

IMMOBILIER : un marché en turbulences



De gauche à droite :

Edouard Petitdidier, associé fondateur d'Allure Finance ;

Christophe Tricaud, rédacteur en chef de PierrePapier.fr ;

Louis-Renaud Margerand, directeur du développement de NAMI AEW - Europe ;

Jean-Jacques Toulgoat, directeur de VINCI Immobilier Patrimoine ;

Nicolas Simon, directeur général d'Amundi Immobilier ;

Patrice Pomaret, président de la Chambre des Indépendants du Patrimoine ;

Dominique Dudan, présidente d'Union Investment Real Estate France ;

Jean-Michel Coquema, notaire associé de l'étude Monassier ;

Antoine Ferrandon, directeur commercial du groupe France Epargne ;

Patrick Mercier, directeur commercial-adjoint, Société Générale Private Banking France.

Ralentissement du marché immobilier résidentiel, tensions sur les loyers de l'immobilier commercial dans un contexte économique difficile, environnement fiscal de moins en moins favorable ... Les professionnels doivent faire preuve d'inventivité et mener une réflexion pour

lever les obstacles qui freinent l'essor de certains produits. Nos experts exposent leur perception du marché immobilier, résidentiel et commercial. Ils présentent également les différents placements immobiliers et les stratégies adaptées à un environnement de plus en plus instable.

Le marché immobilier résidentiel : bloqué par un environnement incertain

Patrice Pomaret, président de la Chambre des Indépendants du Patrimoine

En tant que conseillers en gestion de patrimoine indépendants, nous accompagnons le plus souvent nos clients dans le cadre d'investissements immobiliers locatifs. Beaucoup de gens ont pu se lancer dans leur première opération immobilière grâce au dispositif Scellier, qui va disparaître fin 2012. Contrairement au régime Robien, le Scellier n'est pas basé sur le principe de la réduction du revenu imposable et il est construit autour de la réduction d'impôt. Il présente donc l'avantage de mettre tous les investisseurs sur un pied d'égalité.

Actuellement, les investisseurs sont tétanisés par les annonces sur la dette publique, la fiscalité et la situation du marché de l'emploi. Ce sont davantage ces facteurs qui bloquent leur décision d'achat que le niveau des prix.

L'autre frein tient aux conditions d'accès au marché du crédit. Il est aujourd'hui beaucoup plus compliqué de financer les opérations d'investissement locatif dans des délais raisonnables. Notre mission consistera à rendre possibles ces financements dans les meilleures conditions pour nos clients.

Jean-Jacques Toulgoat, directeur de VINCI Immobilier Patrimoine

La demande des clients a été euphorique lors de la période précédente. Les prix devraient reculer de façon disparate selon la qualité des biens et l'écoulement des produits devrait retrouver des rythmes normaux. En tant que promoteur, nous ne constatons pas de retournement du marché. Toutefois, lorsque nous développons notre offre de promoteur, il est difficile de faire face à des lois de finances qui changent constamment. Cette tendance a un effet accélérateur sur l'écart entre l'offre et la demande. Notre métier, lui, ne varie pas : il consiste toujours à travailler à partir d'une matière première, qui est le foncier. Nous espérons que l'Etat va libérer des réserves foncières pour que nous puissions maîtriser davantage le coût de notre matière première. Cela aura certainement un impact sur la valeur du bien immobilier in fine.

Aujourd'hui, nous sommes sortis de la dichotomie entre le marché locatif et celui de la résidence principale. Nous sommes revenus à l'idée qu'un produit est dédié avant tout à des personnes qui souhaitent y vivre. En 2011 60 % à 65 % des produits étaient destinés aux investisseurs. En 2012 c'est l'inverse : 60 % à 65 % des biens sont dédiés à la résidence principale. Dans un environnement plus difficile les professionnels doivent aujourd'hui réapprendre à vendre et à conseiller. Au-delà du marché d'Ile-de-France, considéré comme défensif, les professionnels se doivent de considérer d'autres marchés en province. Certaines grandes métropoles constituent des marchés parfaitement matures et parfois encore plus attractifs.

Edouard Petitdidier, associé fondateur d'Allure Finance

Je pense que les prix devraient légèrement baisser. Nos clients, qui achètent surtout dans les Hauts-de-Seine, étaient prêts à

acquérir des biens à des prix compris entre 7 000 et 8 000 euros du mètre carré, avec une réduction d'impôt liée au Scellier qui pouvait atteindre 22 %. Aujourd'hui, avec un amoindrissement de cet avantage fiscal, nos clients estiment que les prix sont trop élevés. Avant de réinvestir dans l'immobilier résidentiel neuf, ils attendent qu'une nouvelle loi fiscale apparaisse ou qu'une correction intervienne sur les prix.

Nous estimons toutefois que le bien immobilier est aujourd'hui très adapté pour préparer sa retraite : nous sommes certains qu'un actif immobilier de qualité aura toujours une valeur intéressante et séduira toujours les locataires.

Antoine Ferrandon, directeur commercial du groupe France Epargne

En tant que commercialisateur de résidences de tourisme urbain, nous considérons que les prix ne devraient pas reculer pour les biens qui bénéficient d'un bon emplacement. Les investisseurs demandent d'ailleurs aujourd'hui à aller voir les emplacements des biens avant d'investir, même si une réduction d'impôt est attachée à l'opération.

Dans les villes de moyenne importance, il y a de bonnes affaires à réaliser et des opportunités à saisir dans ces centres-villes. Nous sommes attentifs au développement de ces marchés.

Face à des prix dans l'immobilier résidentiel qui risquent parfois de reculer, nous rassurons nos investisseurs sur la valeur des revenus qu'ils vont percevoir grâce à la qualité de l'exploitant. La rentabilité qu'il va pouvoir servir à chacun des investisseurs est essentielle pour ce type de placement. Nous sommes dans des variations de prix moins cycliques avec nos clients : les loyers étant indexés sur l'IRL (indice de référence des loyers), cet indicateur clé est la référence dans ce type d'investissement. Il permet une revalorisation régulière des biens des résidences gérées.

Jean-Michel Coquema, notaire associé de l'étude Monassier

Il ne faut pas négliger la dimension psychologie de l'investissement immobilier. L'attente est de mise dans un contexte d'augmentation incessante des impôts depuis deux ans. S'y ajoutent les craintes relatives au blocage des loyers. Une grande incertitude demeure également sur l'avenir des niches fiscales existantes. Ces facteurs expliquent le blocage des transactions, sur un marché français où les prix demeurent malgré tout à des niveaux élevés.

La délocalisation de nos clients, notamment en Suisse et au Luxembourg, devient plus systématique. De même l'investissement dans des pays où les plus-values sont moins fortement imposées se développe. Aux Etats-Unis, les investisseurs espèrent réaliser des plus-values s'ils ont investi à des prix cassés dans les années 2008/2009.

