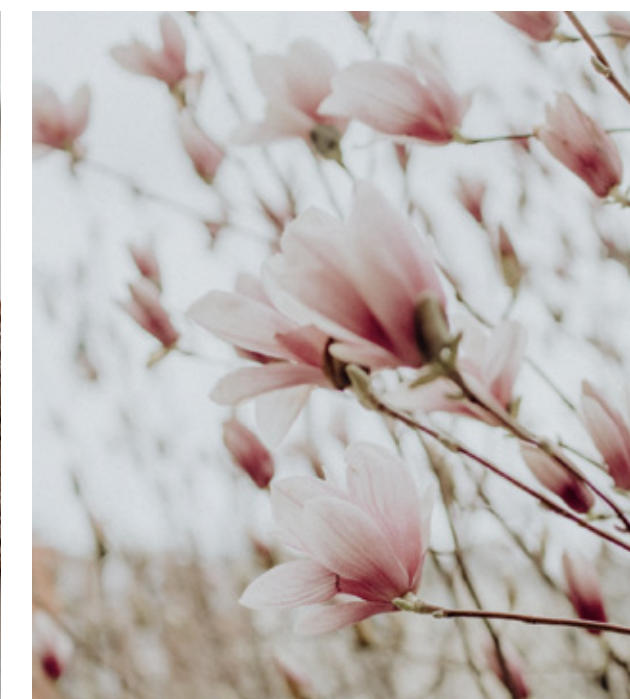
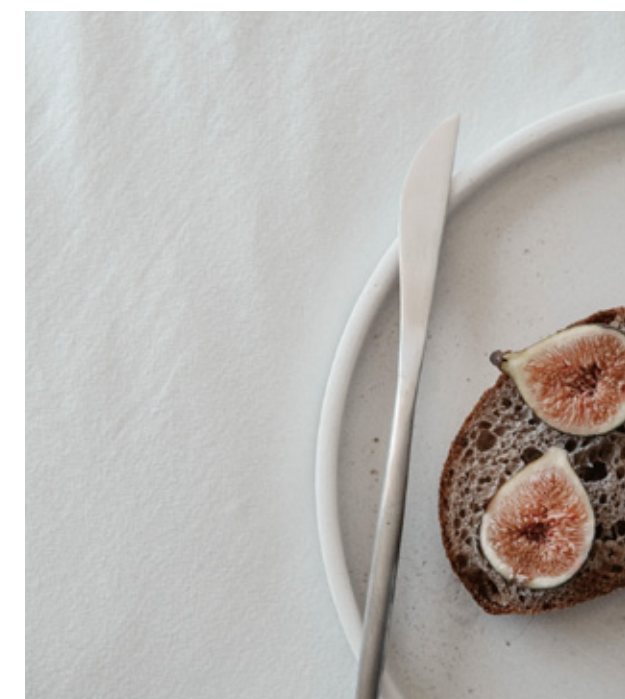
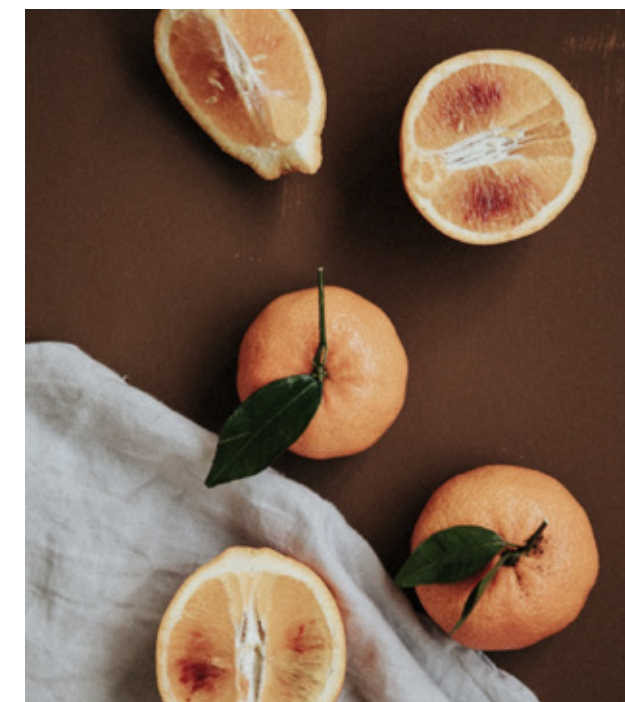
Au sein de son équipe, Angelys Group a une grande professionnelle de l'expertise comptable, Rachelle, avec laquelle je travaille en partenariat. Le groupe a bien grandi en 20 ans et il devenait nécessaire de disposer d'une compétence supplémentaire pour éventuellement repenser une stratégie juridique et comptable au regard des objectifs du groupe et surtout pour que les principes de transparence et de sécurité soient facilement démontrables. Dans un premier temps, notre cabinet s'est attaché à procéder à un bilan comptable consolidé qui a permis de mettre en évidence certains indicateurs financiers, essentiels pour prendre les bonnes décisions.

Précisément, quels sont les points forts d'Angelys Group qui sont de nature à le sécuriser ?

