

# Seniors' Pierre

ÆGIDE

L'actualité immobilière des résidences DOMITYS



## Sommaire

Carte des implantations des résidences DOMITYS	p.2
Résidences DOMITYS en commercialisation	p.3
Interview d'un client	p.4
Genèse d'un programme	p.5
DOMITYS : Reporting locatif et Point sur les RH	p.6
Questions/Réponses et Transactions	p.7
Les évènements du trimestre passé	p.8

## Bilans & Perspectives



**A**près une excellente année 2010, le cru 2011 a été riche en évènements : de nombreux lançements commerciaux (une douzaine, soit plus de 1 500 logements), 8 nouvelles résidences mises en exploitation à Montrond-les-Bains, Tours, Vitré, Le Mans, mais aussi à Villeneuve-le-Roi, Chartres, Laillé et Orléans... Autant de régions où rayonnent désormais notre savoir-faire et la qualité de nos résidences ! Les résultats commerciaux immobiliers sont stables par rapport à l'année précédente avec plus de 1 300 logements réservés. Les livraisons quant à elles ont fortement augmenté pour approcher des 900 logements livrés cette année.

**La crise importante que nous connaissons depuis maintenant deux ans semble moins nous toucher que d'autres opérateurs.** En effet :

- Nous avons la chance d'œuvrer sur un marché porteur, avec une bonne visibilité à 25 ou 30 ans.
  - La qualité de nos réalisations est désormais reconnue dans bien des régions. L'association d'un bien immobilier de qualité à un exploitant qui a fait ses preuves constitue un placement sans doute plus sécurisant que d'autres.
  - L'évolution prévisible du niveau des retraites pour les 30 prochaines années semble aussi nous servir : près de 20% de nos investisseurs optent en effet pour l'amortissement qui permet de bénéficier de compléments de revenus non fiscalisés.
- 20 chantiers sont en cours en 2011, en comptant les

résidences livrées durant l'année. **L'augmentation significative du personnel** dédié aux opérations immobilières nous a permis d'absorber cette augmentation d'activité dans de bonnes conditions.

**La réorganisation des équipes commerciales**, appuyée par la récente mise en place d'un centre d'appels intégré et d'une direction Marketing, va nous permettre dès le début 2012 de progresser encore dans la vente de nos résidences comme dans leur mise en location.

Enfin **le renfort du Service Commercial en charge des locations** depuis fin 2010 porte ses fruits : les mises en exploitation de cette année ont connu d'excellents rythmes de location (Tours, Montrond-les-Bains, Vitré et Le Mans), qui se confirment sur les Résidences dont l'activité locative vient de débuter (Villeneuve-le-Roi, Chartres, Laillé et Orléans).

En plus de notre organisation, la fin des dispositifs Scellier et Censi Bouvard à la fin de l'année 2012 nous laisse augurer d'une excellente année 2012.

**La Direction du Groupe et l'ensemble de ses collaborateurs** se joignent à moi pour vous remercier de la confiance que vous nous témoignez et **vous présenter leurs meilleurs vœux pour l'année 2012.**

Jean-Philippe CARBONI  
Directeur Commercial ÆGIDE



ÆGIDE



- Résidences DOMITYS ouvertes  
 (1) = à proximité de / (2) = ouverture prochaine
- RÉSIDENCES EN COMMERCIALISATION  
 ET/OU EN CONSTRUCTION
- Résidences en projet