L'immobilier commercial : une nécessaire adaptation du patrimoine

Nicolas Simon, directeur général d'Amundi Immobilier

En Ile-de-France, le taux de vacance sur le marché des bureaux est actuellement tout à fait raisonnable, de l'ordre de 6



Jean-Michel Coquema, notaire associé, étude Monassier

«Le démembrement, comme les structures à l'IS, ne sont même plus une option mais un préalable à toute stratégie immobilière.»

ou 7 %. La demande se tient et est très diversifiée. Face à cela, la production d'offre nouvelle est limitée : en Ile-de-France, l'immobilier commercial neuf ne représente que 20 % de l'offre disponible. Il attire pourtant toute l'attention. Cela s'explique par le fait que nous sommes dans un marché à deux vitesses du fait de la réglementation et des normes environnementales : le marché diverge de plus en plus entre l'offre de biens neufs et celles de biens anciens. Les loyers des immeubles neufs continuent de progresser car ils concentrent la demande.

Pour que notre patrimoine corresponde aux attentes des locataires, nous devons en permanence le travailler, arbitrer régulièrement et avoir une gestion la plus active possible. Nous souhaitons développer des portefeuilles d'actifs qui résistent à l'obsolescence en adoptant notamment des critères

de développement durable et d'utilité sociale.

Nous devons également adapter notre portefeuille d'actifs de façon à mutualiser les risques et à accroître sa diversification. Cela requiert une capacité à réaliser des opérations de grande taille, qui sont les plus porteuses en termes de valeur et de résistance des loyers et nous permettent de mettre en place une stratégie pérenne.

Lorsque nous regardons l'historique des SCPI classiques diversifiées, la performance a toujours été au rendez-vous en dépit des cycles, tout en offrant une bonne résistance en période baissière. Par exemple, lors de la période 2001-2005, les loyers de bureaux ont baissé de 30 % alors que la distribution des SCPI présentes sur les marchés concernés n'a reculé que de 5 % à 10 %.



Jean-Jacques Toulgoat,
directeur, Vinci Immobilier
Patrimoine

«Aujourd'hui, nous sommes sortis de la dichotomie entre le marché locatif et celui de la résidence principale. Nous sommes revenus à l'idée qu'un produit est dédié avant tout à des personnes qui souhaitent y vivre.»

Louis-Renaud Margerand, directeur du développement de NAMI AEW - Europe

J'estime que nous ne sommes pas aujourd'hui dans un contexte de crise avérée pour le segment de l'immobilier professionnel. Il est vrai que certaines pressions existent mais il n'existe pas de tension extrême sur les loyers pour l'ensemble des locataires. La mutualisation des risques et la mise à jour du parc immobilier, notamment sur la taille des locaux, sont nécessaires. Les entreprises qui vont connaître des difficultés vont ajuster leur masse salariale et l'emplacement de leurs locaux. La demande est donc de plus en plus mouvante pour les petites entreprises. Par conséquent, nous allons continuer à nous tourner vers des locataires de plus grande taille, moins impactés par la conjoncture. Notre proactivité en tant que société de gestion nous permet de mieux nous adapter à la demande des locataires pour ainsi les fidéliser. Notre capacité à proposer une modularité des emplacements à l'intérieur des bâtiments mêmes est importante. En nous adaptant à la situation de chaque locataire nous répon-

dons davantage à la demande. Dans le cas où une entreprise affronte des difficultés, si nous lui proposons une surface locative moindre, nous répondons à ses besoins. En contrepartie nous renégocions un bail plus long.

Patrice Ponmaret

Que ce soit pour la finance ou l'immobilier, les CGPI sont très sensibles au métier de la gestion d'actifs. Pour l'immobilier professionnel, nous accordons donc une importance particulière à la qualité de la gestion. Un patrimoine doit être entretenu et nous examinons avec attention le montant des provisions pour travaux qui sont passées, il en va de même pour le report à nouveau, dont l'importance sera bien utile pour affronter une éventuelle baisse du taux d'occupation ou amortir des renégociations de loyers à la baisse. Toutes les sociétés de gestion ne se valent pas. Le rôle des CGPI consiste à les sélectionner pour ne retenir que les meilleures d'entre elles. Nous considérons qu'il faut distinguer les commerces des bu-



Antoine Ferrandon,
directeur commercial,
Groupe France Epargne

«Si le tourisme d'affaires se développe aujourd'hui, c'est surtout grâce au modèle économique de l'appart'hôtel, plus rémunérateur que celui de l'hôtellerie. Avec deux ou trois employés permanents, la résidence supporte moins de coûts salariaux que l'hôtel qui va employer deux voire trois fois plus de salariés.»

reaux, ces derniers étant davantage soumis à la conjoncture.

Louis-Renaud Margerand

Je suis d'accord sur ce point si nous tenons compte d'un constat historique sur les 20 dernières années car le commerce a beaucoup mieux résisté à la crise des années 1990. En revanche, nous ne pouvons pas anticiper quel segment du marché immobilier résistera le mieux à l'avenir si une crise du secteur devait survenir.

Patrick Mercier, directeur commercial-adjoint, Société Générale Private Banking France

Les particuliers ne représentent que 6 % à 8 % du marché immobilier commercial, ce qui est en fait un marché d'institutionnels. Notre clientèle fortunée investit généralement directement, et non à travers des fonds, sur ce créneau. Elle s'oriente vers les produits qui lui offrent le plus de sécurité et de visibilité. La

rentabilité d'un investissement est aujourd'hui moins importante que la qualité intrinsèque du bien.

Paris demeure une place très attractive pour les grands clients internationaux. Néanmoins certains biens qui présentent des loyers trop élevés par rapport au marché ne trouvent plus preneurs, même si l'emplacement est exceptionnel.

La vraie question est de savoir si devant un ralentissement avéré de l'économie réelle, un vrai problème de visibilité en termes de sécurité locative va apparaître. Toutes les entreprises examinent leurs frais généraux et certaines pourraient opter pour des emplacements moins coûteux.

Les SCPI ont beaucoup collecté dans le passé, en affichant des rendements élevés. La valeur de la part devra à un moment être revue si les évaluations d'actifs sont moins positives.

Je suis plutôt optimiste en considérant que le marché a été bien contrôlé par les acteurs : les promoteurs n'ont pas développé des immeubles de bureaux de façon inconsidérée, et les banques n'ont pas accordé trop de financements immobiliers,

comme cela a pu être le cas en Espagne. Le marché est donc plutôt sain, même si un cycle de ralentissement durable aura des conséquences sur le marché.

L'autre point positif est que les taux d'intérêt sont à un niveau historiquement bas, ce qui garantit des rendements positifs. Lors des précédentes crises les taux étaient très élevés, ce qui aboutissait parfois à des rendements négatifs.