Angelys Group a su mettre en place juridiquement et comptablement l'étanchéité nécessaire à toutes ses activités. Des structures spécifiques existent pour distinguer les actions propres à la commercialisation, la conduite des travaux, l'exploitation des hôtels et, plus récemment, la société de gestion de portefeuille immobilier, Anozys Reim. D'ailleurs, cette dernière structure qui a obtenu l'agrément AMF, - ce qui signifie que tous les comptes du groupe ont été scrupuleusement épiluchés – témoigne du caractère sain et de la solidité financière d'Angelys Group car Anozys Reim a vocation à faire appel à l'épargne d'investisseurs qui ne sont pas forcément chevronnés. D'autres atouts, également très palpables, sont de nature à sécuriser Angelys Group : les banques maintiennent leur confiance au groupe dans le financement de certaines opérations et les conseillers en gestion de patrimoine, qui sont nombreux, entretiennent des liens de partenariats commerciaux depuis plusieurs années. Enfin, et c'est un point de vue très personnel, l'origine familiale du groupe qui se perpétue avec la transmission de missions importantes du Président d'Angelys Group à ses enfants, me semble être également de nature à sécuriser le groupe notamment par un transfert des bonnes pratiques des différents métiers.

De votre point de vue, quelles sont les actions à mener par Angelys Group pour accompagner son fort développement ?

Il manque très peu de choses à Angelys Group pour adapter sa gestion comptable et juridique à son développement constant. La mise en place, par exemple, d'un ERP (progiciel de gestion intégrée) devrait faciliter une approche interactive et un partage plus fluide des informations. Angelys Group dispose de 10 millions d'euros de fonds propres en valeur comptable, affiche 700 000 euros de masse salariale et réalise un résultat d'exploitation d'un million d'euros. Ce sont des chiffres qui sont conséquents et qui exigent une absolue rigueur. Dans ces évolutions à venir, le fondement restera le même, il s'agit de tendre vers un groupe d'entreprises familiales.





UN PROFESSIONNEL



Une plateforme BtoB dédiée aux professionnels de l'immobilier neuf et réhabilité
OTAREE, UNE SOLUTION VIRTUELLE À L'ORIGINE DE VENTES BIEN RÉELLES

Créée en 2019 par quatre associés, la start-up Otaree bouscule les codes de la distribution de l'immobilier neuf. Leur promesse : permettre aux professionnels de l'immobilier neuf résidentiel de vendre plus simplement grâce à une solution complète qui offre une plateforme digitale ultra innovante intégrant un large choix de lots et de programmes immobiliers en VEFA en France, un accès à une donnée immobilière à jour et de qualité et permettant d'interagir en temps réel avec les promoteurs. Échange avec Sébastien Henrot, Président d'OTAREE.

Un an après sa création, Otaree comptait déjà 400 professionnels abonnés. Comment expliquez-vous ce succès ?

Nous avons créé OTAREE pour répondre à des besoins métiers très forts largement exprimés par les nombreux professionnels de la vente de biens immobiliers neufs et réhabilités (les mandataires immobiliers, les conseillers et cabinets en gestion de patrimoine, les courtiers en crédit immobilier, les agents immobiliers) que nous connaissons bien pour évoluer à leurs côtés depuis plus de 10 ans sur d'autres activités que nous possédons. Ces acteurs exprimaient clairement une perte d'efficacité dans leur développement commercial du fait de la multiplicité des outils qui leur étaient nécessaires pour couvrir tout leur processus de vente et pour interagir avec leurs partenaires promoteurs. Ainsi, en conjuguant le savoir-faire immobilier de mes associés et ma solide expérience de la digitalisation acquise au sein d'un éditeur CRM français important que je dirigeais, nous avons créé Otaree. Aujourd'hui, grâce à notre plateforme, nous facilitons et nous fluidifions l'activité de ces acteurs.

Précisément, en quoi votre plateforme Otaree est-elle un facilitateur de business pour ces professionnels qui commercialisent des biens immobiliers ?

Notre plateforme est un écosystème doté d'une puissance technologique sans précédent dans ce secteur d'activité. Elle centralise et rend accessible à n'importe quel moment tous les outils d'intelligence commerciale dont ces professionnels ont besoin au quotidien : un portail immobilier – un crm – des simulateurs – un comparateur de biens – un évaluateur d'emplacement - Nous leur offrons des outils qui accélèrent leur agilité, leur efficacité et donc leur croissance. Notre portail immobilier est au cœur de la solution et représente un atout majeur. Il permet d'accéder en quelques secondes à 20 000 lots qui font l'objet d'une actualisation toutes les heures et d'interagir en direct avec les promoteurs sur les dénonciations, les options ou les réservations. Tous ces lots émanant de plusieurs dizaines de promoteurs sont organisés et ordonnés de manière à simplifier et à affiner le parcours de recherche de nos utilisateurs pour trouver la pépite qu'ils recherchent. 25 critères de tri, comme par exemple un dispositif fiscal spécifique, permettent une sélection très fine. Enfin, nous enrichissons notre solution de services comme le fait de disposer d'un back-office disponible 7J/7 de 6H à 21H car l'immobilier est avant tout un métier de services et la relation est incontournable, la délégation de notre carte T, la conciergerie immobilière pour les professionnels qui manquent de temps pour rechercher un bien ou encore la fourniture de leads.

Pourriez-vous nous expliquer votre business model et la manière dont vous assurez la promotion d'Otaree ?

