

Les Echos PATRIMOINE

Epargne Les conseils des banques pour placer son argent // P.2 | **Défis callsation** Impôts sur le revenu ou sur les sociétés : le match // P.3 | **Immobilier** Les atouts du « club deal » // P.4 | **Assurance-vie** Du haut-de-gamme au Luxembourg // P.6 | **Art** Des actifs en pointe // P.8



Placements : les meilleurs conseils des banques privées

ÉDITORIAL
Marie-Christine Sonkin

Comment placer son argent aujourd'hui ? Les rendements des actifs peu risqués sont excessivement bas, les placements obligataires deviennent plus dangereux que les actions et l'immobilier est suspecté par beaucoup de former une bulle. Dans cette période de transition et d'incertitudes, les clients des banques privées disposent de plusieurs atouts.

D'abord, ils possèdent un patri-

moins suffisant pour pouvoir diversifier leurs placements. Lorsque le baromètre s'affole, mieux vaut répartir ses fonds sur des classes d'actifs qui ne sont pas corrélées. Mais celles-ci exigent souvent une prise de risques qui n'est pas à la portée de tous les épargnants.

Deuxième atout, l'accès à des montages permettant une optimisation patrimoniale et fiscale. La création de structures imposées à l'IS ou de SCI patrimoniales nécessite généralement l'expertise de professionnels.

Troisième atout, le temps. Lorsque les patrimoines sont suffisamment importants, il est possible d'en bloquer une partie sur le long, voire

le très long terme, et ainsi de s'extraitre d'une conjoncture volatile pour prendre des positions et en sortir au moment le plus propice sans être contraint par un besoin criant de liquidités pour maintenir son train de vie.

Mais même avec un bon jeu, la partie n'est pas gagnée d'avance. Les manœuvres sont d'autant plus délicates que les échéances électorales approchent. Les promesses fiscales n'engagent que ceux qui les entendent. Et en attendant quelques adoucissements, la pression fiscale monte encore un peu. Côté ISF, les durcissements se trouvent à la fois dans le projet de loi de finances rectificative pour 2016 et dans le

projet de loi de finances pour 2017 avec respectivement une redéfinition des biens professionnels et une mesure destinée à limiter les stratégies de contournement de cet impôt grâce au plafonnement. Or l'attrait de certains placements de diversification est justement un traitement fiscal plus favorable. Raison de plus pour les spécialistes de la gestion patrimoniale de conseiller une sortie - balisée - des sentiers battus.

Placements haut de gamme, montages astucieux, épargne à haut rendement : tous les conseils que les banquiers privés réservent habituellement aux « happy few » dans notre dossier. ■



“ LA PIERRE C'EST UN PLACEMENT D'AVENIR QUI PEUT RAPPORTEUR TOUS LES MOIS. ”

6,30% distribué en 2015⁽¹⁾ - 5,02% taux de rendement interne 4 ans⁽²⁾. Accessible à partir de 1060€ (tous frais inclus), CORUM est la 1^{re} solution d'épargne immobilière avec un versement mensuel de dividendes potentiels. Comme tout placement immobilier, le capital et les revenus ne sont pas garantis, ils peuvent donc varier à la hausse comme à la baisse. La SCI est un investissement long terme dont la liquidité est limitée. Et comme tout placement, les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

01 71 25 15 15
www.corum.fr



(1) Distribution sur Valeur de Marché (DMV) rapport entre le dividende brut distribué par part et le prix moyen annuel de la part. (2) Taux de Rendement Interne (TRI) calculé à la reconstitution de l'investissement qui tient compte de l'évolution du prix de la part et de revenus distribués sur la période. Avant tout investissement, le souscripteur doit prendre connaissance de la note d'information présentant les caractéristiques, les risques et les frais associés à l'investissement, disponible sur www.corum.fr et qui varie en fonction de la situation patrimoniale. CORUM Conscience, via SCI 171217 en SAIF au 24/07/2016, inscrite au RCS de Paris, sous le n° 512 200 520 16, gérée par CORUM Asset Management, agréée AMF GP-10000193 du 14/04/2015.

