

Convictions

LE MAGAZINE PATRIMONIAL DE CYRUS CONSEIL 3^{ÈME} TRIMESTRE 2017

Gestion Privée, Gestion de Fortune, Family Office

www.cyrusconseil.fr

43

SPÉCIAL IMMOBILIER

- **Les marchés**

Marchés immobiliers, faut-il encore investir ?

- **Stratégie patrimoniale**

Optez pour une gestion agile de votre patrimoine immobilier

Crédit bancaire et gestion d'un patrimoine, profitez de l'effet de levier !

- **Stratégie d'investissement**

Changez votre approche : gérez votre immobilier en "mode projet" !

Investir sur le marché traditionnellement réservé aux institutionnels

- **Pourquoi Eternam ?**

SOMMAIRE

Convictions / n°43

■ ÉCLAIRAGES /marchés		
Marchés immobiliers, faut-il encore investir ?	P.04	
■ ÉCLAIRAGES/stratégie d'investissement		
Changez votre approche : gérez votre immobilier en « mode projet » ! P.06		
■ ÉCLAIRAGES/stratégie patrimoniale		
Optez pour une gestion agile de votre patrimoine immobilier	P.08	
■ ÉCLAIRAGES/stratégie patrimoniale		
Crédit bancaire et gestion d'un patrimoine, profitez de l'effet de levier !	P.10	
■ ÉCLAIRAGES/stratégie d'investissement		
Investir sur le marché traditionnellement réservé aux institutionnels		P.12
■ NEWS/Eternam		
Pourquoi Eternam ?		P.14
■ NEWS/Cyrus		
		P.15

ILS ONT PARTICIPÉ À CE MAGAZINE



José ZARAYA est Directeur Général de Cyrus Conseil et Président d'Eternam. Il cumule 30 ans d'expérience dans la gestion privée et le partenariat avec les Experts Comptables.



Amandine ADAM est Chargée de Développement produits. Diplômée en marketing et gestion de patrimoine avec une expérience de 8 ans en banque de détail et banque Privée.



Florianne MOUSSIGNÉ est Ingénieur Patrimonial au sein du pôle d'expertise patrimoniale. Elle est titulaire d'un Master en droit du patrimoine professionnel.



Isabelle BALOUKA est Directrice du département Conseil & Transactions depuis 2013. Double cursus juridique & immobilier. 20 ans d'expérience en transactions immobilières.



Jonathan DONIO est Associé et Directeur du pôle Grands Investisseurs Privés. Il cumule 15 ans d'expérience dans la banque privée et l'immobilier.



Lionel DUCROZANT est Responsable développement pôle Immobilier Patrimonial, en charge des SCPI. 25 ans d'expérience dans la finance, l'immobilier et le conseil patrimonial.



Benoît PERRUSSET est Responsable développement Pôle Immobilier Patrimonial. 10 ans d'expérience dans le conseil en investissement immobilier.



Stéphane CHENDEROFF est Associé et Directeur de la Communication du Groupe depuis 2012. Il a été auparavant consultant patrimonial et a travaillé au sein du groupe GAN CIC pendant 12 ans.

ETERNAM EN QUELQUES CHIFFRES

10
collaborateurs

Clubs deals
400 M€ sur 5 ans

Immobilier patrimonial
1 240 lots depuis 2010
350 M€ d'investissements

Investissements annuels
100 M€ environ

Convictions Comité de rédaction: Meyer Azogui, José Zaraya, Stéphane Chenderoff, Isabelle Balouka, Jonathan Donio, Florianne Moussigné, Benoît Perrusset, Amandine Adam et Lionel Ducrozant

• 153, bd Haussmann, 75008 Paris • Tél.: 0153932323 • Fax: 0153932324

• E-mail: cyrus@cyrusconseil.fr • Directeur de la publication: Meyer Azogui • Rédacteur en chef: Stéphane Chenderoff • Réalisation: Laetitia Berrod

• Crédits de couverture: CM-ARTE • Dépôt légal: juin 2017 • Imprimé en UE par: Imprimerie Le Réveil de la Marne

Les informations contenues dans ce magazine sont fournies à titre indicatif, sur la base des informations connues à publication, et ne sauraient engager la responsabilité de Cyrus Conseil.