# Résidences

## Résidences DOMITYS en Commercialisation

Nom du Programme	Adresse	Livraison	Nombre de Logements	Typologie des appartements	Prix moyen d'un logement	investissement possible	
						Scellier Nu	Meublé Censé Boulevard
LES DEUX LACS	Avenue Gantin <b>Rumilly (74)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2011	110	du T1 au T3	200 000 €	NON	OUI
LES CLÉS D'OR	Avenue du 8 mai 1945 <b>Orthez (64)</b>	2 <sup>ème</sup> trimestre 2012	108	du T1 au T3 dont 4 maisons	158 500 €	NON	OUI
LES CHÂTAIGNIERS	Place de la République <b>Panazol (87)</b>	2 <sup>ème</sup> trimestre 2012	118	du T1 au T3	156 000 €	OUI	OUI
LES TOURS D'OR	Rue Pascal-Marie Agasse <b>Perpignan (66)</b>	3 <sup>ème</sup> trimestre 2012	111	du T1 au T3	180 564 €	OUI	OUI
LE PARC DE SAINT-CLOUD	Rue Lallier <b>Cambrai (59)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2012	141	du T1 au T3	167 500 €	NON	OUI
LE JARDIN DES 3 ROIS	Rue Normant <b>Romorantin (41)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2012	104	du T1 au T3	163 202 €	NON	OUI
LES FALAISES BLANCHES	Chemin de Saint-Julien <b>Bayeux (14)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2012	136	du T1 au T3 dont 12 maisons	172 390 €	NON	OUI
LA PLAGE DE NACRE	Rue du 8 mai <b>Courseulles-sur-Mer (14)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2012	129	du T1 au T3 dont 6 maisons	178 000 €	OUI	OUI
LE PHARE D'ARGENT	Rue du Caplain <b>Tourlaville (50)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2012	130	du T1 au T3	157 000 €	OUI	OUI
LE COTEAU D'ARGENT	Route de Varye <b>St-Doulchard (18)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2012	126	du T1 au T3	155 500 €	OUI	OUI
LES COTEAUX DE L'ESTÉREL	Chemin de Valescure <b>Fréjus (83)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2012	122	du T1 au T3	229 800 €	OUI	OUI
LA ROSE DU BEFFROI	Rue V. Hugo / Rue du 4 Septembre <b>Maizières-Lès-Metz (57)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2012	123	du T1 au T3	169 123 €	OUI	OUI
LE PONT DES LUMIÈRES	Av. Berthelot / Rue Garibaldi <b>Lyon (69)</b>	2 <sup>ème</sup> trimestre 2013	144	du T1 au T3	235 325 €	OUI	OUI
LE GALION D'OR	Boulevard de la Perche <b>Royan (17)</b>	2 <sup>ème</sup> trimestre 2013	137	du T1 au T3 dont 8 maisons	196 110 €	OUI	OUI
LE JARDIN D'ÉOLE	7 rue Anatole France <b>Lanester (56)</b>	3 <sup>ème</sup> trimestre 2013	111	du T1 au T3	161 610 €	OUI	OUI
LES CIGALES DU LUBERON	Avenue de Robion <b>Cavaillon (84)</b>	3 <sup>ème</sup> trimestre 2013	124	du T1 au T3	186 410 €	OUI	OUI
LES COMTES DE SOLOGNE	Route de Château-Renault <b>Blois (41)</b>	3 <sup>ème</sup> trimestre 2013	123	du T1 au T3	185 590 €	OUI	OUI
LA FLEUR DE LIN	Rue Amédée Belhommet <b>Landerneau (29)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2013	120	du T1 au T3	159 983 €	NON	OUI
LE CHÂTEAU DES PLANS	Route de Brossard <b>Parthenay (79)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2013	125	du T1 au T3	161 747 €	NON	OUI
LA ROSE DES VENTS	Rue de la Bégaudière <b>St-Gilles-Croix-de-Vie (85)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2013	119	du T1 au T3	178 100 €	OUI	OUI
LE CHANT DES LAVANDIÈRES	61 route de Crécy <b>Vernouillet (28)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2013	126	du T1 au T3	165 900 €	NON	OUI
L'ORÉE DU BOIS	Rue Jules Maniez <b>Rennes (35)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2013	120	du T1 au T3	189 900 €	OUI	OUI
LA CLÉ DES CHAMPS	Boulevard Saint-Just <b>Poitiers (86)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2013	118	du T1 au T3 dont 7 maisons	165 000 €	OUI	OUI
LE PALMIER DU ROI	7 rue Paul Éluard <b>Pau (64)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2013	130	du T1 au T3	174 200 €	OUI	OUI
LES ÉTOILES D'ARGENT	253 rue de Mittelhausbergen <b>Oberhausbergen (67)</b>	4 <sup>ème</sup> trimestre 2013	133	du T1 au T3	230 800 €	OUI	OUI
LE GRIFFON D'OR	15 rue de la Corderie <b>Saint-Brieuc (22)</b>	2 <sup>ème</sup> trimestre 2014	132	du T1 au T3	175 020 €	OUI	OUI
LE CARROUSEL	Avenue Guillaume Le Conquérant <b>Cabourg (14)</b>	3 <sup>ème</sup> trimestre 2014	126	du T1 au T3	210 100 €	NON	OUI

**Investissement locatif : à la fois utile et responsable**

*Madame Tatiana SOFRANOVA, interviewée par Émélie RICHARD, Conseillère Commerciale ÆGIDE :*

**Vous avez investi dans notre Résidence de Tours, LE PARC BELMONT, pour quelles raisons avez-vous souhaité faire un investissement locatif ?**

Je cherchais à faire un investissement dans un bien immobilier qui me permettrait de constituer un patrimoine, tout en sécurisant mon placement. Compte tenu du dispositif fiscal avantageux, d'une conjoncture immobilière favorable et de taux d'intérêts attractifs, un projet d'investissement tel que LE PARC BELMONT répondait parfaitement à mes attentes.