Dominique Dudan, présidente d'Union Investment Real Estate France

En tant que second acteur des fonds ouverts allemands, nous considérons que nous avons deux clients : le petit porteur allemand, dont nous gérons le patrimoine, et le locataire. Nous cherchons à fidéliser la relation avec ce dernier et nous gardons toujours à l'esprit le couple durée/prix. Si nous renégocions avec un locataire avant l'échéance du bail une durée plus longue, nous adaptons le prix en conséquence.

Nos OPCI distribuent des rendements inférieurs à ceux des SCPI car nous voulons protéger au maximum nos petits porteurs en détenant des actifs de très grande qualité, situés sur des emplacements premium, notamment Paris et première couronne. Il est essentiel lors de l'acquisition d'un bien immobilier de parfaitement étudier les loyers affichés et de les retraiter le cas échéant pour avoir une vision exacte de la réalité. En effet, il existe parfois une vraie dichotomie entre le loyer réel et le loyer facial, ce dernier étant survalorisé par la prise en compte de certains éléments, tels que les mois de franchise.

Résidences de services : comment expliquer le développement de la demande ?

Antoine Ferrandon

Les investisseurs cherchent à avoir un revenu sécurisé grâce à la gestion de la résidence par un exploitant de qualité, dont l'intervention permet d'assurer et de maintenir la qualité des biens gérés.

De la même façon que la SCPI permet la mutualisation des actifs, l'exploitant mutualise les revenus sur un grand nombre de résidences. Cela permet d'assurer aux investisseurs une mutualisation des risques sur l'ensemble d'un parc qui représente chez nous 10 000 appartements.

Si le tourisme d'affaires se développe aujourd'hui, c'est surtout grâce au modèle économique de l'appart'hôtel, plus rémunérateur que celui de l'hôtellerie. Avec deux ou trois employés permanents, la résidence supporte moins de coûts salariaux que l'hôtel qui va employer deux voire trois fois plus de salariés. Et l'ensemble de services équivalents à ceux d'un hôtel sont à la carte.

Aux Etats-Unis, ce modèle économique est développé depuis plus de 50 ans. En France le marché, encore très restreint, présente un fort potentiel.

Jean-Jacques Toulgoat

L'un des facteurs clés de succès des résidences de services est la possibilité pour l'investisseur d'apporter une réponse macroéconomique en prenant le relais de l'Etat. L'investissement privé

comble en partie le manque criant d'offres sur les lignes médicalisées et les résidences étudiantes en particulier.

D'autre part, la dimension affective de la relation à la pierre a été bouleversée sur les quinze dernières années. L'idée de détenir sa résidence principale toute sa vie est révolue : le particulier va acquérir plusieurs résidences et les bouleversements sociaux (séparations plus fréquentes, vieillissement de la population, plus grande mobilité, etc.) font que les rapports à l'immobilier de jouissance ont été transformés. L'investissement immobilier doit désormais sécuriser les revenus de demain. A cette préoccupation, les résidences de services apportent une réponse à plus long terme que l'immobilier traditionnel.

Quel avenir après la disparition du dispositif Censi-Bouvard fin 2012 ?

Jean-Jacques Toulgoat

Les lois de finances, notamment Censi-Bouvard, ont malheureusement des durées de vie de plus en plus courtes. Elles doivent être distinguées du régime fiscal de la location meublée. Ce dernier, sur lequel repose l'investissement dans les résidences de services, est inscrit dans le Code général des impôts.

Le marché est aujourd'hui mature et assaini. Avec la crise, certains gestionnaires ont disparu, ce qui a été préjudiciable aux investisseurs. Le marché comprend désormais des gestionnaires plus pérennes. Ceux qui ont résisté à un environnement difficile sont identifiés comme de grands professionnels. Plusieurs critères sont à considérer en priorité lors de l'investissement : la qualité intrinsèque du produit, la solidité financière du gestionnaire et la rigueur du bail qu'il va proposer à ses clients. La diversification existe aussi sur ce support qui recouvre le tourisme d'affaires mais aussi le tourisme mer/montagne, les résidences seniors, étudiantes, et les Ehpad.

Antoine Ferrandon

Dès l'année prochaine, avec la disparition du dispositif, nous reviendrons au fondement même de notre stratégie qui consiste à fournir à l'investisseur un revenu complémentaire sécurisé et net d'impôt, en bénéficiant du statut du loueur en meublé. Ce statut dépend d'un régime fiscal qui existe depuis 1949.

Le dispositif Censi-Bouvard était le pendant du Scellier, et a permis au marché des résidences gérées de continuer à se développer dans un contexte où la défiscalisation était le premier attrait pour les investisseurs.

La disparition prochaine de ce dispositif ne va pas ralentir notre activité à partir du moment où nous choisissons toujours de bons emplacements, et que nous offrons des rendements attractifs dans le contexte idéal du régime fiscal du loueur en meublé.

Nicolas Simon

Ce marché intéresse également les gestionnaires d'épargne collective car il existe une demande solvable et de vrais besoins. Les critères que nous examinons en priorité portent sur la capacité de sélection des biens par les professionnels du secteur et les cycles des exploitants. Malgré l'absence de véhicule collectif réglementé (de type SCPI Malraux par exemple), nous



Dominique Dudan,
présidente d'Union Investment
Real Estate France

«Outre-Rhin, les souscriptions dans les fonds immobiliers ouverts correspondent souvent à un complément de retraite pour les particuliers.»

parvenons à apporter une réponse satisfaisante, comme dans le cadre du Girardin, grâce à des véhicules non réglementés. Nous nous intéressons plus particulièrement aux Ehpad, ainsi qu'aux résidences hôtelières et étudiantes.

Ce qui nous paraît intéressant est de ne pas morceler la propriété mais plutôt de conserver la propriété unique d'une résidence acquise en bloc par nos véhicules. Cela donne beaucoup plus de capacité de négociation vis-à-vis de l'exploitant. Les particuliers sont en effet parfois démunis lorsque le bail arrive à échéance. Avec un faible pouvoir de négociation, ils peuvent avoir à supporter des baisses de revenus.

La pleine propriété permet d'être mieux armé pour négocier avec l'exploitant lors d'un renouvellement. Cela accroît égale-

ment la liquidité de l'investissement : il est plus facile de céder le bien en bloc à l'issue de la période d'investissement.

Les investisseurs institutionnels examinent également avec grand intérêt ce type d'investissement.

Jean-Jacques Toulgoat

Nous constatons effectivement en tant que promoteur de plus en plus de transactions en blocs avec des publics très variés : des gestionnaires d'actifs, des investisseurs, des foncières, etc.

Patrick Mercier

Beaucoup d'investisseurs privés sont attirés par les résidences de services : nous vendons des blocs entiers d'Ehpad



Louis-Renaud Margerand,
directeur du développement,
NAMI AEW - Europe

«J'estime que nous ne sommes pas aujourd'hui dans un contexte de crise avérée pour le segment de l'immobilier professionnel.»

aujourd'hui, qui sont de vrais projets d'investissement à long terme. Les raisons évoquées par Nicolas Simon sont très importantes, notamment la possibilité de négocier à égalité avec l'exploitant.