L'accès à notre solution fonctionne sur le mode d'un abonnement mensuel sans engagement ni exclusivité. Selon les prestations retenues, son montant varie entre 149 et 199 euros. Il me semble important de souligner que nous reversons 100% de la commission promoteur dès la première vente en totale transparence et que notre service de Back-Office, régulièrement félicité par nos clients dans leurs témoignages, n'est facturé que sur les ventes opérées et actées via nos mandats au tarif unique de 599 €. Nous avons lancé, début Janvier 2021, une solution pour les réseaux, cabinets et agences spécialisées dans la vente d'immobilier neuf pour qui la gestion et l'animation efficace d'une force de vente directe et/ou indirecte est un véritable défi. Cette solution appelée OTAREE-TEAM résout rapidement les difficultés liées à la mise en œuvre d'une organisation commerciale même si cette dernière est complexe, libère votre croissance et optimise le coût lié à son fonctionnement. Le prix de cette offre est adapté à chaque organisation selon sa dimension et la complexité du modèle de distribution.

Comment s'est construite votre collaboration avec Angelys Group ?

Nous sommes allés chercher la présence d'Angelys Group au sein d'Otaree car son offre en VIR (Vente d'immeuble à rénover) jouit d'une excellente réputation et que la pluralité des dispositifs fiscaux associés à leurs biens constitue un point très attractif pour nos abonnés conseillers en gestion de patrimoine en particulier. Notre partenariat a débuté courant 2020, nous avons déjà réalisé plusieurs ventes en 2021 et nous estimons que le volume devrait être bien plus important cette année compte tenu de l'appétence des CGP pour ce type de produits amplifiée par l'augmentation naturelle de la communauté des utilisateurs OTAREE. Par ailleurs, nous avons décidé de faire intervenir Angelys Group dans le cadre de notre Académie du neuf, pour former, pendant quatre semaines, les abonnés qui le souhaiteront aux dispositifs Pinel ancien, Malraux, Déficit foncier et Monument Historique.

ANALYSER

Lille, une grande ville étudiante française

Pourquoi Lille est-elle l'une des villes françaises les plus plébiscitées par les investisseurs immobiliers ? Parce qu'investir dans la capitale des Hauts-de-France offre de nombreux avantages : l'emplacement est stratégique, la demande étudiante est extrêmement forte, le cadre de vie est agréable et, enfin, le dynamisme économique de la métropole lilloise est incontesté.

Un marché locatif dominé par les petits logements

Grande ville étudiante française riche de plusieurs universités et écoles de commerce reconnues (SKEMA, l'EDHEC ou encore l'IESEG), Lille totalise 120 000 étudiants, ce qui représente environ 11% des habitants de la métropole lilloise. Une concentration d'étudiants importante qui soutient la location de petits logements, notamment les studios et les T1 qui représentent 46 % des logements mis en location sur Lille par des étudiants ainsi que des jeunes actifs célibataires. S'agissant des appartements de format supérieur, les T2 représentent un pourcentage important (30 %) ; Les trois pièces pèsent, quant à eux, 10% des locations ; Enfin, les T4 répondent aux besoins de 2 % de la population dans les Hauts-de-France. Il est utile de souligner que 47 % des biens mis en location sont des logements meublés qui sont tout particulièrement prisés par des étudiants intéressés par des courtes durées ou des jeunes actifs dans l'attente d'une stabilité financière avant de devenir propriétaires.

Focus sur les loyers moyens des logements à Lille

Selon l'INSEE, Lille compte 70% de locataires parmi ses résidents. Investir dans un appartement à Lille est incontestablement un moyen de s'assurer un rendement locatif dès lors que le prix du loyer est « juste » afin d'éviter les vacances locatives. Des statistiques datant de 2019 révèlent qu'un appartement de 34 m² situé à Lille est loué 578 euros par mois environ, 381 euros pour une chambre de 15 m² et il faut compter environ 480 euros par mois pour un studio de 23 m². S'agissant des surfaces plus grandes, un T2 de 40 m² coûte mensuellement 633 euros, un T3 de 60 m² pourra être loué pour un montant de 859 euros en moyenne. Enfin, un T4 se loue en moyenne 1045 euros par mois, charges comprises. Sans surprise, Lille est la ville de la région Hauts-de-France où les loyers sont les plus chers.