**Pourquoi avoir choisi le dispositif LMNP Censi Bouvard plutôt que la loi Scellier ?**

Après avoir comparé en détail les deux dispositifs, j'ai constaté que le dispositif LMNP Bouvard était mieux adapté à mon projet d'investissement, notamment au niveau de la gestion locative avec la garantie de paiement des loyers, et du point de vue du mécanisme d'amortissement. La possibilité de récupérer la TVA sur le montant de l'acquisition constituait aussi un avantage non négligeable par rapport à la loi Scellier.

**Pourquoi avoir choisi d'investir dans une Résidence Services Seniors DOMITYS ?**

J'ai la chance d'avoir encore ma grand-mère en vie. C'est pourquoi, en référence à elle, l'investissement dans une Résidence Services Seniors telle que LE PARC BELMONT me paraissait utile et "responsable". Ce type de résidence offre une structure adaptée aux besoins des personnes âgées et améliore leur quotidien en terme de sécurité, de services et de vie sociale.

**Vous avez visité nos Résidences : qu'en pensez-vous ?**

Avant de prendre ma décision pour l'investissement dans la Résidence LE PARC BELMONT, j'ai visité la Résidence Seniors à Amboise et j'ai été agréablement surprise de découvrir un site accueillant et plaisant, tout entier consacré aux besoins et au bien-être des Seniors.

**Seriez-vous prête à nous recommander à votre entourage ?**

Sans aucun doute. Le rapport qualité/prix des résidences proposées par ÆGIDE, ainsi que la gestion locative effectuée par sa filiale DOMITYS, sont de vrais atouts pour la pérennité et la sécurité du placement.

**TEA** CEREDE  
COURTAGE D'ASSURANCES

L'assureur  
de vos voitures de prestige  
depuis 1960



[www.tea-cerede.com](http://www.tea-cerede.com) | 01 48 01 95 40 | 2, rue Rossini-75009 Paris

Filiale de **FINAXY** GROUP

# Résidences

## Genèse d'un Programme : Oberhausbergen

### Zoom sur "LES ÉTOILES D'ARGENT" à Oberhausbergen (67)



Dans la Communauté Urbaine de Strasbourg, à quelques minutes du centre de la cité européenne, notre future Résidence Services Seniors LES ÉTOILES D'ARGENT est en cours de commercialisation depuis quelques semaines, à Oberhausbergen. Ce programme est éligible aux statuts défiscalisants Scellier et LMNP Censi Bouvard.

La résidence LES ÉTOILES D'ARGENT bénéficiera de la certification "Habitat et Environnement" et de la labellisation "BBC" (Bâtiment Basse Consommation), assurant respect de l'environnement, économies d'énergie et confort de vie.

Les futurs résidents bénéficieront de l'intégralité de l'offre de services proposée par DOMITYS dans toutes ses résidences.

Un accueil en Séjour Découverte dans nos sites en exploitation est d'ores et déjà proposé. ■



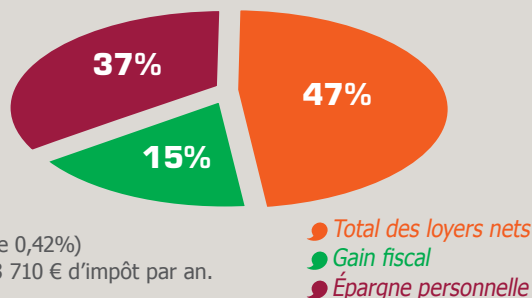
#### Exemple d'investissement et de rentabilité pour un 2 pièces\*:

Prix de vente TTC meubles compris	221 219 €	Calcul de l'effort d'épargne		
Loyer annuel garanti (an 1)	7 584 €	Loyer mensuel	632 €	+
Économie d'impôt annuelle	3 710 €	Économie d'impôt mensualisée	309 €	+
Charges (15% copro + Taxes Foncières)	980 €	Charges mensualisées	82 €	-
Remboursement de TVA	36 253 €	Mensualité du Crédit	1 241 €	-
Économie d'impôt totale	33 388 €	<b>EFFORT D'ÉPARGNE</b>	<b>382 €</b>	
Économie d'impôt totale + TVA récupérée	69 641 €			

L'effort d'épargne de 382 € représente l'effort moyen des 9 années de défiscalisation. Au-delà, l'effort d'épargne est majoré compte-tenu de la fin de l'économie d'impôt.

