

# INFORMATION

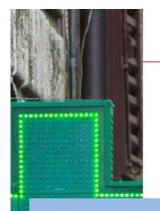
DATE: 06/07/2022		REFERENCE: DMGP-INF/22.006		
EMETTEUR:		DESTINATAIRE(S):		
Nom	: Sébastien TEYSSEIRE 33 (6) 62 52 66 97	Réseau commercial		
	: Département Marché Premium	Gestion Privée		
REDACTEURS:		COPIE(S) POUR INFORMATION:		
Nom	: Claude MAUSY ( 06 34 19 47 36	Direction Marketing et Animation		
	Nathalie CASSAN ( 03 88 52 54 07 11	Directions Fonctionnelles		
		CRC		
		Solutions		
PROCESSUS:				
Nom du processus : PREMIUM		Pilote du Processus : Sébastien TEYSSEIRE		
OBJET : SCPI AEW PATRIMOINE SANTE (FR001400AE24)				

CAGP Banquiers privés Directeur Agence (DA) Direction Agence Adjoint (DAA), Responsable Agence (RA), Gestionnaire Clientèle Patrimoniale		
(GCP), Chargé d'Affaires Professionnelles (CAPRO), Chargé d'Affaires Personnes Protégées (CAPP), Chargé d'Affaires Gestion Privée		
Successions ( CAGPS) CA BDR		
SCPI à capital variable		
AEW PATRIMOINE		
10 ans		
Personnes physiques à travers un parcours conseil LEA (ou O2S pour les Banquiers Privés) Personnes morales (société patrimoniale) à travers un parcours 0199 PM (ou O2S pour les Banquiers Privés) Personne morale des CA BDR (Entreprises, ESI, Institutionnels) Le placement de parts de SCPI AEW PATRIMOINE SANTE est interdit aux US PERSONS		
Vente en face à face		
C1 à C4 (débutant, initié, confirmé ou expert)		
R2 – Equilibre		
3/7		
A partir du 1 <sup>er</sup> juillet 2022, pas de limite d'enveloppe pour la CEGEE sauf clôture anticipée et sans préavis en cas de souscription intégrale de l'augmentation de capital		

AEW PATRIMOINE SANTE est une SCPI créée en 2022 par AEW PATRIMOINE. Il s'agit d'un placement offrant des revenus potentiels complémentaires (non garantis) en vue notamment de la retraite, permettant :

L'accès au marché de l'immobilier d'entreprise : l'achat d'un immeuble de bureaux, santé, ... étant généralement réservé aux institutionnels, le placement en parts de SCPI permet aux particuliers d'investir indirectement, dans ce secteur, un accès à partir de 5000 euros, soit 5 parts à 1000 euros). La SCPI investit de

manière diversifiée, majoritairement en France dans les principales métropoles, accessoirement en zone Euro, en accompagnement de l'économie de la santé locale (humaine et animale) : notamment, murs de cliniques et d'hôpitaux, d'établissements d'accueil spécialisés/soins de suite/réadaptation, de pharmacies, laboratoires d'analyse, de cabinets médicaux, d'EPHAD et de Résidences Senior, de bureaux et d'installations logistiques occupés par des acteurs de la santé.



# **AEW PATRIMOINE SANTÉ:**

La stratégie de la SCPI:

— Une diversité d'actifs immobiliers dans l'univers de la santé, notamment :



## - Hopitaux, cliniques

- Un engagement des investisseurs privés pour contribuer au développement des infrastructures de santé.
- Une relation long terme avec les opérateurs de santé dans le cadre de baux longs dans les bassins de population où l'offre médicale est en forte demande.



#### Résidentiel sénior

 Un immobilier résidentiel adapté aux séniors dont l'autonomie s'améliore et l'espérance de vie se prolonge.



#### - Bureaux

occupés par des acteurs de la santé

 Des locaux adaptés aux acteurs de la santé avec des espaces tertiaires accessibles et complémentaires avec l'activité de recherche et développement en santé. Des actifs situés dans les pôles d'excellence partout en France, attirant une main d'œuvre très qualifiée.



## Logistique

occupée par des acteurs de la santé

 Une chaîne d'approvisionnement dans le secteur de la santé qui requiert des entrepôts modernes, sécurisés et flexibles, permettant de livrer les produits médicaux de manière optimale.