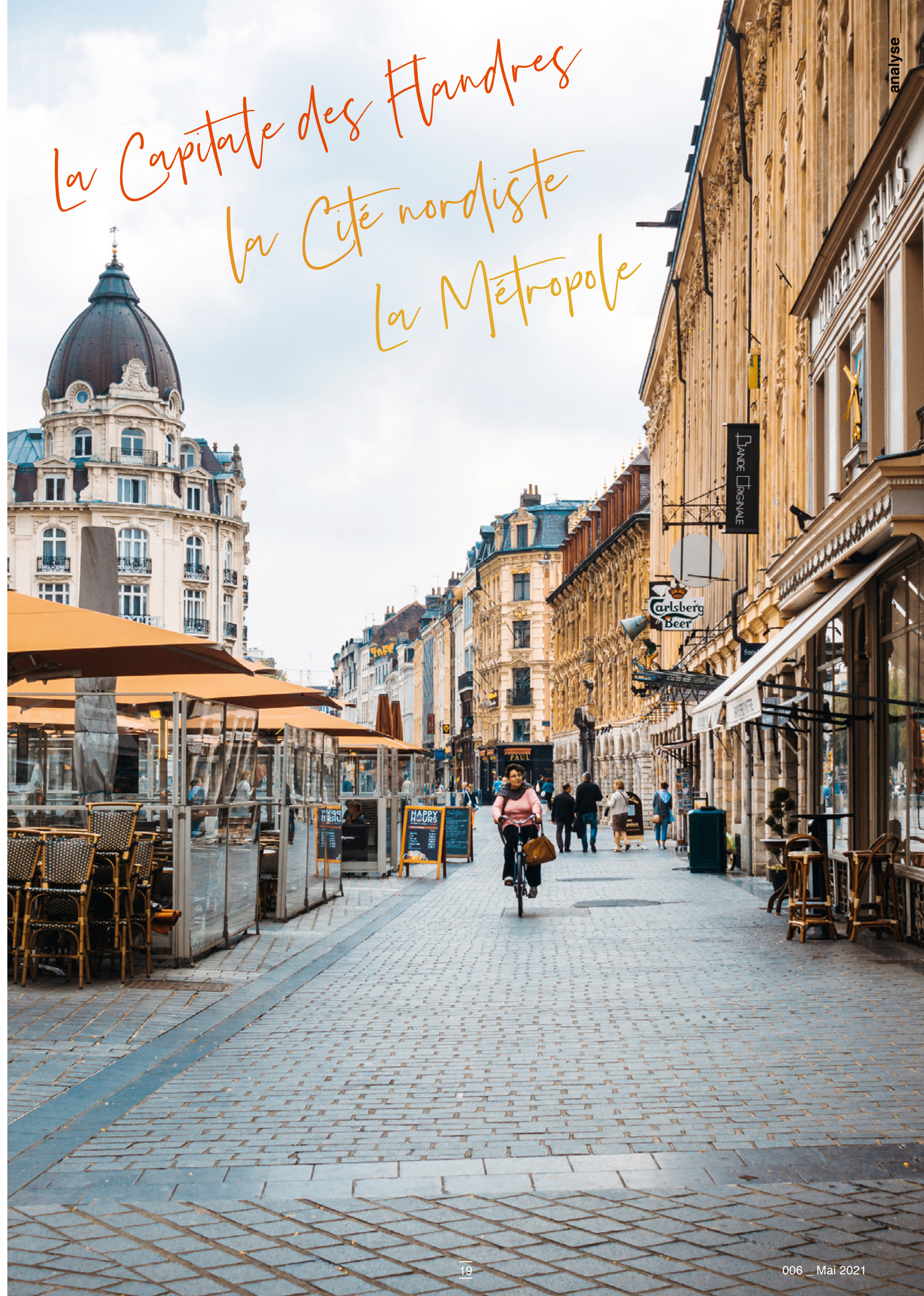
Des quartiers à privilégier

Le centre-ville de Lille, quartier de 23 000 habitants, est un emplacement idéal. Ses commerces sont nombreux et il offre une vie historique, économique et culturelle de grande qualité. Ses édifices tels que le musée d'Histoire Naturelle de Lille, le Palais Rihour ou encore la Cité Administrative sont un enchantement pour ses habitants et visiteurs. Essentiel dans un projet immobilier, les transports en commun sont très performants. En effet, Lille-centre est desservi par 2 lignes de métro et plusieurs lignes de bus et les gares de Lille Flandres et Lille Europe sont toutes proches.

Trois quartiers résidentiels sont également à regarder de très près. A commencer par le Vieux-Lille surnommé le « triangle d'or » situé au nord de la ville. L'un des plus visités par les touristes, ce quartier guide ses visiteurs sur le chemin de l'histoire de Lille en déambulant au cœur du charme architectural lillois et de ses rues pavées. Datant du XIX^{ème} siècle, le Vieux-Lille abrite environ 20 000 habitants, en particulier des jeunes cadres dynamiques. Le quartier Bois Blanc et Vauban Esquermes attirent tout particulièrement les étudiants. Le premier que l'on baptise « L'île de Lille » parce qu'il est entouré par les canaux de la Deûle, se situe à l'Ouest de Lille. Quant au second, il est niché dans la verdure, abrite 7300 habitants, est desservi par le métro et regroupe de nombreuses zones d'activités économiques.



Lille



La Capitale des Flandres
La Cité nordiste
La Métropole

UNE VILLE LÉGITIMEMENT TRÈS PRISÉE PAR LES INVESTISSEURS IMMOBILIERS

La Nissa Bella

Avec ses 350 000 habitants, Nice fait partie des 5 communes françaises les plus peuplées. Ce n'est pas étonnant lorsque l'on se penche sur ses nombreux atouts à commencer par sa situation géographique exceptionnelle, au bord de la Méditerranée et au pied des Alpes. Mais cet avantage est loin d'être le seul. Nice séduit pour son attractivité économique, touristique et culturelle. La capitale azurée est, sans nul doute, l'une des villes françaises les plus intéressantes pour réaliser un investissement locatif.

Les points forts de la capitale de la Côte d'Azur

Même s'il est vrai que la population niçoise est, pour partie un peu plus âgée que la moyenne des villes comparables, Nice ne manque pas de dynamisme notamment grâce à son maire actuel qui est à l'origine de nombreux grands projets comme la construction de nouvelles lignes de tramway, la prolongation de la coulée verte, le projet smart city ou encore la rénovation du quartier Arenas.

Rappelons également que l'activité touristique de Nice est exceptionnelle. La ville accueille plus de 5 millions de visiteurs par an et elle représente la deuxième capacité hôtelière de France. Et le tourisme d'affaires n'est pas en reste car la ville a développé une offre importante dans ce domaine qui constitue, avec le tourisme classique, le principal secteur de l'économie niçoise. L'attractivité touristique de la ville se porte bien notamment grâce à ses dispositifs de transports : elle possède le 3ème aéroport du pays et un projet de LGV devrait être finalisé en 2030.