Jean-Michel Coquema

La pertinence du prix de commercialisation du bien est à évaluer de près, en étudiant notamment la qualité de l'emplacement, la nature de l'exploitation et la qualité de l'exploitant. Il faut être très vigilant sur ce dernier point, qui est la clé du succès et qui doit être examiné en priorité avant toute stratégie fiscale. Il faut étudier les comptes de l'exploitant, sa renommée, son savoir-faire. Cela est d'autant plus important que, lors de la vente du bien, c'est le taux de rendement qui sera pris en compte et non la valeur d'usage du bien. A l'issue du bail de la première période, généralement d'une

douzaine d'années, les renégociations sont parfois difficiles pour l'investisseur particulier. Il est souvent encore engagé dans le financement de son opération et peut se trouver isolé dans un rapport déséquilibré avec l'exploitant.

Stratégie d'investissement en direct : location meublée ou classique ?

Edouard Petitdidier

Si l'investisseur préfère la stabilité, il optera pour une location non meublée, en direct ou à travers par exemple la mise en place d'une SCL.

La location meublée procure au bailleur davantage de souplesse car il peut se séparer d'un locataire beaucoup plus facilement que dans une location traditionnelle. Il faut néanmoins que le bien soit de très bonne qualité et situé dans un quartier

Patrick Mercier,
directeur commercial-adjoint,
SG Private Banking

«Comme de plus en plus d'assureurs acceptent les SCPI dans les contrats d'assurance-vie individuels, nous imaginons bien, en tant que gestionnaire d'actifs, qu'il peut y avoir des transferts d'épargne issue des fonds en euros vers les SCPI.»



propice, très touristique ou étudiant par exemple, pour susciter suffisamment de demande. La rentabilité de la location meublée est généralement meilleure que celle de la location classique grâce à la fiscalité. C'est soit le régime du micro-BIC (bénéfices industriels et commerciaux) qui s'applique ou une fiscalité avec un amortissement possible du bien. Plusieurs inconvénients sont toutefois à prendre en compte. Il ne faut pas négliger les coûts d'aménagement du bien au départ et un taux de vacance plus élevé. Des frais supplémentaires sont nécessaires pour maintenir le bien en l'état car plus le turnover des locataires est important, plus il se dégrade.

Patrice Pomaret

Pour les résidences gérées, un bon emplacement ne suffit pas : l'investisseur doit aussi supporter le risque d'exploitation. Les CGPI vont donc être extrêmement attentifs à la qualité du ges-

tionnaire de la résidence. Pendant la durée du financement, l'opération est structurellement déficitaire et l'investisseur ne peut donc pas amortir son bien.

Les amortissements non imputés s'accroissent, ils sont en quelque sorte mis de côté pour plus tard. Lorsque le crédit est remboursé et que l'opération génère des revenus, ceux-ci sont fiscalement neutralisés jusqu'à épuisement du stock d'amortissements à imputer.

Le démembrement de propriété : une stratégie de plus en plus attractive

Jean-Michel Coquema

Cette stratégie était déjà amplement utilisée, notamment dans le cadre de la transmission de patrimoine. Aujourd'hui la pression fiscale sur les revenus fonciers est de-

venue très importante et le taux de fiscalisation des revenus fonciers devrait bientôt être supérieur à 60 %. La phase de financement d'un investissement immobilier, d'entreprise ou locatif, va être très difficile pour le contribuable : grâce aux loyers, il va rembourser l'emprunt contracté pour acquérir le bien mais son revenu foncier va être fiscalisé alors qu'il ne dégage pas de trésorerie suffisante pour payer l'impôt.

Dans ce contexte, le démembrement, comme les structures à l'IS, ne sont même plus une option mais un préalable à toute stratégie immobilière.

L'achat en nue-propriété procure l'intérêt immédiat de sortir le bien de l'assiette de l'ISF. L'investisseur ne dégage pas de fiscalité à titre personnel. Lorsque, à terme, l'usufruit s'éteint, il est alors fiscalisé mais avec des revenus fonciers en face.

Il faut être vigilant sur le financement de la nue-propriété, car le bien ne génère pas de revenu. L'investisseur doit donc avoir une surface financière suffisante pour mettre en place ce type de stratégie. En général, nos clients parviennent à autofinancer l'acquisition de la nue-propriété. Ils ont pour cela eu recours à d'autres actifs qui sortent ainsi de l'assiette de l'ISF. C'est d'autant plus important que cet impôt devrait être alourdi.

Patrick Mercier

Un investisseur privé hésite toujours entre détenir son patrimoine immobilier locatif en direct ou via une société civile transparente ou le loger dans une société soumise à l'IS.

La taxation à l'impôt sur le revenu présente en contrepartie l'intérêt de bénéficier de l'exonération des plus-values immobilières après une certaine durée de détention du bien immobilier. La durée de détention nécessaire, qui est passée de 15 ans à 30 ans, devrait revenir nous l'espérons à 22 ans. Une structure soumise à l'IS permet, elle, de bénéficier de la déduction des amortissements du bien au niveau des revenus encaissés et donc diminuer l'assiette de l'impôt. Par contre en cas de revente, les plus-values immobilières sont taxables.

La technique du démembrement temporaire permet de tirer parti des avantages de ces deux modes de détention. Ainsi céder ou faire acquérir l'usufruit temporaire d'un bien à une société à l'IS permet de bénéficier de l'amortissement de cet usufruit et de réduire ainsi l'impôt sur les revenus encaissés pendant la durée de l'usufruit temporaire, tout en permettant au détenteur de la nue-propriété de retrouver la pleine propriété du bien à l'échéance du démembrement. Cela lui permet de bénéficier d'une exonération des plus-values en cas de cession après la durée légale de détention.

Les acquisitions portant sur la seule nue-propriété du bien se développent également de façon assez importante. L'usufruit temporaire est alors acquis par des bailleurs sociaux. L'avantage dans ce cas est de ne pas se soucier du loyer. De plus, la loi encadre bien ce type de dispositif avec notamment une obligation de remise en état du bien à l'issue de la période d'usufruit. Les pouvoirs publics n'ont pas intérêt à remettre en cause ce dispositif qui permet de développer les logements sociaux en France. Il faut souligner également que le caractère social du propriétaire de l'usufruit temporaire permet au nu-propriétaire de déduire les intérêts d'un éventuel financement sur les autres revenus fonciers préexistants.

Cela représente également une bonne alternative pour les promoteurs, qui ont généralement l'obligation dans leurs programmes de développer au minimum 20 % de logements sociaux. Il y a là un intérêt commun, y compris sociétal à ce type d'investissement.

Edouard Petitdidier

On achète au départ un actif en versant 60 % de sa valeur. Puis, à l'issue d'une période d'usufruit de généralement 15 ans, l'investisseur récupère la totalité de la valeur du bien. Ce type d'opération procure donc dès le départ un taux de rendement intéressant. De plus, l'investisseur n'a rien à gérer pendant la période d'usufruit.