Source : département recherche et stratégie AEW / Décembre 2021

# Pourquoi investir

# dans l'immobilier de santé ?

Un accroissement et un vieillissement de la population

Une pression sur l'accès aux soins

Un secteur prioritaire pour les ménages

Une augmentation des dépenses en santé

Des opportunités de répondre à un besoin d'usage grandissant

Source : département recherche et stratégie AEW / Décembre 2021



- Des revenus trimestriels potentiels : la SCPI permet ainsi de préparer sa retraite. Les revenus potentiels peuvent évoluer à la hausse comme à la baisse en fonction de la conjoncture du marché locatif et des caractéristiques propres du patrimoine. La distribution potentielle de revenus (non garantie) est soumise à la décision de l'assemblée générale des associés.
- ⇒ Le différé de jouissance est le 1<sup>er</sup> jour du 6<sup>ème</sup> mois suivant lequel la souscription est réalisée. Le premier revenu sera un revenu financier de 3% net .
- ⇒ Un investissement simple, sans souci de gestion, en contrepartie des frais de gestion prélevés : les associés n'ont pas à s'occuper du suivi des immeubles et des relations avec les locataires. Ils perçoivent leurs revenus potentiels et sont informés de l'évolution de leur investissement. Ces revenus sont susceptibles d'évoluer en fonction des loyers et du niveau d'occupation du patrimoine.

La SCPI est un placement qui doit s'envisager sur le long terme (10 ans au minimum) pour bénéficier de ses atouts ; cette durée de placement tient aux caractéristiques de l'immobilier d'entreprise et à ses cycles conjoncturels, liés à la croissance économique.

#### I. A qui s'adresse cette offre?

#### Clientèle concernée :

- Client souhaitant diversifier son épargne en investissant dans l'immobilier professionnel (bureau, murs de clinique, et d'hôpitaux, cabinets médicaux, résidence séniors ....)
- Client acceptant un risque de perte en capital en contrepartie de l'éventualité d'une rémunération plus importante que le fonds en euros

- Client qui n'a pas besoin des liquidités investies sur ce support pendant une durée de 10 ans au moins
- Client qui est en mesure de respecter la durée de placement recommandée de 10 ans minimum

#### Points d'attention :

- Ce produit de long terme d'une durée de placement recommandée de 10 ans, s'adresse à des clients particuliers (C1, C2, C3 ou C4)
- La SCPI étant un placement avec une durée de conservation longue, il n'est pas recommandé de proposer ce produit à des clients âgés de 80 ans et plus (sauf en cas de présence d'un héritier lors de l'entretien client, avec une traçabilité de sa présence via votre compte-rendu)
- Il convient de s'assurer auprès du client que la souscription à la SCPI AEW PATRIMOINE est en adéquation avec sa situation patrimoniale et fiscale.

Les investissements en SCPI sont soumis aux variations du marché immobilier qui pourra varier à la hausse comme à la baisse, il est donc préférable d'en acquérir les parts dans une optique de long terme. La durée de placement minimum recommandée est de 10 ans et la SCPI AEW PATRIMOINE SANTE s'adresse aux investisseurs qui n'ont pas besoin de leurs liquidités jusqu'à la maturité.

#### II. Caractéristiques

Prix de souscription	1000 € la part		
	La souscription minimum est de 5 parts, soit 5 000 €		
Valeur nominale	700 €		
Valeur de retrait	925€		
Prime d'émission	300€		
Commission de souscription	9 % TTC du produit de chaque souscription, prime		
	d'émission incluse (inclus dans le prix de		
	souscription), dont 6% sont rétrocédés à la CEGEE		
Commission de gestion annuelle	7,20 TTC du montant des produits locatifs HT		
	encaissés		
Commission de cession	1.20% TTC du prix de cession net vendeur		
Commission d'acquisition sur les actifs immobiliers	3.60 % TTC du prix d'acquisition droits et frais inclus		
Commission de suivi et de pilotage de la réalisation	1.20% TTC sur le montant des travaux immobilisables		
des travaux sur le patrimoine			
Commissions de mutation de parts redevable	Sans intervention de la société de gestion (ou		
acquéreur de parts	succession/donation) 180€ TTC par cession,		
	succession ou donation		
	Avec intervention de la société de gestion : 4.50% TTC		
	sur le montant de la transaction (en cas de		
	suspension de la variabilité du capital)		
	Auxquels s'ajoutent 5% de droits d'enregistrement		
	TTC* au taux TVA en vigueur		
Nombre d'associés au 17/12/2021	7		
Périodicité de versement des revenus	trimestrielle		
Entrée en jouissance	1 <sup>er</sup> jour du 6 <sup>ème</sup> mois suivant celui de la souscription		