Économiquement, Nice se situe à seulement quelques kilomètres de Sophia Antipolis, technopôle le plus important de France avec près de 1 500 entreprises qui offrent 30 000 emplois. Ce technopôle fait partie des 18 pôles de compétitivité à vocation mondiale dans l'hexagone. C'est d'ailleurs grâce à Sophia Antipolis qu'une offre universitaire de renom s'est développée contribuant à booster le nombre d'étudiants dans la ville.

Une ville très active sur le marché locatif des studios

Grâce à la présence importante d'étudiants et de jeunes actifs, les studios représentent 42% des appartements mis en location à Nice. A contrario, s'agissant des petits logements, les chambres ne pèsent que 14% sur le marché locatif niçois et les T1 n'attirent que 5% du marché. En revanche, si l'on s'intéresse aux T2 et T3, ces grandes surfaces représentent en cumulé près de 30 % du parc immobilier locatif de la ville. A noter que les T4 ne dépassent pas, quant à eux, les 2 %. L'analyse rapide de ces chiffres met en évidence la double stratégie gagnante à adopter : opter pour une mise en location de petites surfaces au profit des étudiants pour des locations longues durées et privilégier la location saisonnière des surfaces plus grandes à destination des nombreux touristes.

Nice et ses loyers moyens

Une récente étude de l'INSEE (2019) indique que la ville de Nice compte 49% de locataires parmi ses résidents. Ainsi, près d'un niçois sur deux est locataire du logement qu'il occupe. Les prix des loyers étant relativement élevés, l'investissement locatif y est important par des actifs ainsi que des familles. Il faut savoir qu'une chambre de 14m2 est louée 458 euros charges comprises et le loyer d'un studio de 25m2 avoisine les 570 euros par mois. Le locataire d'un T1 de 32m2 doit s'attendre à payer la somme de 630 euros et, pour les appartements T2, très en vogue, le montant d'un loyer se hisse à 785 euros pour une superficie de 44m2. Enfin, le propriétaire d'un T3 de 64m2 pourra sans difficulté louer son bien à 1 045 euros dans la capitale azurée. Un T4 se louant en moyenne 1 318 euros par mois.

Centre-ville et quartiers résidentiels : où investir ?

Le centre-ville de Nice est extrêmement dynamique et réunit une population très éclectique : des étudiants, des niçois, des retraités ainsi que des touristes français et étrangers. Cet attrait pour le cœur de ville trouve des réponses dans l'atypisme de l'architecture au charme unique ainsi que dans l'animation permanente de jour comme de nuit dans cette zone. Il ne faut bien entendu pas oublier que l'arrivée de plusieurs millions de touristes qui affluent chaque année constitue un atout majeur pour l'investissement locatif en centre-ville. Le propriétaire d'un grand appartement étant quasiment assuré de louer son bien, en location saisonnière, pendant la période estivale. Deux quartiers résidentiels sont facilement identifiables à Nice. Au Nord-Est de la ville, plusieurs zones dites très haut de gamme sont concentrées. C'est le cas de Nice Cimiez qui abrite de grandes villas occupées le plus souvent par des familles niçoises. Nice-Est offre également des biens de haut standing qui sont plutôt proposés à une clientèle étrangère. Les familles niçoises n'hésitent pas à investir l'ouest de la ville malgré son éloignement du centre-ville pour la beauté et la tranquillité des quartiers comme Fabron, Sainte-Marguerite ou la Corniche Fleurie. Surnommé Nice Carré d'or, ce quartier est également très prisé pour son calme et la présence de nombreux parcs bordés de grands boulevards, de restaurants et de magasins de luxe.



ANGELYS RESORT

Sentez-vous
comme à la maison

ANGELYS-RESORT.COM

f i

UN MÉTIER

LES DEUX RESPONSABLES *back office* D'ANGELYS GROUP

Métier exigeant et trop souvent dans l'ombre, celui du responsable back-office a pourtant une très lourde responsabilité dans la gestion administrative et commerciale en amont de la finalisation d'une transaction. Au sein d'Angelys Group, deux responsables back-office opèrent : Lydie Barthes intervient au siège de Perpignan tandis que Silène Vignaud est, quant à elle, en charge du back-office du siège parisien. Entretien avec ces deux professionnelles pour mieux comprendre ce métier souvent méconnu.

Quelles sont les missions exactes de la responsable back-office que vous êtes ?

Lydie Barthes : Ma fonction exige une gestion administrative rigoureuse qui débute lors de la mise en commercialisation d'une opération conduite par Angelys Group, avec l'organisation et le suivi des dossiers de réservation. J'assure également la pose et le suivi des options, la gestion des réservations, ainsi que, des dossiers de financement. J'interviens à toutes les étapes de la vente en collaboration avec nos partenaires CGP, Cabinet d'Avocats et Notaires jusqu'à la signature de l'acte et du premier déblocage des fonds travaux. Commercialement, ma mission principale est d'accompagner étroitement nos prescripteurs, les Conseillers en Gestion de Patrimoine, notamment en répondant à leurs nombreuses questions.

Quelles sont les qualités requises pour assurer le meilleur service d'un back-office ?

Lydie Barthes : Il me semble que cette mission à plusieurs volets requiert une organisation sans faille et une très grande rigueur, les erreurs pouvant avoir des impacts très préjudiciables pour les acquéreurs. De plus, au regard des responsabilités d'un back-office, le sens de l'autonomie est une qualité incontournable pour éviter le moindre grain de sable dans le processus. Enfin, au regard du volume d'appels que nous gérons pour répondre aux CGP, la réactivité est un atout majeur.