Il peut également déduire de ses autres revenus locatifs les intérêts d'emprunt liés au financement mis en place pour acquérir le bien.

Autre avantage non négligeable : la valeur du bien est déductible de l'assiette de l'ISF pendant la durée d'usufruit, ce qui permet d'améliorer encore le rendement de l'investissement pendant cette période. L'opération s'avérera d'autant plus intéressante que la qualité du bien, du promoteur et du bailleur social, qui reprend l'usufruit, auront été vérifiées.

Patrice Ponmaret

Quelques freins psychologiques persistent néanmoins chez nos clients, d'autant plus que la durée de l'usufruit atteint parfois 20 ans. Pour des investisseurs qui ont entre 55 et 65 ans, l'idée de récupérer leur bien au bout d'une aussi longue période n'est guère motivante.

Mais cet inconvénient est largement contrebalancé lorsque l'opération se déroule, comme c'est souvent le cas, dans une commune attractive où tenir l'objectif de 20 % de logements sociaux s'apparente à un défi. L'investisseur est alors séduit par la future valeur d'usage de son bien. Là encore, le travail de sélection des CGPI est essentiel.

Création d'une structure soumise à l'IS : une stratégie qui engage fortement

Jean-Michel Coquema

L'investissement à travers une société soumise à l'impôt sur les sociétés permet de bénéficier d'un taux de l'IS plus favorable que celui de l'IR. De plus, l'amortissement fiscal de la construction est également pris en compte ce qui crée un avantage supplémentaire par rapport aux revenus fonciers. Cette stratégie présente l'intérêt pour l'investisseur d'éviter d'avoir à décaisser de la trésorerie personnelle, grâce à la mise en place de structures soumises à l'IS qui soient équilibrées.

Néanmoins, cette solution engage l'investisseur. La revente du bien sera plus pénalisante que dans le régime de taxation de la plus-value privée. Elle sera soumise à l'IS et surtout, lors de la sortie du produit de la vente, une taxation sur les dividendes sera à supporter par l'investisseur.

Cette solution est donc plus économiquement fiscalement durant la période d'investissement (généralement une quinzaine d'années) mais elle est plus pénalisante lors de la cession du bien



Edouard Petitdidier,
associé fondateur, Allure Finance

«Nous estimons toutefois que le bien immobilier est aujourd'hui très adapté pour préparer sa retraite : nous sommes certains qu'un actif immobilier de qualité aura toujours une valeur intéressante et séduira toujours les locataires.»

qu'une stratégie à l'impôt sur le revenu.

Souvent l'investisseur est contraint d'opter pour la mise en place d'une structure à l'IS lorsqu'il réalise un investissement d'immobilier d'entreprise. La fiscalité des revenus fonciers serait alors extrêmement lourde du fait du niveau élevé des revenus.

Pierre-papier : quels sont les grands défis pour les gestionnaires de SCPI ?

Louis-Renaud Margerand

Sur certains points, la SCPI n'a aucune contrainte, en particulier en termes d'endettement. Elle peut s'endetter comme elle le souhaite, même si nous le faisons très peu en pratique. En revanche, d'autres contraintes lui sont imposées, que nous aimerions voir levées.

Premièrement, il faudrait élargir le champ des investissements

des SCPI, en leur donnant accès aux parts de SCI par exemple. Imaginons qu'une SCI détienne un grand centre commercial, il pourrait être intéressant pour une SCPI de détenir des parts de cette SCI à l'intérieur de son portefeuille d'actifs, pour notamment mieux répartir ses risques.

L'autre point concerne les contraintes imposées lorsque les SCPI réalisent des travaux. Aujourd'hui, une SCPI ne peut pas étendre la superficie d'un bien de plus de 10 % alors qu'en levant cette contrainte, nous pourrions améliorer considérablement les bâtiments. C'est même indispensable en tenant compte des normes environnementales à venir et de la nécessité de disposer de plus grands emplacements sur certaines zones.

Nicolas Simon

La directive AIFM, qui va couvrir tous les fonds alternatifs, entrera en vigueur à l'été 2013 et permettra de moderniser le

secteur. Pour les SCPI notamment, l'AIFM va s'accompagner d'un toilettage des règles de gestion. Certaines contraintes citées précédemment devraient être levées, avec notamment la possibilité de réaliser des opérations de construction ou de reconstruction.

C'est souhaitable car il y a un grand appétit pour l'investissement immobilier de la part de tous les professionnels de l'épargne réglementée : investissements directs en comptes-titres et assurance vie aujourd'hui, épargne salariale demain. Face à cela, les véhicules SCPI n'ont pas évolué assez vite. Il y a donc un fort enjeu de modernisation mais aussi de développement de nouveaux véhicules pour faire croître les encours actuels de 25 milliards d'euros. Les sociétés de gestion comme Amundi Immobilier s'adaptent en modernisant leurs véhicules SCPI actuels et en lançant de nouveaux produits. Aussi nous poursuivons le développement de nos SCPI en les fusionnant afin de gagner en puissance de négociation. Notre objectif est qu'elles atteignent une taille critique de l'ordre de 1 milliard d'euros.

Nous allons également transformer une SCPI en OPCI FPI pour apporter une réponse moderne aux besoins d'une clientèle patrimoniale cherchant des revenus fonciers et disposant de tickets d'entrée de l'ordre de 30 000 à 50 000 euros.

Nous avons surtout lancé un OPCI grand public qui s'adapte à tous les canaux de distribution des produits d'épargne et qui permet aussi de toucher une clientèle plus large.

Comparativement au marché allemand qui présente des volumes cinq fois supérieurs, il y a une forte marge de progression de la pierre-papier par rapport à la capacité d'épargne des Français.

Dominique Dudan

Il ne faut pas oublier qu'en Allemagne, les particuliers investissent peu dans l'immobilier direct. La culture est très différente et être propriétaire n'est pas une fin en soi. Le rapport à la pierre n'est pas similaire et en Allemagne, le marché locatif n'est pas très cher et très fourni. Outre-Rhin, les souscriptions dans les fonds immobiliers ouverts correspondent souvent à un complément de retraite pour les particuliers.

Nous comptons 4,4 millions de clients privés. Si, à travers des SCPI, nous devons gérer en direct les relations avec les investisseurs, ce serait beaucoup trop lourd. Pour les OPCI l'intervention du dépositaire remplit ce rôle et décharge le gestionnaire. C'est pourquoi le toilettage des SCPI est indispensable pour accompagner la croissance de la collecte.

Christophe Tricaud, rédacteur en chef de PierrePapier.fr

Concernant la liquidité des SCPI, il est vrai qu'à un instant T le marché des parts par rapport aux encours est très faible. Il faut néanmoins rappeler qu'une part de SCPI n'est pas destinée à être revendue rapidement.

