

Carrousel du Louvre

27, 28 & 29 November / novembre 2009

3^{ème} édition / 3rd edition

PRESTIGES  PARIS



Guide Officiel du Salon / Official Guide



CHAMPAGNE
TAITTINGER

Reims

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, consommer avec modération.

 **LEXUS**

Sommaire / Contents

 Information Pratique / Pratical informations	2
 Programme des conférences / Conferences Program	4
 Plan de visite / Show map	13
 Liste des exposants / Exhibitors list	16
 Liste des exposants par produit / List of exhibitors by product	40

Le salon Prestiges-Paris vous ouvre les portes de l'immobilier d'exception, réunissant le rare, le très rare et l'unique dans l'écrin raffiné du Carrousel du Louvre. Découvrez une sélection mondiale de bijoux de l'immobilier, rencontrez et profitez des conseils et des réseaux des grands acteurs internationaux. Informez-vous sur les meilleures pratiques pour gérer au mieux votre patrimoine. 60 partenaires exposants triés sur le volet, un programme exhaustif de 15 conférences et de nombreuses animations vous attendent...



Stéphane Saraf
Directeur du Salon
Fair Manager

The International Show for Premium Property welcomes you to the refined setting of the Carrousel du Louvre. Discover a global selection of real estate gems. Meet some of the members and take advantage of the advice given by the networks of great national and international actors. Gather information on the best practices for a better management of your assets. 60 hand-picked partner exhibitors, an exhaustive program of 15 conferences and a number of activities will be awaiting you ...

DEMEURES ET CHATEAUX

A 05

1390 AVENUE DE CAMPON - IMMEUBLE - 06110 LE CANNET (FRANCE)

Tél. : 33 (0)4 93 45 58 21 - Fax : 33 (0)4 93 45 76 83

E-mail : properties-cazur@spir.fr - Web : www.lux-residence.com

Produit(s) et services : Presse spécialisée

DOMAINE DE L'EILEN - EXCLUSIVE VILLAS

Marque de **MJ DEVELOPPEMENT**

C 07

ELITA PUBLISHER - GPE MIRDOM

E 05

18 RUE ZORGE - 125252 MOSCOU (RUSSIE)

Tél. : 7 (499) 943 52 89 - Fax : 7 (499) 940 82 93

E-mail : international@miridom.ru - Web : www.miridom.ru

Produit(s) et services : Presse spécialisée

Descriptif activité

Cette année Maison d'Édition Elita Publisher fête 15 ans de son existence sur le marché Russe. Elita Publisher représente 7 magazines MIRIDOM sur l'immobilier de Luxe en Russie et dehors de la Russie Tenez-vous informé des dernières tendances du marché immobilier haut de gamme dans le monde entier et choisissez la demeure de vos rêves parmi notre sélection proposée.

EMILE GARCIN

B 01

8 BD MIRABEAU - BP 55 - 13532 ST RÉMY DE PROVENCE CEDEX (FRANCE)

Tél. : 33 (0)4 90 92 01 58 - Fax : 33 (0)4 90 92 39 57

E-mail : provence@emilegarcin.fr - Web : www.emilegarcin.fr

Produit(s) et services : Agences immobilières

Descriptif activité

La société Emile Garcin, spécialisée dans l'immobilier de charme et de prestige, créée en 1963 à Saint-Rémy-de-Provence par Emile Garcin compte aujourd'hui 15 agences en France, des antennes à Genève, Tanger, Marrakech et des correspondants à Londres et Dublin. Cette société familiale est co-dirigée par Emile Garcin et ses trois enfants, Nathalie, Emmanuel et Antoine Garcin.

ENGINEERING SOLUTIONS

C 09

VIA A. BERTOLONI 26/B

00197 ROMA (ITALIE)

Tél. : 39 0658 310 847

Fax : 39 0645 439 288

E-mail : info@engineeringsolutions.it

Web : www.engineeringsolutions.it

Produit(s) et services

Architectes et Décorateurs

Descriptif activité

Home Building & Yacht Automation, System Integrator ICT (Information Communication Technology).