\*2 pièces N° A115 de 45,21 m<sup>2</sup> + loggia de 8,02 m<sup>2</sup> et parking extérieur privé  
 Prix de vente TTC hors mobilier : 215 000 €  
 Prix de vente du mobilier TTC : 6 219 €  
 Frais de Notaire (estimation hors frais d'hypothèques et de procuration) : 5 725 €  
 Loyer annuel HT garanti par bail commercial de 11 ans : 7 584 €  
 Taxe foncière (estimation) : 800 € annuels  
 Charges de copropriété : 1 200 € annuels dont 180 € de charges propriétaires  
 Crédit amortissable : 193 551 € sur 20 ans (taux 4% / assurance 0,42%)  
 Pour tout contribuable domicilié en France et payant au moins 3 710 € d'impôt par an.

#### ● Répartition du financement sur 15 ans



## Reporting

### Reporting Locatif

**DOMITYS est le gestionnaire de toutes les résidences construites par ÆGIDE. Sur les 14 résidences en activité, les taux d'occupation sont les suivants :**

- **98 %** pour les 8 résidences en croisière : 752 lots occupés sur 769 possibles,
- **79 %** pour les 2 résidences ouvertes depuis

un peu plus d'un an (Alençon et Dax) : 203 lots occupés sur 257 possibles,

- **45 %** pour les 4 résidences ouvertes depuis moins d'un an (Tours, Montrond, Le Mans et Vitré) : 230 lots occupés sur 509 possibles.

Le **taux d'occupation global** est de **77 %** soit 1 185 lots occupés et 1 217 résidents.

## Point sur les RH

### Point sur les Ressources Humaines

par Jean-François FAVENE, Directeur des Ressources Humaines

Afin de faire face au développement conséquent de DOMITYS, nos politiques de recrutement, mais aussi de formation, d'intégration et d'évolution permettent de s'inscrire dans l'avenir en permettant une adaptabilité et une réactivité fortes aux variations des Ressources Humaines.

#### 1. Notre politique de recrutement

Soucieux de toujours améliorer le niveau de performance de nos équipes, nos process de recrutement sont exigeants. Notre référentiel emploi évolue avec nos exigences de qualité de services à fournir à nos résidents.

Le Groupe DOMITYS continue ses efforts en matière d'accueil, d'intégration et de formation professionnelle, en particulier des jeunes au sein de l'entreprise au travers du contrat de professionnalisation, du contrat d'apprentissage et de partenariats avec divers organismes ou écoles.

#### ◆ Quelques chiffres :

- 160 collaborateurs DOMITYS en janvier 2011...
- ...250 en juillet 2011.

#### 2. Notre politique d'intégration et d'évaluation

Pour l'accompagner de la manière la plus significative possible, le nouveau collaborateur bénéficie d'un parcours d'intégration adapté à son poste, et un tuteur expérimenté est désigné. Tout salarié bénéficie ainsi d'un parcours d'intégration défini par son responsable hiérarchique avec le support du service RH. Ce parcours a pour objectif de faciliter l'insertion du nouveau collaborateur en lui permettant d'acquérir des connaissances sur nos métiers, notre organisation et notre culture.

#### 3. Notre politique de formation

La formation est l'une des priorités de DOMITYS, elle s'inscrit clairement dans sa stratégie de professionnalisation. Dans notre activité, les Hommes font la différence, et la formation garantit notre succès. Nous nous engageons à améliorer les compétences de nos équipes et à favoriser

leur développement professionnel par la mise en place de parcours de formation. Ces parcours par fonction favorisent l'intégration des nouveaux collaborateurs, le perfectionnement des compétences et l'acquisition de nouveaux savoir-faire.