Pourriez-vous expliquer les risques d'un dysfonctionnement du back-office dans le cadre l'activité d'Angelys Group ?

Silène Vignaud : Même si cela peut sembler évident, il me paraît utile de souligner qu'en l'absence d'un back-office, aucune vente ne peut aboutir. Quant aux risques pris en cas d'un dysfonctionnement du back-office, ils peuvent être nombreux et prendre des formes très diverses. A commencer par la perte du capital confiance de nos CGP, de nos acquéreurs et bien entendu de nos différents partenaires comme les notaires ou les banques. Ce contrat de confiance qui peut être rompu a forcément un impact considérable sur l'image du groupe. Un back-office qui ne rend pas les services attendus peut occasionner des risques économiques sérieux : une baisse significative du chiffre d'affaires pour le Groupe, un délai de vente allongé ainsi qu'une incidence fiscale pour l'investisseur final car pour la majorité de nos opérations, l'acquéreur peut perdre une partie de son avantage fiscal si le dossier n'est pas finalisé avant la fin de l'année civile. Cette mise en lumière des effets indésirables d'un back-office défaillant montre que lorsqu'il est performant, le back-office contribue à fédérer et à fidéliser l'ensemble des acteurs d'une opération.

Pourriez-vous décrire les différentes interventions du back-office pour faire aboutir un dossier ?

Silène Vignaud : Le back-office peut être comparé au chef d'orchestre d'une vente mettant en lien l'ensemble des intervenants qui sont, le plus souvent, les notaires (celui du vendeur et celui de l'acquéreur), le conseiller en gestion de patrimoine, la banque et bien entendu le vendeur. Chaque intervenant a un rôle spécifique et la mission du back-office consiste à faire le lien entre tous ces acteurs dans le but d'aboutir à un acte authentique. Les interventions du back-office sont multiples : nous avons à expliquer aux banques ainsi qu'aux notaires toute l'articulation fiscale et juridique de nos opérations. Nous aidons nos conseillers en gestion de patrimoine ou même le client final à aller jusqu'à la signature du dossier ; Et nous contrôlons et suivons le versement des fonds travaux qui génèrent l'économie fiscale.



PERPIGNAN

Lydie Barthes



PARIS

Silène Vignaud



ÉQUIPE

Trois femmes passionnées PAR LEUR MÉTIER

Structure de taille moyenne, Angelys Group est très appréciée par ses collaborateurs notamment parce que les mouvements internes au sein du groupe sont toujours possibles pourvu qu'ils favorisent l'épanouissement. Coralie Lelay, Agnès Cambres et Clara Giacomini parlent de leur vie professionnelle au sein d'Angelys Group avec une réelle passion.



Coralie Lelay

SECRÉTAIRE GÉNÉRALE

De formation comptable, j'ai acquis une solide expérience technique et analytique au sein d'univers très différents (autocaristes, coiffure, hypermarché) en région Parisienne. Il y a 19 ans, je privilégie la qualité de vie en quittant Paris pour m'installer à Perpignan. J'intègre Angelys Group en tant qu'assistante comptable pour travailler en lien direct avec Frédéric Batlle. C'était il y a 15 ans, l'équipe était encore petite et nous démarrions tout juste la défiscalisation immobilière. En dépit de ma faible expérience dans ces domaines spécifiques, je me suis pleinement investie, portée par mon sens du challenge et l'envie insatiable d'apprendre. Pendant quelques années, j'ai fait mon apprentissage dans tous les services d'Angelys Group (administratif, travaux, comptabilité, ressources humaines, back-office...). Grâce à ce parcours interne, aujourd'hui, et depuis quelques années, je suis Secrétaire générale avec des missions de management, d'encadrement et de formation. On dit de moi que je suis « le bras droit du Président », un profil à plusieurs casquettes me permettant d'étendre et de transmettre plusieurs compétences : ressources humaines, services offerts aux clients, projets, travaux, tout en conservant la gestion des ASL. Je suis au cœur de toutes les équipes et je peux donc mêler des sujets administratifs, humains et techniques au sein d'une même journée. Pour moi, c'est le bonheur.



Agnès Cambres

CHARGÉE DE RECHERCHE FONCIÈRE

Depuis mon tout jeune âge, l'immobilier, et en particulier la construction, est une orientation évidente pour moi. A l'âge de 23 ans, j'intègre un groupe national en qualité de commerciale en VEFA (vente en état futur d'achèvement) avant de poursuivre mon expérience au sein de structures plus familiales propices à un apprentissage plus riche dans plusieurs domaines. Forte de cette solide expérience de 30 ans dans la promotion immobilière, Frédéric Batlle m'a offert l'opportunité de rejoindre Angelys Group comme développeur foncier. Un nouveau métier qui me passionne et qui m'offre l'opportunité de sillonner toute la France à la recherche de la perle rare, un immeuble bien placé au meilleur prix. Les relations de confiance et de sympathie que je tisse avec mes différents partenaires sont essentielles car elles sont le moyen d'être alertée sur des bonnes affaires au moment où elles se présentent.