Facteurs de risques :

**NOTE D'INFORMATION/STATUTS** 

Scénario de performance :

Scénarios	de
performan	nce

Investissement 10 000 €		1 an	5 ans	10 ans (Période de détention recommandée)
Scénario de tensions	Ce que vous pourriez obtenir après déduction des coûts	8 729 €	8 335 €	7 936 €
	Rendement annuel moyen	- 12,71 %	- 3,58 %	- 2,29 %
Scénario défavorable	Ce que vous pourriez obtenir après déduction des coûts	9 590 €	11 789 €	15 526 €
	Rendement annuel moyen	- 4,10 %	+ 3,35 %	+ 4,50 %
Scénario intermédiaire	Ce que vous pourriez obtenir après déduction des coûts	9 784 €	12 445 €	16 811 €
	Rendement annuel moyen	- 2,16 %	+ 4,47 %	+ 5,33 %
Scénario favorable	Ce que vous pourriez obtenir après déduction des coûts	10 114€	13 311 €	18 442 €
	Rendement annuel moyen	+ 1,14 %	+ 5,89 %	+ 6,31 %

Ce tableau montre les sommes que vous pourriez obtenir sur 10 ans, en fonction de différents scénarios, en supposant que vous investissiez 10 000 euros dans le cadre de l'augmentation de capital en cours, et en supposant que les dividendes que vous percevez durant la période considérée soient réinvestis dans la SCPI. Les différents scénarios montrent comment votre investissement pourrait se comporter. Vous pouvez les comparer avec les scénarios d'autres produits.

Les scénarios présentés sont une estimation de performances futures à partir de données du passé relatives aux variations de la valeur de cet investissement. Ils ne constituent pas un indicateur exact. Ce que vous obtiendrez dépendra de l'évolution du marché et de la durée pendant laquelle vous conserverez l'investissement ou le produit.

Le scénario de tensions montre ce que vous pourriez obtenir dans des situations de marché extrêmes, et ne tient pas compte du cas où nous ne pourrions pas vous payer. Il n'est pas facile de sortir de ce produit. Par conséquent, il est difficile d'estimer combien vous obtiendrez si vous en sortez avant la période de détention recommandée.

Les chiffres indiqués comprennent tous les coûts du produit lui-même (détention, exploitation du patrimoine immobilier, ...), ainsi que les frais de souscription dus à votre conseiller ou distributeur. Ces chiffres ne tiennent pas compte de votre situation fiscale personnelle, qui peut également influer sur les montants que vous recevrez.

#### III. Fiscalité applicable

#### NOTE D'INFORMATION/STATUTS page 18/19 et PLAQUETTE COMMERCIALE

#### IV.Conformité, règlementation et modalités de souscription

La CEGEE intervient en qualité de distributeur, sa responsabilité porte sur la bonne information du client, sur l'adéquation du produit aux objectifs d'investissement et au profil du client ainsi que sur le contrôle de l'origine des fonds.

Il convient d'être particulièrement vigilant lors de la commercialisation de SCPI AEW PATRIMOINE SANTE, car du fait des liens capitalistiques existants entre les entités composant le Groupe BPCE et AEW PATRIMOINE, il existe une **situation de conflit d'intérêt**. Il est primordial de pouvoir apporter la preuve que l'intérêt du client a été pris en compte. Le devoir de conseil doit donc être en parfaite adéquation avec la situation et les objectifs du client

# Documents à remettre obligatoirement à tout souscripteur sur un support durable (papier ou e-mail) au moment de la souscription :

- Le QCF/QR actualisé
- Le document « synthèse épargne conseil de la banque » issu du parcours conseil LEA (transaction 0174)
- La fiche connaissance personne physique souscription SCPI gestion privée disponible dans la RDC avec la documentation AEW PATRIMOINE SANTE
  - Un bulletin de souscription établi en trois exemplaires,
  - dont l'un est à conserver par le souscripteur, et comportant au
  - verso les conditions de l'émission en cours ;
  - Le DIC (Document Informations Clés)
  - Un exemplaire de la note d'info/ statuts de la SCPI;
  - La Plaquette commerciale (facultatif)
  - La Fiche produit AEW PATRIMOINE SANTE (facultatif)

#### Pour toute souscription, il convient de :

- Il convient de tenir compte de sa connaissance, de son expérience en matière financière, de ses exigences et ses besoins, de son appétence aux risques et de son horizon de placement et de sa

capacité à subir des pertes. Il est impératif de mettre à jour la connaissance client (sous le portail MySys) et d'actualiser le QCF/QR.