JE SOUHAITE RECEVOIR UNE DOCUMENTATION À L'ADRESSE INDIQUÉE CI-DESSOUS.
J'envoie mon bulletin à CORUM - 6 rue Lamennais 75008 Paris.

Nom _____ Prénom _____ Adresse _____
Télé _____ E-mail _____ Code postal _____ Ville _____

IMMOBILIER // Avec un ticket d'entrée élevé et une prise de risques non négligeable, l'immobilier peut offrir une rentabilité bien supérieure à celle du locatif ordinaire. Intrusion dans les cercles de la pierre à haut potentiel.

De l'immobilier à haut rendement en entrant dans un « club deal »

Autrefois réservés aux investisseurs institutionnels, les « club deals » et les fonds immobiliers (lire ci-dessous) s'ouvrent depuis quelques années aux clients des banques privées et aux family offices.

Moyennant des tickets d'entrée compris entre 100.000 et 1 million d'euros avec un blocage des fonds de 3 à 6, voire 7 ans, ces structures permettent de jouer la diversification immobilière et de capter du rendement.

● DES PERFORMANCES ANNONCÉES DE 8 % À 15 %

On achète un immeuble de bureaux, de logements ou un hôtel. Ce mode opératoire qui s'apparente à du private equity permet d'acheter un actif entier difficilement accessible en solo. Après valorisation (travaux, renégociation ou renouvellement des baux), le bien sera revendu avec un espoir de plus-value. Selon le niveau de risque, les performances annoncées évoluent entre 8 et 15 %.

Le club deal est le mode d'investissement en vogue. Il s'agit de réunir des fonds auprès de quelques investisseurs, de deux à quelques dizaines, chacun étant capable de mettre sur la table au moins 100.000 euros, voire 300.000 ou davantage. Grâce à ce tour de table, ces particuliers deviennent propriétaires d'un actif réel et bien identifié. « Un club deal se limite souvent à un immeuble », indique Arnaud Monnet, directeur général d'Horizon AM.

L'actif est systématiquement pro-

posé par l'intermédiaire (banque, société de gestion...) qui organise le club deal. « On sélectionne et on présente l'opération visée avec ses atouts et ses risques. On établit un business plan et on expose la stratégie future. Ensuite, c'est aux investisseurs potentiels de se décider avec tous les éléments en mains », précise Xavier Anthonioz, président du directoire d'I23 Venture. Grâce aux fonds récoltés, entre 2 et 15 millions selon la taille du club deal, la société de gestion achète le bien en question.

● UN FINANCEMENT COMPLÈTE À CRÉDIT

En général, l'argent des particuliers représente 40 % des fonds propres et le reste est financé par de la dette. Les investisseurs particuliers peuvent être seuls propriétaires du bien ou être coactionnaires avec un partenaire qui n'est autre qu'un professionnel impliqué dans l'opération (promoteur, hôtelier, etc.).

Les investisseurs sont généralement rassemblés dans une SAS. Réunis en un pacte d'actionnaires, ils détiennent le bien à égalité des parts sous forme d'actions ou d'obligations convertibles. « Les intérêts capitalistiques sont souvent alignés notamment lorsque les investisseurs sont peu nombreux », signale Jean-Marc Palhon, président d'Extendam.