Clara Giacomini

DÉCORATRICE D'INTÉRIEUR

Fille de tapissier décorateur, j'ai eu la chance d'évoluer dans le milieu des tissus d'ameublement, des meubles d'époque et contemporain que mon père restaurait. Un cadre très inspirant faisant de moi une passionnée pour l'art, le dessin et la peinture. Avant de donner une forme concrète à mon métier de décoratrice d'intérieur, je me suis nourrie d'expériences diverses : deux ans à étudier les Arts Appliqués pour préparer le concours des grandes écoles, 6 ans en tant que Barmaid dans l'hôtellerie de luxe à Paris, des nombreux voyages (Brésil, Cambodge, Vietnam, Thaïlande, Indonésie...) sans oublier mon immersion totale pendant cinq mois à Tokyo au Japon. De retour à Perpignan, j'ai décidé de suivre une formation de designer d'intérieur me permettant d'acquérir de solides bases techniques ainsi que des méthodes de travail. Simultanément, j'ai collaboré avec mon père sur la restauration de mobiliers pour un Relais & Châteaux. Depuis juin 2020, Frédéric Batlle m'a intégrée dans son équipe, m'offrant l'opportunité de mettre en œuvre mon savoir-faire. J'ai une mission de « détails » et de « finitions ». J'analyse les espaces et les projets à partir desquels je crée des concepts en fonction des bâtisses, leur histoire et leur environnement. Je suis chargée de choisir tous les matériaux des parties communes et privatives (sols, faïences, cuisines, portes, teintes, papiers peints...). J'apprécie énormément le travail d'équipe tel qu'il est pratiqué au sein d'Angelys Group. L'environnement de travail est sérieux et convivial et il pousse au dépassement de soi.



OPÉRATIONS

en cours

Parmi les 45 opérations de restauration que nous menons dans toute la France, nous avons souhaité mettre en lumière cinq d'entre elles situées à Paris, Villeneuve-lès-Avignon, Landerneau, Nîmes et Rouen.



200 RUE DE CRIMÉE

Chaque arrondissement représente un village pour les parisiens, une fois regroupés, ils participent au charme de la Capitale. Le XIX^{ème} arrondissement, situé au nord de la capitale, est un quartier très cosmopolite. À proximité directe de la Gare du Nord mais aussi du Canal de l'Ourcq, du parc des Buttes de Chaumont ou du centre culturel «Le 104», il est particulièrement apprécié par les familles et par les jeunes actifs.

Les nombreuses stations de métro du quartier desservent les quatre coins de Paris.

En pleine ascension, cet arrondissement attire de plus en plus de parisiens en quête d'un nouvel art de vivre. Quartier animé qui se réinvente constamment, le XIX^{ème} concentre charmes et dynamisme.

LES ATOUTS

- Logement du T2 au T4
- Ascenseur
- Balcons
- Immeuble haussmannien de caractère
- Parties communes remises à neuf

FICHE TECHNIQUE

- Typologie : 14 lots du T2 au T4
- Surfaces : de 37,80 à 54,70 m²
- Niveaux : R+6
- Logements accessibles à partir de 423 000 euros TTC
- Éligibilité : Accession à la propriété, Résidence Principale, Secondaire, Investissement locatif
- Livraison prévisionnelle : 12 mois après la déclaration d'ouverture de chantier



200 RUE DE CRIMÉE - PARIS



VILLENEUVE-LÈS-AVIGNON

45 RUE DE LA RÉPUBLIQUE

Le quartier de la rue de la République est au centre historique de Villeneuve-lès-Avignon. Il est recherché pour sa proximité immédiate avec les commerces et pour le charme et l'authenticité de ses biens immobiliers. C'est un des secteurs les plus côtés de Villeneuve-lès-Avignon. Par ailleurs, l'animation culturelle du quartier y est très présente toute l'année. Centre de recherches, de créations et de séjours, il est devenu un haut lieu de la vie culturelle. Il est agréable de s'y promener les jours de marché. Ce patrimoine a permis la commune de recevoir les labels de « Ville d'art » et de « Commune Touristique ».



LES ATOUTS

- Les appartements disposeront de surfaces agréables dans un lieu chargé d'histoire
- La bâtisse en date du XVIème siècle offre plusieurs vues : vue cour intérieure, vue jardin, vue cour d'honneur
- Les éléments remarquables conservés et restaurés.

FICHE TECHNIQUE

- Typologie : du T1 au T4
- Surfaces : de 23,10 m² à 126,40 m²
- Niveaux : R+2
- Prix travaux à partir de 110 619 euros TTC
- Éligibilité : Monument Historique - Malraux - Déficit Foncier
- Livraison prévisionnelle : 24 mois après la déclaration d'ouverture de chantier.



45 RUE DE LA RÉPUBLIQUE - VILLENEUVE-LÈS-AVIGNON



LANDERNEAU

LA MAISON DUTHOYA, 3 RUE DU COMMERCE

Située à proximité du port, cette maison d'armateur dépendait à l'origine d'un ensemble architectural plus vaste, formé de deux autres immeubles mitoyens placés au sud et à l'ouest d'une petite cour intérieure (probablement d'anciens entrepôts qui communiquaient par des passages intérieurs aujourd'hui condamnés).

Sa façade principale donne sur la rue du Commerce. Elle est entièrement appareillée en pierres de taille de Logonna. La Maison Duthoya bénéficie d'un emplacement rare. Elle offre un accès direct au quai Léon sur lequel est situé l'emblématique pont de Rohan. Grâce à sa réhabilitation programmée, la Maison Duthoya va connaître une renaissance et offrir un cadre de vie d'exception.