Il faut donc comparer le marché des parts de SCPI d'une année par rapport à l'encours de ce produit 10 ans auparavant. Si l'on examine l'encours des SCPI en 2002, il était inférieur à 10 milliards d'euros. C'est cet indicateur-là qui doit être pris en compte. On obtient alors une liquidité proche de 5 %. Sans être élevée, elle n'est pas négligeable.

La forte croissance des SCPI devrait-elle se poursuivre à l'avenir ?

Patrick Mercier

Comme de plus en plus d'assureurs acceptent les SCPI dans les contrats d'assurance-vie individuels, nous imaginons bien, en tant que gestionnaire d'actifs, qu'il peut y avoir des transferts d'épargne issue des fonds en euros vers les SCPI. Les assureurs imposent un certain nombre de contraintes aux SCPI, tout en acceptant aujourd'hui d'être la contrepartie dans le cadre de leurs obligations en matière de liquidité. Ce qui prouve que les assureurs considèrent finalement que la liquidité d'une SCPI n'est pas si mauvaise.

Il y a des marges de manœuvre pour faire basculer une partie de l'épargne longue française, massivement investie en assurance-vie, vers des véhicules assez défensifs qui détiennent de l'immobilier commercial.

Patrice Ponmaret

Je tiens à nuancer ces propos car la plus grande prudence s'impose. En effet, les SCPI collectent beaucoup et doivent donc réaliser des investissements importants : or cela peut diluer la rentabilité des associés déjà présents. Il est donc impératif que les SCPI soient non seulement très attentives à la qualité de leurs acquisitions mais encore qu'elles maîtrisent leur collecte et leurs partenariats. Quelques sociétés de gestion l'ont très bien compris et les CGPI les ont identifiées.

La présence des SCPI dans certains contrats d'assurance-vie est une bonne chose. Notamment parce que cela participe de la liquidité du marché. Cela étant, il faut rester vigilant et l'existence de quotas par contrat est nécessaire.

Christophe Tricaud

Il est bon de rappeler quelques chiffres sur le marché des SCPI. Sur un marché immobilier tertiaire, qui s'élève à 250 milliards d'euros en France, les OPCI ne représentent que 23 milliards et les SCPI que 25 milliards.

La collecte des SCPI de 3 milliards sur 2010, 2011, et vraisemblablement sur 2012, doit être rapportée aux flux d'épargne des Français dirigés vers l'immobilier. Ils s'établissent aux environs de 113 milliards d'euros.

A partir du moment où un certain nombre de Français sont désormais propriétaires de leur résidence principale, et qu'ils désirent garantir leurs revenus futurs, un réel avenir pour la pierre-papier se dessine. Les assises de la pierre-papier, qui se sont tenues récemment, ont rencontré un vrai succès.

En comparant également la collecte des SCPI avec les 1 400 milliards d'euros d'encours de l'assurance-vie ou aux 100 milliards d'euros d'épargne salariale, il apparaît que la pierre-papier présente un fort potentiel de développement.

Un autre élément me paraît très important : aucun scandale n'est venu entacher jusqu'à présent le marché des SCPI. En revanche des abus ont été constatés sur le créneau de l'investissement immobilier défiscalisant, en direct, à travers certaines pratiques contestables voire frauduleuses.



Christophe Tricaud,
rédacteur en chef, PierrePapier.fr

«Je pense que depuis la loi sur les OPCI, et l'ordonnance de 2005, les conditions de marché ont fait que l'OPCI n'a pas pu trouver son public.»

Antoine Ferrandon

Nous souhaitons diversifier notre distribution vers la pierre-papier, même si nous ne savons pas encore quelle forme prendra cette diversification.

Cela nous permettrait d'avoir accès à des investisseurs qui ont des enveloppes d'épargne moins importantes que celles de nos clients traditionnels. Actuellement, même sur des résidences étudiantes réputées moins chères, l'investissement classique moyen s'élève à 60 000 euros.

Nous pourrions ainsi élargir notre cible de clientèle grâce à la pierre-papier. Pour l'exploitant, en revanche, il n'y aurait aucun changement. Le modèle économique ne varierait pas.

L'OPCI : l'orienter davantage vers le grand public

Nicolas Simon

Nous n'en sommes qu'au début du développement des nouveaux produits OPCI qui progressent très rapidement. En effet, il est important de voir les évolutions dans le temps, et se rappeler que durant leurs premières années d'existence, la collecte des SCPI était plutôt limitée. Cependant le rythme de collecte d'OPCIMMO, notre OPCI grand public, est déjà comparable à celui des plus grosses SCPI du marché, qui existent depuis 30 ans.



Nicolas Simon,
directeur commercial,
Amundi Immobilier

«Le décollage de l'OPCI grand public passe en effet par une distribution très large comparable aux OPCVM.»

Ce n'est que tout récemment, fin 2011, que nous avons réglé les difficultés techniques liées à la commercialisation du produit en assurance-vie en unités de compte, qui imposaient de payer des droits d'enregistrement lorsqu'on cédait des parts.

Le décollage de l'OPCI grand public passe en effet par une distribution très large comparable aux OPCVM, car sa forme d'OPC (titres au porteur, etc.) permet de l'adapter à tous les canaux de distribution (comptes-titres, assurance-vie, épargne salariale, mandats, etc.). Il constitue déjà par exemple une composante dans l'allocation des contrats d'assurance-vie multisupports.

En outre, l'OPCI apporte de nouveaux intérêts pour l'épargnant et se différencie aussi de la SCPI. D'une part, sa performance repose sur une valorisation à long terme permettant d'échapper à la dictature du rendement immédiat. L'OPCI permet donc la détention d'actifs de très grande qualité (actifs prime dont les rendements initiaux sont trop bas pour les SCPI). D'autre part l'OPCI élargit l'univers d'investissement, comme par exemple la prise de participation dans des actifs de grande taille. Il autorise surtout la diversification internationale, et c'est une révolution pour le marché français car c'est la première fois qu'on peut offrir aux épargnants français l'accès aux marchés immobiliers internationaux.

Edouard Petitdidier

En tant que conseiller, nous mettons en place une stratégie d'allocation d'actifs et recherchons des produits purs. Nous orientons nos clients vers de l'immobilier «pur» à travers aujourd'hui par exemple la nue-propriété ou alors vers des actifs financiers en sélectionnant en direct des fonds boursiers.

Patrick Mercier

Il est vrai que l'on constate une évolution importante sur les dernières années où quelles que soient les classes d'actifs, les investisseurs cherchent le produit le plus pur possible. Le mélange des genres est de moins en moins apprécié par les clients. C'est au conseil en gestion de patrimoine de procéder à l'allocation d'actifs en fonction du profil de l'investisseur et notamment de sa situation familiale et de son appétence pour le risque.