#### 4. Notre politique d'évolution

La formation participe à l'évolution des métiers en encourageant les démarches prévisionnelles, en préparant les collaborateurs à la croissance de l'entreprise et en aidant chacun dans son projet d'évolution personnelle. La croissance de l'entreprise passe par la structuration de services et par une harmonisation des pratiques, dont la formation est une des principales garantes. Les plans de formation intègrent notre objectif constant de fidélisation des collaborateurs par l'acquisition de nouvelles compétences et la maîtrise du savoir-faire métier.

Dans le contexte de croissance du Groupe, des offres de mobilité et de promotion internes se présentent pour nos équipes. L'élaboration des plans de formation accompagne cet état de fait, en adaptant nos formations :

- par un investissement important tant sur le plan humain (par la mobilisation des équipes supports) que sur le plan budgétaire, avec des plans de formation qui dépassent de manière très significative la contribution légale minimum,
- par la mise en place de parcours de formation,
- et par le déploiement de systèmes informatiques.

#### ◆ Quelques chiffres :

Notre plan de formation 2011 prévoit un budget de près de 5% de la masse salariale (5 fois plus que le minimum légal), soit un budget de 130 000 € et plus de 5 000 heures de formation consacrées à la formation professionnelle continue.

# Questions / Réponses

## Questions / Réponses sur DOMITYS

### “Les charges sont-elles lourdes dans les résidences avec services ?”

**Il faut distinguer clairement les charges de copropriété et les coûts des services.**

Les locaux de services (piscine, restaurant, salle de gym, salon, bar...) ne font pas partie des locaux communs ; ils sont privatifs au même titre que les appartements. Leur entretien n'est donc absolument pas à la charge des investisseurs ; il concerne seulement les résidents propriétaires ou locataires.

Les charges de copropriété quant à elles sont tout à fait comparables à celles d'une résidence classique. De surcroît, elles sont prises en charge par le locataire à environ 85%.

**À noter que DOMITYS reste le plus gros copropriétaire de chaque résidence : la maîtrise des charges de copropriété est donc sa priorité. ■**

### “Le coût des services est-il accessible à la majorité des retraités ?”

Le coût des services est effectivement compatible avec les revenus de la plupart des retraités qui s'adressent à nous.

L'agrément qualité “Services à la Personne”, permettant une **réduction d'impôt** liée à la consommation de

services, est de plus un coup de pouce fiscal intéressant.

Par ailleurs, certaines aides, notamment au logement, mais également les aides au maintien à domicile, sont également accessibles dans nos résidences. ■

### “Quel est le taux d'occupation des résidences DOMITYS ?”

**Il faut distinguer deux phases :**

Durant une période d'environ deux années à compter de l'ouverture, dite “**période de mise en location**”, il faut faire connaître notre résidence et notre concept. Cela prend en moyenne 2 ans pour louer les 120 ou 130 appartements que comptent nos résidences.

Après ces 2 ans d'exploitation, **le taux d'occupation est proche des 100%**, aussi bien dans les villes importantes que dans des sites plus ruraux.

Les logements sont alors reloués très rapidement dès qu'ils se libèrent, car la demande devient supérieure à l'offre. ■

### “Vous nous garantissez un loyer mais... l'exploitant DOMITYS est-il fiable ?”

DOMITYS est leader sur un marché en constante progression, et détenteur de l'agrément qualité “Services à la Personne”.

Le taux de remplissage de nos résidences est supérieur

à 98%. Elles sont ouvertes à tout visiteur souhaitant s'en rendre compte par lui-même : un déjeuner ou un séjour découverte peuvent vous être proposés (renseignements au service commercial d'ÆGIDE). ■

*Rubrique rédigée par Isabelle CARBONI, Responsable Commerciale ÆGIDE*

## Service Revente

### Service Revente : des compléments de revenus non fiscalisés !

Le service Transactions ÆGIDE propose actuellement 7 appartements en revente permettant de bénéficier de compléments de revenus non fiscalisés, notamment dans les Résidences de Louverné, Amboise et Alençon :

- Des T2 de 44 à 77,5 m<sup>2</sup>, de 96 000 € à 173 000 € TTC
- Des T3 de 60 à 66,6 m<sup>2</sup>, de 156 000 € à 222 000 € TTC

La rentabilité varie de 4,20% à 4,95%. ■

#### Renseignez-vous sans tarder

car 13 appartements ont déjà été vendus depuis début 2011, et 3 autres sont sous compromis de vente !