LES ATOUTS

- Petite copropriété
- Accès direct au Quai Léon
- Au cœur de la Cité
- Bon rapport travaux
- Bonne rentabilité locative
- Forte demande locative

FICHE TECHNIQUE

- Typologie : 6 lots, du T2 ou T2D
- Niveaux : R+3
- Surfaces : à partir de 38,72 m²
- Éligibilité : Monument Historique - Déficit foncier
- Livraison prévisionnelle : 24 mois après la déclaration d'ouverture de chantier



NÎMES

63 RUE NOTRE-DAME

La rue Notre-Dame se situe dans le quartier historique des hôtels de voyageurs, ancien point de départ des diligences vers Avignon. Elle relie le centre-ville à la rue Pierre Sémard. Ses commerces de proximité et ses associations en font un lieu de vie et de passage agréable. La rue est dénommée ainsi depuis le XIX^{ème} siècle pour sa partie supérieure allant du Square de la Couronne à la rue Séguier, en raison d'un hôtel présent au XVI^e qui s'appelait le logis de Notre-Dame. De nombreux hôtels se trouvaient en effet à la porte des remparts de la ville.

On y trouve également l'emblématique « ABRIBUS » désigné en 1987 par l'architecte Philippe Starck à qui l'on doit le fameux clou-logo de la Ville de Nîmes. Il déploie ici les mêmes emblèmes sous la forme d'une oeuvre originale.



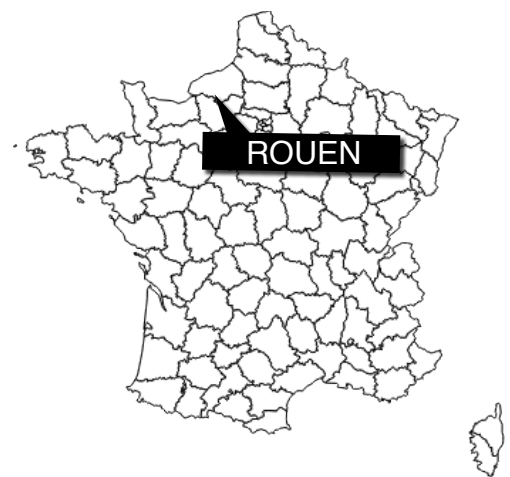
LES ATOUTS

- Emplacement en cœur de ville
- Garantie de parfait achèvement
- Facilité d'accès aux transports en commun
- Idéal à la location

FICHE TECHNIQUE

- Typologie : 8 lots dont 1 local commercial
- Surface Habitable : 29,40 m² à 80 m²
- Niveaux : R+2
- Prix total : à partir de 159 843 €
- Défiscalisation : Pinel - VIR
- Livraison prévisionnelle : 24 mois après la déclaration d'ouverture de chantier





15 RUE JEAN-PHILIPPE RAMEAU

Le programme “Verre et acier” de Marcel Lods est situé au coeur du quartier de la Grand Mare. Historiquement, cet espace était occupé par une ferme éponyme, qui avait été une ferme-école de renom entre 1873 et 1912.

Suite à la seconde guerre mondiale puis à la période de reconstruction, la zone est déclarée Zone d'Urbanisation Prioritaire dans les années 60. C'est dans ce contexte que Marcel Lods, membre actif du Mouvement Moderne, va imaginer ce programme.

Aujourd'hui, le quartier bénéficie de nombreux espaces verts et d'un sentier de randonnée pédestre de 4,5 km parcourant les pentes boisées qui l'entourent. Son centre culturel André Malraux est un lieu de création et de pratiques musicales et artistiques. Depuis quelques années, le quartier vit un nouvel essor qui a favorisé l'installation de nombreux commerçants de proximité.

LES ATOUTS

- Garantie dommage ouvrage, décennale et biennale
- Garantie de bonne fin fiscale
- Avantage fiscal dès l'année d'acquisition
- Facilité d'accès pour les transports en commun
- Idéal à la location aux étudiants ou familles
- Places de parkings

FICHE TECHNIQUE

- Typologie : 20 lots, T3 et T4
- Surfaces : 58 m² à 78 m²
- Niveaux : R+4
- Prix travaux : à partir de 252 660 €
- Éligibilité : Monument Historique - Déficit Foncier
- Livraison prévisionnelle : 12 mois après la déclaration d'ouverture de chantier



Nos coups de COEUR



Besançon
Ilot Champrond
Malraux - Malraux optimisé au Déficit Foncier



Nice
Hôtel NCA - 3 Avenue Costa Bella
Déficit Foncier - LMNP / LMP - Bail Commercial



Bayonne
28 Rue d'Espagne
Malraux - VIR

ANGELYS GROUP

46 RUE DE PROVENCE - 75009 PARIS

379 CHEMIN DE CABESTANY À BOMPAS - CHEMIN DE LA GLACIÈRE - 66000 PERPIGNAN

TEL +33 (0)4 68 63 67 20 - FAX +33 (0)4 68 63 67 29

INFO@ANGELYS-GROUP.COM - WWW.ANGELYS-GROUP.COM

ANOZYS REIM
PARIS

**SOCIÉTÉ DE GESTION
DE PORTEFEUILLE
IMMOBILIER**

« ENSEMBLE ET DE MANIÈRE PRÉCISE,
FAISONS DE L'IMMOBILIER UN GAGE DE
DÉVELOPPEMENT, D'INVESTISSEMENT MESURÉ
ET DE RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT »

ANOZYS.COM