CONFERENCES PROGRAM PROGRAMME DES CONFERENCES

17h00-17h45 SaT3 - Acquérir un bien de prestige dans un resort

Les années à venir vont être marquées par le développement important de Resort. Le développement de ces produits hôteliers s'accompagne le plus souvent de la mise sur le marché d'appartements ou de villas au sein du domaine avec l'accompagnement d'un gestionnaire hôtelier. Exemple du développement d'une opération exceptionnelle, le projet Jahwar à Marrakech.



Marc FILY
Directeur Général
THED International



Axel HOPPENOT
Directeur Marketing
Sté des Bains de Mer



Henri RANCHON
Avocat Associé
Cab. Lefèvre Pelletier
& Associés



Modérateur :
Luc OFFERLE

Dimanche 29 novembre / Sunday, November 29

10h45-11h30 DI1 - Valoriser son Investissement dans de l'ancien : adapter un bâtiment aux besoins modernes tout en préservant son cachet ?

Investir dans un bien architectural ancien c'est hériter d'une Histoire. Afin de continuer cette histoire, il est souvent indispensable de procéder à des aménagements et c'est naturellement que va se poser la question de l'éthique : quelle est la limite à cette adaptation ? Comment conserver l'harmonie du lieu tout en le rendant fonctionnel ?

- L'utilisation des nouvelles technologies
- L'utilisation des matériaux naturels
- L'utilisation des technologies éco responsables et des espaces verts



Michela MARIANI
Dce Commerciale
Engineering Solutions



Jean-Claude GONDOR
Directeur de travaux
DECORAMA GL EVENTS



Cristina FINNUCI
Architecte
STUDIO FINUCCI



Pierre BONNEFILLE
Directeur
Ateliers
Pierre Bonnefille



Modérateur :
Luc OFFERLE

11h45-13h15 DIP1 - Évaluez et valorisez votre patrimoine

GRAND DEBAT

Comment évaluer, valoriser et transmettre son patrimoine ? Quelles dispositions prendre pour préparer la transmission de son patrimoine : SCI, indivision ? Cette conférence tentera également de cerner les conditions de cession de certaines catégories de biens d'exception dont le statut et la gestion.

- Préparer la transmission / cession de son patrimoine
- Anticiper l'arbitrage : quelle structure juridique ?
- Comment évaluer certains biens atypiques ?



Me Fabrice LUZU
Notaire à Paris
Chargé d'enseignement à
l'ESCP, Paris 2 Panthéon
Assas et Paris 9 Dauphine



Sylvia FRISQUET
Resp. régional
GROUPE MERCURE



Philippe TARAVELLA
Dr Division expertise
AD'VALOREM



Carole RICHTER
DG
FINANCIERE
MAGELLAN



Modérateur :
Christian MICHEAUD
BELLES DEMEURES

15h00-15h45 DI2 - Où, pourquoi et comment investir dans un resort ?

- Qu'est-ce qu'un resort ?
- Les différents types de resort : golf, beach, spa, ...
- Pourquoi acheter dans un resort : avantages et inconvénients
- Comment bien choisir son resort : enseigne, catégorie, segment client
- Choisir son bien dans un resort : emplacement, densité, charges



Marius BLANCO
Dir. Commercial
ILP CONSULTING



Pierre MONILLE
Directeur
STONE INVESTMENT



Maurice PLANEL
Dir. Commercial
VILLAS VALRICHE



Modérateur :
Luc OFFERLE

16h00-17h15 DIP2 - Vendre un bien de prestige : les précautions à prendre

GRAND DEBAT

Avant de mettre un bien d'exception en vente plusieurs questions se posent. Doit-on mettre le bien chez un agent, et si oui, quel mandat lui confier : simple ou exclusif ? Peut-on vendre de particulier à particulier ? Quels sont les risques ?

- A qui s'adresser pour vendre un bien d'exception ?
- Défiscalisation : quelles conséquences de la vente sur le calcul des plus-values ?
- Est-ce le moment de vendre ?
- Quelles précautions prendre en matière de diagnostic ?



Emile GARCIN
PDG
EMILE GARCIN



Gabriel NEU-JANICKI
Avocat
Cab. NEU-JANICKI



Me Xavier LIEVRE
Notaire



Modérateur :
Philippe HONORE
L'As Patrimonial



u Rivier
te

LAS DE LUXE
UN HÔTEL
RT & SPA 5*
PRESTIGE

FITEL
LUXURY HOTELS