**Parcours conseil LEA (transaction 0174) :** Il est rappelé que la souscription devra obligatoirement s'effectuer par l'intermédiaire de LEA.

- Projet: préparer ma retraite; valoriser mon capital; valoriser mon épargne; épargner pour mes proches, percevoir des revenus complémentaires; transmettre mon patrimoine, constituer une épargne, préparer un projet immobilier
- **Durée**:>10 ans

Il faut obligatoirement associer au projet un CTO existant ou à ouvrir. Il convient de s'assurer de la cohérence des objectifs d'investissement et du niveau de risque envisagé par le client avec les caractéristiques du produit, et faire signer la synthèse épargne.

- Il est obligatoire de remettre au client préalablement à la souscription la **documentation précontractuelle**, à savoir le « Document Informations Clés »
- il est indispensable d'attirer particulièrement l'attention du client sur les caractéristiques de cette SCPI ainsi que sur l'ensemble des frais qui lui sont liés :
  - ✓ Les risques liées au produit, à savoir un **risque de perte en capital** (aucune garantie de capital et de performance), **un risque immobilier**, un **risque de liquidité...** (cf partie 2 de la présente note)
  - ✓ La rémunération perçue par la CEGEE en tant qu'établissement distributeur
  - ✓ En cas de sortie anticipée à l'initiative du client : frais qui en résultent
- La durée de placement de ce produit étant de 10 ans, le support doit être proposé à des clients dont l'âge est compatible avec la date d'échéance prévue
- S'assurer que la synthèse épargne est cohérente avec le produit souscrit et a été signée par le client.
- Faire signer la fiche connaissance personne physique souscription SCPI gestion privée
- Faire signer le bulletin de souscription au client.

#### Points d'attention :

- Au cas où le client ne veut pas répondre aux questions permettant le conseil, ou au cas où le produit n'est pas adapté au profil du client mais que celui-ci souhaite le souscrire tout de même, il conviendra de réaliser un parcours sans conseil. Le refus du client de répondre ou l'inadéquation du profil client devront être consignés dans La fiche connaissance personne physique – souscription SCPI gestion privée

NB : retrouvez dans la rubrique des commerciaux tous les documents nécessaires à la souscription et à remettre aux clients. De plus, vous trouverez logé au même endroit, le « Kit de Commercialisation » associé à cette mise en marché de la SCPI AEW PATRIMOINE SANTE.

Un seul process pour tout le territoire

de CEGEE

### → Circuit de transmission du dossier de souscription :

#### Le dossier de souscription contenant les pièces ci-dessous :

- Copie d'une pièce d'identité recto/verso en cours de validité des signataires
- RIB
- Un exemplaire du bulletin de souscription signé
- Une copie du virement avec le nom du client dans le libellé

#### Et Pour les personnes morales :

- Statuts à jour
- Kbis de moins de 3 mois
- Pouvoir du signataire accompagné d'une copie ou pièce d'identité en cours de validité
- RIB pour les versements de revenus
- Une copie du virement avec le nom du client dans le libellé

## devra être transmis complet:

#### Par mail:

## !!! Attention : L'envoi papier est supprimé

Lors des souscriptions de SCPI, nous vous prions de bien vouloir remplir et signer obligatoirement le « cadre réservé à l'intermédiaire » situé en haut à gauche sur les bulletins de souscriptions.

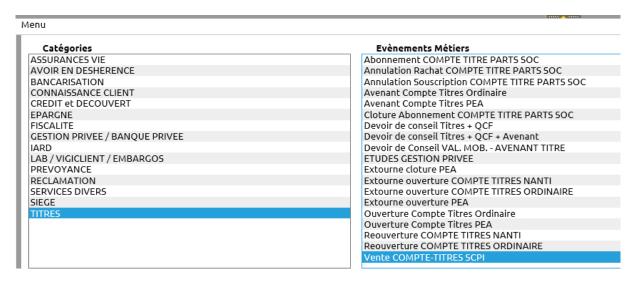


#### NB : Archivage des documents (très important)

Il conviendra de numériser dans le plan de classement :

- Une copie du bulletin de souscription
- Une copie de la synthèse épargne LEA
- La fiche connaissance client personne physique souscription SCPI gestion privée
- Fiche des personnes âgées de plus de 80 ans le cas échéant

#### Sous la rubrique :



Bien cordialement,

Direction Marché Premium