Adhérente de la CNCGP. Enregistrée à l'ORIAS sous le numéro 07001194 en qualité de : Courtier en assurance - IOBSP en catégorie courtier - CIF. Activité de transaction sur immeubles et fonds de commerce, carte T12703 délivrée par la Préfecture de Paris. RCP et Garantie Financière auprès de la compagnie MMA IARD Assurances Mutuelles / MMA IARD, 14 boulevard Marie et Alexandre Oyon 72030 Le Mans CEDEX 9.



JOSÉ ZARAYA
Directeur Général de Cyrus Conseil
et Président d'Eternam

L'immobilier, état de grâce !

Mieux que les 100 jours d'un Président de la République, l'immobilier profite d'un contexte très favorable depuis plusieurs années. Une bonne raison de vous présenter un Convictions dédié à cette classe d'actifs.

Les transactions ne se sont jamais aussi bien portées : 867 000 sur un an, de février 2016 à février 2017. Les taux du crédit n'ont jamais été aussi bon marché, même si le coût remonte ces dernières semaines : le poids de l'investissement financier a diminué, offrant ainsi plus de 30% de pouvoir d'achat supplémentaire aux acheteurs depuis 2010.

Plus que jamais, l'immobilier doit être considéré comme une classe d'actifs comme les autres, plus que jamais il doit être géré avec la même agilité que les autres actifs du patrimoine.

De quel immobilier parle-t-on ?

Habitation ? Immobilier ancien ? Neuf ? Paris ? Province ? Bureaux ? Commerces ? Centres d'affaires ? Hôtellerie ? Parc d'activités ? L'immobilier n'est pas unique mais très diversifié. Il n'existe pas un marché de l'immobilier mais des marchés très autonomes, en pleine effervescence, avec une forte pression. Il est donc indispensable de respecter les fondamentaux pour éviter les déboires : l'emplacement, la qualité de la région, l'activité économique...

La fiscalité doit être considérée comme un bonus et non comme une motivation suffisante !

Il faut savoir également arbitrer, à l'instar des autres actifs, en fonction de la vétusté, de la rentabilité réelle, de la fiscalité qui évolue ou du contexte économique qui peut changer. En dehors de l'immobilier de jouissance (résidences principales et secondaires), l'affectif n'a pas sa place dans les choix d'investissement ni dans la gestion des actifs.

Dans ce contexte, il est fortement recommandé de se faire accompagner et conseiller par des professionnels indépendants.

Bonne lecture !

MARCHÉS IMMOBILIERS, FAUT-IL ENCORE INVESTIR ?

L'immobilier se porte bien, pour certains trop bien. L'occasion de faire un rapide tour d'horizon sur la réalité qui se cache derrière cette bonne santé.

**LIONEL
DUCROZANT**
RESPONSABLE
DÉVELOPPEMENT
PÔLE IMMOBILIER
PATRIMONIAL

L'immobilier est une classe d'actifs qui participe à la diversification des patrimoines des particuliers comme des institutionnels. Trois grands critères de sélection, qui restent les mêmes depuis des dizaines d'années, fixent les règles du jeu :

- le rendement, immédiat et/ou futur (potentiel de plus-value) ;
- le risque, principalement locatif (pérennité / mutualisation des loyers), puis juridique, fiscal et financier en cas de recours à la dette...
- la liquidité, définition de l'horizon de l'investissement, anticipation des conditions de sortie.