Christophe Tricaud

Je pense que depuis la loi sur les OPC, et l'ordonnance de 2005, les conditions de marché ont fait que l'OPCI n'a pas pu trouver son public. L'AMF a ajouté des conditions qui n'étaient pas dans l'ordonnance de 2005 pour les OPC grand public, ce qui a freiné leur développement. De plus, si les performances



Patrice Pomaret,
président, Chambre des
indépendants du patrimoine

«Un patrimoine doit être entretenu et nous examinons avec attention le montant des provisions pour travaux qui sont passées, il en va de même pour le report à nouveau.»

boursières sont bonnes sur les prochains mois, alors l'OPCI séduira davantage le grand public. Certains ont su contourner les difficultés pour distribuer l'OPCI dans les contrats d'assurance-vie. Tout reste encore à faire dans ce domaine. L'OPCI n'est pas seulement une SCPI dénaturée. C'est un OPCVM qui donne accès à tous les véhicules immobiliers.

Dominique Dudan

Le développement de l'OPCI grand public est freiné par son format actuel et les difficultés des marchés financiers. Les règles à respecter font intervenir un grand nombre de professionnels (dépositaire, valorisateur pour sortir régulièrement une valeur liquidative, etc.) qui grèvent la rentabilité de l'OPCI car les coûts de gestion sont considérables.

Au final, l'OPCI grand public est un produit complexe. Son essor a été largement desservi par le régulateur qui ne maîtrisait pas ce produit au début et qui a freiné son développement. En revanche, l'OPCI RFA est un merveilleux produit pour les professionnels, sur le plan fiscal et sur le plan du fonctionnement. Ce type d'OPCI s'exonère de certaines règles. Ce produit très transparent et réglementé offre une grande sécurité aux investisseurs institutionnels.

Louis-Renaud Margerand

Pour que l'OPCI soit un succès en France, il doit être commercialisé de façon différente. Le législateur a souhaité au départ adopter le cadre juridique de l'OPC, organisme de placement collectif. L'OPCI doit donc être commercialisé comme un fonds diversifié, dont le sous-jacent principal est de l'immobilier physique.

Je suis d'accord pour dire qu'une partie de la clientèle, la plus aisée, adopte des produits purs, qui nécessitent une stratégie d'allocation d'actifs. En revanche, l'OPCI est réellement un produit grand public. Ce produit doit être référencé comme tel auprès des compagnies d'assurance. En France, la collecte des SCPI continue de passer pour une large part, à 80 %, par les contrats d'assurance-vie.

Une réflexion juridique devrait être menée par les professionnels pour contourner les obstacles fiscaux et juridiques. Nous avons quant à nous de réelles propositions pour permettre à l'OPCI de faire évoluer son modèle juridique et fiscal actuel et lui permettre de prendre son envol. ■

Propos recueillis par Audrey Corcos

Portrait des intervenants

**Jean-Michel Coquema**

1989-1995 : collaborateur chez Monassier & associés
 1995-2001 : directeur du Centre de recherches et consultations du Groupe Monassier
 Depuis 2001 : notaire associé et chargé d'enseignements à l'ESCP, la faculté de droit de Tours et au Centre de formation professionnelle des notaires de Poitiers.



Dominique Dudan. Après des études scientifiques, Dominique Dudan rejoint le monde de l'immobilier. Elle est aujourd'hui membre (fellow) de la Royal Institution of Chartered Surveyor (RICS).

Entre 1996 et 2005, elle occupe le poste de directrice du développement au sein du groupe Accor Hotels & Resorts. Puis elle rejoint en 2006 HSBC Reim en tant que directrice des opérations et membre du directoire, puis BNP Paribas Reim en tant que DGA et directrice des fonds immobiliers réglementés. En 2008 elle crée sa propre structure, Artio Conseil, et devient directrice générale de la société Arcole Asset Management. Depuis janvier 2011, Dominique Dudan est présidente de la société Union Investment Real Estate France SAS.

Dominique Dudan est chevalier de l'Ordre national du mérite. Elle est membre de la Commission économique du Groupement de professions de service du Medef, membre du Cercle des femmes de l'immobilier et du Club des développeurs immobiliers.



Antoine Ferrandon, directeur commercial de Groupe France Epargne, est diplômé de l'IFAM (Institut franco-américain de management) avec un bachelor of business administration, finance and marketing. Il a ensuite obtenu un master II gestion de patrimoine spécialisation immobilière (IMPI) à la BEM, école de management de Bordeaux. Indépendant jusqu'en 2005 dans la commercialisation de produits financiers, Antoine Ferrandon collabore avec GFE depuis 2003. D'abord comme partenaire puis comme salarié en charge du développement des partenariats à l'étranger en 2005. Il est depuis cinq ans directeur commercial de Groupe France Epargne.



Louis-Renaud Margerand, directeur du développement de NAMI - AEW Europe est responsable de la stratégie de commercialisation des solutions «pierre-papier» (SCPI, OPC, SCl) de l'entreprise. Avant de rejoindre NAMI - AEW Europe en 2010, il était directeur du développement au sein d'AGF Private Equity après avoir mené plusieurs missions de distribution interne et externe au sein de Cholet Dupont Asset Management, AXA Investment Managers, HSBC Asset Management Europe, Banque Robeco (devenue depuis Banque Oddo).



Patrick Mercier est diplômé du Centre d'études supérieures de banque. En 1995, il rejoint la direction des financements des professionnels de l'immobilier de la Société Générale et en devient le directeur commercial adjoint. En 2000 il devient directeur des financements et des risques chez Société Générale Private Banking. Fin 2006, il est l'un des principaux acteurs de la création de SG 29 Real Estate (filiale immobilière du groupe Société Générale dédiée à la clientèle fortunée de Société Générale Private Banking France). En 2008, il devient directeur de l'offre patrimoniale. Il a été nommé directeur commercial adjoint de Société Générale Private Banking France en 2011.



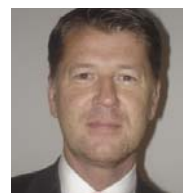
Edouard Petitdidier, 43 ans, est diplômé de l'Université Paris-Dauphine.

Il débute sa carrière en 1994 à la Barep (groupe Société Générale) où il passe sept ans comme responsable de fonds alternatifs. En 2001, il rejoint Systeia (groupe Crédit Agricole) en tant que responsable des stratégies alternatives «long/short equity». Puis il passe un an chez Sycomore AM. Depuis 2010, il est associé fondateur d'Allure Finance, un multi-family office parisien qu'il a créé et qui est spécialisé dans le conseil en gestion d'actifs, le conseil en financement et l'immobilier.



Christophe Tricaud, rédacteur en chef de pierrepapier.fr

Après 25 années passées dans les principaux titres de la presse financières et au terme de 10 années à La Tribune dont il a quitté, en 2010, la rédaction en chef du service marchés, Christophe Tricaud a créé «Les enfants du CAC» pour mettre au service des entreprises et des épargnants son expérience acquise dans l'information et la communication. A ce titre, il a pris en charge la rédaction en chef du site pierrepapier.fr dédié à la transparence des différents véhicules d'investissement adossés à l'immobilier (SCPI, OPC, OPCVM Immobilier, SIIC).