Chaque membre d'un club deal vote en assemblée générale les grandes décisions relatives à l'immeuble. Il est aussi tenu régulièrement informé de sa gestion par des audits et des reportings tri-

Exemples de clubs deals

1 Création de valeur lors de l'opération de cession de l'hôtel Sofitel Brussels Le Louise

Acquisition : novembre 2013

Achat	16 millions d'euros	Club deal	8,5 millions d'euros
Travaux	500.000 euros	Banque	6 millions d'euros
16,5 millions d'euros			

Vente : juillet 2016

Rendement annuel	8 %
Durée de l'investissement	30 mois (2 à 3 ans)

2 Club deal à venir : Ehpad

Ville	Bourg-la-Reine	Montant investi en club deal	5 millions d'euros
Capacité d'accueil	90 lits	Durée cible	5 à 6 ans
Type d'opération	Actions	Rendement annuel cible	9 % net*

3 Club deal à venir : promotion immobilière

Zone géographique	Ile-de-France	Montant investi en club deal	5 millions d'euros
Type de construction	Logement	Durée cible	3 ans
Type d'opération	Obligations convertibles	Rendement annuel cible	10 % net*

* Ce rendement n'est pas garanti et ne constitue qu'un objectif de gestion. Par ailleurs, investir dans des sociétés non cotées présente un risque de perte en capital et d'illiquidité.

• LES ÉCHOS • / SOURCES : (1) MARANATHA, (2) ET (3) I23 VENTURE

mestriels. Toutefois, il n'est pas impliqué dans la gestion quotidienne, ni même dans l'exploitation (hôtel, commerce, bureau). C'est la société qui a monté le club deal qui dispose d'un mandat de gestion. Désormais, elle doit notifier l'existence du fonds à l'AMF. A cette société tiers de conduire les éventuels travaux, de trouver le ou les locataires, de réajuster le loyer et à terme de céder au mieux le bien. Il faut généralement attendre de trois à sept ans pour revendre l'actif.

C'est au moment du déblocage de l'opération que de coquettes sommes peuvent être versées. Les résultats escomptés oscillent généralement entre 8 et 15 % par an. « La performance finale tient à la fois de la valorisation intrinsèque de l'actif immobilier à l'acquisition et de la gestion active de l'immeuble lors de sa détention », explique Jean-Baptiste Pracca, dirigeant de Mata Capital. A noter que « lorsque l'on est propriétaire de bien monovalent (hôtel, théâtre, agence bancaire ou de voyages), la loi autorise une majoration du loyer sans limite à l'occasion du renouvellement du bail », précise Stéphane Imowicz, président d'Ikory.

● PAS DE PLAFOND D'INVESTISSEMENT

Contrairement aux FCPR et FPCI immobiliers éligibles au PEA (donc limité en montant), le club deal est discrétionnaire. Il permet d'investir des sommes sans plafond et de profiter de l'effet de levier du crédit. Ce véhicule est apprécié par les diri-

geants disposant de liquidités après la cession de leur entreprise. « Beaucoup utilisent le système de l'apport cession prévu dans l'article 150-0-B ter du Code général des Impôts. A condition de remployer au moins 50 % du produit de la vente (dans un délai de deux ans après la cession) dans une société industrielle ou commerciale (hôtel, commerce, résidence services), l'ex-dirigeant évite ainsi l'impôt sur la plus-value », détaille Benjamin Durand, gestionnaire de fortune et fondateur du family office B. Durand Capital Partners. Comme l'hôtel acheté devient un bien professionnel, il est de facto non assujéti à l'ISF.

● RISQUE DE PERTE EN CAPITAL

Il n'en reste pas moins, que ce type de placement sur mesure n'est pas liquide. Les titres détenus ne sont pas cotés et les capitaux versés sont immobilisés dans l'opération immobilière. Le risque de perte en capital n'est pas négligeable à la suite d'un achat trop onéreux, des problèmes avec les locataires ou même une baisse du marché immobilier.

Soulignons que le rendement attendu ne repose que sur la performance d'un seul actif. Il existe différents styles de club deal. Certains se positionnent sur du moyen terme avec une recherche opportuniste de valeur ajoutée. D'autres sont plus axés sur une durée longue avec un actif sécurisé déjà loué avec un bail ferme et long.

— Laurence Boccaro