par téléphone : **02 47 32 78 80**  
ou par mail **transactions@aegide.fr**



## Premières Pierres

**CAVAILLON** : une soixantaine de personnes est venue le 20 octobre à Cavaillon (84) pour célébrer notre future résidence LES CIGALES DU LUBERON. Jean-Claude BOUCHET, Député-Maire de Cavaillon, a posé la première pierre de ce beau projet avec Jean-Marie FOURNET, PDG d'ÆGIDE et Yves ROY, DGA de Nexity George V Provence. Danièle Evenou, Mairaine des Résidences DOMITYS et très attachée à cette région, était aussi présente pour l'occasion. 124 appartements seront construits dans cette future Résidence Services pour Seniors qui ouvrira ses portes en septembre 2013.



**LANESTER** : la première pierre du JARDIN D'ÉOLE a été posée en présence de Mme THIERY, Maire de Lanester, de Jean-Marie FOURNET, PDG d'ÆGIDE,



de Stéphane LAVRILLOUX, DG de NEXITY Logement Bretagne et de Mme MICHEA, Directeur d'Agence Eprim Ouest. Cette future résidence de 111 appartements, dont les fondations sont posées, sera livrée fin 2013.

**SAINT-GILLES-CROIX-DE-VIE** : c'est sous une pluie battante que plus de 60 personnes sont venues assister à la pose de la première pierre de la future Résidence Services pour Seniors LA ROSE DES VENTS. Les 119 appartements de cette résidence seront livrés au dernier trimestre 2013. Patrick NAYL, Maire de cette ville très dynamique, a fait un discours élogieux sur ce premier projet DOMITYS en Vendée, accompagné de Didier JALOUX, DG Promotion d'ÆGIDE et de Pascal MAIRESSE, DGA de NEXITY George V Atlantique. ■



## Journées Portes Ouvertes

**OBERHAUSBERGEN** : le week-end de lancement de la commercialisation des ÉTOILES D'ARGENT à Oberhausbergen, à proximité immédiate de Strasbourg, s'est déroulé du 22 au 25 septembre sous un soleil estival. De nombreux investisseurs potentiels et futurs résidents sont venus découvrir notre concept pour ce premier programme alsacien. Un quart des logements a été réservé au cours du premier mois : notre conseiller commercial est sur place les vendredi et samedi pour vous renseigner (Bureau de vente : 253 route de Mittelhausbergen – 67205 Oberhausbergen).

**CABOURG** a accueilli le week-end des 21, 22 et 23 octobre derniers les Portes Ouvertes du CARROUSEL, dernière née des Résidences Services Seniors DOMITYS de Normandie. Le programme LES FALAISES

BLANCHES à Bayeux a signé notre implantation dans la région, suivi de LA PLAGE DE NACRE à Courseulles-sur-Mer et du PHARE D'ARGENT à Tourlaville. Une quinzaine de logements a été réservée lors de ces 3 journées et la commercialisation suit son cours avec une ouverture 7 jours sur 7 du bureau de vente (situé avenue des Tulipes, 14390 Cabourg).

**SAINT-BRIEUC** : LE GRIFFON D'OR a été lancé ce même week-end d'octobre à Saint-Brieuc. Le temps beau mais froid n'a pas empêché les visiteurs d'affluer pour découvrir le site, l'implantation future de la résidence et les plans proposés. La relative proximité de nos résidences LA MARQUISE à Vitry et L'ARBRE D'OR à Laillé a offert aux personnes désireuses d'en savoir plus la possibilité d'une visite ou d'un séjour découverte dans un site déjà habité. ■

**N° Indigo 0 825 826 297**  
0,15 € TTC / MN

ÆGIDE & DOMITYS  
Il fait bon vivre ici

Si vous ne souhaitez plus recevoir ce document, veuillez nous le signaler au : 02 47 32 78 80 ou envoyer un mail à [commercial@aegide.fr](mailto:commercial@aegide.fr)

### ÆGIDE Siège Social

42 avenue Raymond Poincaré - 75116 Paris  
Tél. : 01 53 65 60 60 - Fax : 01 53 65 60 70

### ÆGIDE Direction Commerciale

Central Station - 37 rue Edouard Vaillant - 37000 Tours  
Tél. : 02 47 32 78 80 - Fax : 02 47 32 78 89  
E-mail : [direction.commerciale@aegide.fr](mailto:direction.commerciale@aegide.fr)