Le marché résidentiel : bien orienté par les incitations fiscales

La reprise s'est faite avec la loi Pinel destinée à orienter l'épargne des français vers le logement locatif. L'année 2016 conforte le dynamisme du marché du neuf avec une croissance de 19% des mises en vente et des réservations. Le délai de vente des programmes commercialisés n'est plus que de 2,1 mois (contre 10 mois en 2015). Le marché du neuf tirant le marché de l'ancien, le nombre de transactions retrouve un niveau satisfaisant, équivalent à 2011, avec près de 867 000 logements vendus. La hausse des prix de l'ancien, en moyenne nationale, est de +1,8% en 2016.

Le marché de la location meublée : un segment mature en croissance

Ce marché, encore détenu il y a moins de 20 ans par les exploitants eux-mêmes ou par des institutionnels, s'est totalement ouvert à l'investisseur particulier. Les années 2000 à 2010 ont connu un emballement mécanique des



loyers, dû à leur indexation sur l'ICC (Indice du Coût de la Construction). L'impossible répercussion par les exploitants de cette augmentation sur les prix pratiqués auprès des résidents, a conduit à de drastiques révisions de loyers, voire à des dépôts de bilan pour certains petits exploitants.

Les loyers sont désormais plus raisonnables et font l'objet d'indexations mesurées. Ce marché est entre les mains d'exploitants d'envergure nationale, ayant atteint la taille critique. Les résidences « seniors » et les EHPAD (1) profitent d'une demande démographique très forte consécutive au vieillissement de la population.

Le marché des bureaux : marché croissant, concentré, avec une rentabilité sous pression

En 2016, les investissements en immobilier

(1)EHPAD : Etablissement d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes

d'entreprise ont atteint 28 Mds€, en augmentation de 13%. La moyenne des 15 dernières années est de l'ordre de 15 Mds€. L'année 2016 traduit une forte activité des investisseurs étrangers, notamment due aux incertitudes liées au Brexit.

Notons que ce marché confirme sa bonne santé mais reste très concentré sur l'Île-de-France (près de 70% des investissements). Le Quartier Central des Affaires (QCA) parisien a même battu un record historique avec 5 Mds€ investis. Cet afflux de liquidités a pour conséquence une érosion mécanique des rendements exigés, même si celle-ci a été moins forte que les années précédentes.

À fin 2016, le taux de rendement était d'environ 3% (rentabilité des bureaux dans le QCA parisien) alors que le taux des emprunts d'Etat à 10 ans était de 0,70%. La prime de risque acceptée par l'investisseur était donc de 2,3, en baisse depuis la hausse des taux entamée en novembre 2016.

Il s'avère que ce niveau de prime de risque demeure très confortable : en effet, la moyenne sur les 20 dernières années est de 1,41. Cette simple comparaison permet de confirmer l'absence de bulle spéculative sur ce marché.

En 2016, 2,4 millions de m² ont été commercialisés, c'est 7% de plus qu'en 2015. La moitié de cette surface concerne Paris intra-muros ! Le dynamisme des nouvelles technologies est un puissant moteur et le taux de vacances est tombé à 3,5% dans Paris, point le plus bas depuis 15 ans... La profession anticipe logiquement une stabilisation des revenus locatifs en 2017.

Le marché des commerces : diversifiez !

Le marché des murs commerciaux regroupe traditionnellement les commerces de pied d'immeuble, les centres commerciaux et les « retails parks », zones commerciales à ciel ouvert d'entrée de ville.

Les loyers en pied d'immeuble se stabilisent depuis mi-2016 alors que ceux des centres commerciaux et retails parks restent tirés à la baisse, conséquence des renégociations des locataires en place.

De nombreux investisseurs élargissent leur champ d'investigation aux pays limitrophes et notamment à l'Allemagne, où les rendements

Nos convictions

- ▶ Malgré les hausses, il existe toujours des opportunités pour investir,
- ▶ Soyez très sélectif dans vos choix, afin d'éviter de surpayer un bien,
- ▶ Endettez-vous à taux fixe.

sont encore largement supérieurs.