Jean-Jacques Toulgoat a rejoint VINCI Immobilier en 2008 pour créer et développer un département B-to-B à destination des gestionnaires de patrimoine. Il était auparavant le directeur-adjoint de la plateforme de vente d'immobilier d'investissement B-to-B Quatrinvest, devenu Ad Valorem Patrimoine au sein du Crédit Foncier-Groupe BPCE. Il a également créé en 2011 le pôle e-business en charge de la communication web et de la stratégie Internet.



Nicolas Simon est directeur général d'Amundi Immobilier. Il a débuté sa carrière en 1989 en tant que responsable offres bureaux et négociateur chez Auguste Thouard.

En 1993, il devient responsable immobilier d'entreprise régions, puis adjoint au directeur international, au sein de la société de promotion immobilière SMCI (groupe Crédit Lyonnais), avant d'occuper, en 1995, les fonctions de gestionnaire d'actifs et responsable commercial de CDR Immobilier.

Puis il rejoint Generali Immobilier en 1996 où il est nommé directeur de la gestion d'actifs et des investissements. En mai 2003, il devient président de Henderon Global Investors France. En 2005, il rejoint Crédit Agricole Asset Management Real Estate où il occupe la fonction de directeur général délégué. Depuis 2010, Nicolas Simon est directeur général d'Amundi Immobilier.



Patrice Pommet est Président de la Chambre des Indépendants du Patrimoine, association professionnelle de conseils en gestion du patrimoine indépendants.

Il est diplômé de l'Université de Rennes 1, où il a obtenu un DESS de gestion de patrimoine en 1992. Conseil en gestion de patrimoine indépendant, il exerce à Rennes depuis 1992.

Il a rejoint en 1998 Partners Patrimoine, cabinet de conseil en gestion de patrimoine indépendant implanté à Rennes, Laval, et Le Mans. Il est devenu associé-gérant de ce cabinet en 2002. Depuis 2006 il fait partie des instances dirigeantes de la Chambre des Indépendants du Patrimoine. D'abord élu au conseil d'administration, il a rapidement intégré le bureau en qualité de Trésorier. Puis il a été, entre 2006 et 2007, Vice-président du conseil d'administration. Elu Président du conseil d'administration en 2007, il a été réélu en 2010.

Allure Finance

La société

La société Allure Finance est une société de conseil en gestion privée qui propose également un accompagnement de type «family office».

Elle a été créée en mars 2010 par Edouard Petitdidier, ancien trader et gérant de fonds alternatifs, et Jean-François Fliti, ancien fiscaliste et banquier privé.

La société, qui regroupe quatre collaborateurs, compte une centaine de clients : cadres supérieurs, professions libérales ou dirigeants (salariés ou actionnaires) d'entreprises. Allure Finance structure à la fois des produits pour le compte de ses clients et conseille et oriente ces derniers vers des actifs financiers ou immobiliers élaborés par ses partenaires. En fonction des opportunités qu'elle identifie sur les marchés, la société met en place des produits novateurs.

«Assurer à l'investisseur une certaine sécurité et une gestion dynamique est notre mission, affirme Edouard Petitdidier, associé fondateur d'Allure Finance. La crise financière a fait apparaître des opportunités, que nous saisissons.»

Allure Finance ne propose que des solutions que ses gestionnaires adoptent pour leur propre compte, ce qui est un gage de sérieux et de confiance pour ses clients.

L'expertise d'Allure Finance

Outre les compétences complémentaires de ses associés et collaborateurs, la société s'appuie sur le savoir-faire d'experts dans leurs domaines respectifs (experts compa-

bles, notaires, avocats, etc.).

Lorsque la société élabore des produits financiers (sur indices, actions ou obligations) son partenaire bancaire apporte aux investisseurs une garantie leur permettant de contenir le risque.

Elle a fait le choix d'avoir un nombre limité de partenaires (une dizaine), pour développer des relations privilégiées avec chacun d'entre eux, et défendre ainsi au mieux l'intérêt de ses clients.

«Notre tâche est plus que jamais d'analyser le patrimoine de chaque client dans son ensemble, d'en comprendre les objectifs patrimoniaux (succession, épargne, valorisation, etc.), d'anticiper les risques et surtout de trouver des solutions innovantes, toujours avec le même but : préserver et développer ce patrimoine», précise Edouard Petitdidier. ■

Interview d'Edouard Petitdidier, associé fondateur d'Allure Finance

Comment sélectionnez-vous les actifs immobiliers proposés à vos clients ?

Détenir un patrimoine immobilier locatif leur permet de constituer leur retraite de demain.

Nous privilégions trois critères de choix : la qualité de l'emplacement, l'existence d'un marché locatif et la valeur de revente potentielle du bien. L'avantage fiscal, lorsqu'il existe, n'est qu'un paramètre supplémentaire.

Concernant l'emplacement nous ne conseillons pas Paris qui est aujourd'hui trop cher. Nous ne sélectionnons que des villes que nous connaissons parfaitement comme Levallois-Perret, Boulogne-Billancourt ou encore Lyon.

Aujourd'hui les prix sont très élevés et nous conseillons à nos clients de patienter. Les programmes neufs pourraient notamment retrouver des prix plus attractifs.



Quel type de financement conseillez-vous ?

Allure Finance gère aussi bien l'actif que le passif de ses clients. Pour des biens acquis en Scellier ou en nue-propiété (solution en plein développement), lorsque les montants sont limités (environ 300 000 euros) nous conseillons de financer intégralement l'acquisition par endettement. L'investisseur bénéficie ainsi d'un effet de

levier à moindre coût dans un contexte actuel de taux bas.

Notre clientèle, fiable et disposant d'un patrimoine, est appréciée des banques et n'a aucun mal à recourir au crédit immobilier.

De plus, l'assurance-décès liée au crédit immobilier couvre bien les proches de l'investisseur. Ce patrimoine constitué pourra être transmis en cas de décès.

Quels sont vos axes de développement ?

Allure finance élabore de plus en plus de produits et de solutions sur mesure dans la gestion d'actifs et le conseil en financement, grâce à un certain volume d'opérations et une bonne connaissance des acteurs bancaires. Le conseil en financement est une mission plus délicate dans un contexte où les banques ont restreint l'accès au crédit et demandent de plus en plus de garanties.

Nous réfléchissons également à l'idée d'acquérir des biens immobiliers (type hôtel ou immeuble de bureaux), financés en partie par endettement, et de proposer ensuite à nos clients-investisseurs des parts de ces actifs. Ce montage type SCPI requiert un cadre juridique adapté. Avec la crise financière des opportunités vont apparaître sur le marché. Nous serons innovants et réactifs pour pouvoir les saisir. ■