Le marché de la logistique : point trop n'en faut

Le marché des entrepôts et centres logistiques (principalement situés en périphérie des grandes agglomérations et autour des nœuds autoroutiers...) enregistre sa 2^{ème} meilleure année en termes de capitaux investis : 2,8 Mds€ et 3,7 millions de m² commercialisés en 2016. Le stock vacant est en diminution.

Ce marché recèle de véritables opportunités, notamment en termes de rendement. La prime de risque y est donc élevée.

On peut compléter notre tour d'horizon avec le marché de l'hôtellerie qui reste porteur avec un flux croissant de touristes, loisirs et affaires. Il faut distinguer Paris et la province et diversifier vos investissements.

Il n'y a donc pas un, mais des marchés immobiliers qui favorisent la diversification de vos investissements pour lisser la performance dans le temps et réduire les zones de risques.

Retenez un vieil adage d'investisseur : « il n'est jamais trop tôt, mais souvent trop tard pour investir ! »

Synthèse marchés immobiliers : nos convictions

	Rendements prime	Risque	Liquidité	Nos convictions	
				détention directe	détention indirecte(1)
Bureaux Paris	3 à 3,5%	-	++	non	OUI ++
Bureaux Province	5 à 6%	+	-	non	OUI ++
Commerces	3 à 6%	+	- à +	non	OUI +
Logistique	6 à 10%	++	-	non	OUI +
Hôtellerie	4 à 6%	+	- à +	non	OUI ++
Résidentiel	2,5 à 4%	- à +	+	OUI ++	non
Meublé	2,5 à 4%	- à +	+	OUI ++	non

(1) détention via une société ou véhicule collectif

Sources : Eurostat, BNP Paribas Real Estate, CBRE, Immostat, CNCC, Cushman & Wakefield, Insee, Les Echos

CHANGEZ VOTRE APPROCHE : GÉREZ VOTRE IMMOBILIER EN « MODE PROJET » !

L'immobilier est le chouchou des épargnants qui font parfois tellement confiance à cet actif qu'il semble inutile d'envisager une stratégie définie : acheter suffit en fonction des opportunités. Aujourd'hui, il convient de reconsidérer cette méthode trop simple au regard de la complexité des marchés.

**BENOÎT
PERRUSSET**
RESPONSABLE
DÉVELOPPEMENT
PÔLE IMMOBILIER
PATRIMONIAL

Si l'approche opportuniste a pu porter ses fruits par le passé à un moment où le marché immobilier était homogène et croissant, aujourd'hui la diversité des marchés immobiliers conduit à une grande variété de produits immobiliers qui rend plus complexe l'investissement. Certaines solutions de placement sont soutenues par une fiscalité favorable qui ne peut jamais être le critère principal de choix, ce qui est malheureusement souvent le cas.

Les stratégies peuvent varier selon le montant à placer : actif par actif et via des véhicules collectifs (SCPI, OPCI) pour des investissements allant jusqu'à 500 000 € ou l'opportunité de clubs deals pour des montants supérieurs à cette somme. Pour les plus gros investisseurs, l'achat en bloc peut être envisagé (> 5 M€).

Adaptez votre investissement à un objectif précis

L'opportunité et la défiscalisation ne sont plus de mise dans l'approche en mode projet. Comme toute autre classe d'actifs, l'idée est d'assigner à l'immobilier des objectifs patrimoniaux et de faire correspondre vos investissements immobiliers à des objectifs précis.

Ces derniers peuvent être divers : aider vos enfants à s'installer, préparer votre retraite, transmettre du patrimoine, protéger votre conjoint... Ils peuvent être regroupés autour de deux grandes thématiques : le besoin de revenus et la création de capital.

Le besoin de revenus complémentaires

Cette thématique pourra se décliner dans un besoin immédiat ou différé selon le statut de l'investisseur : préparation de revenus complémentaires pour la retraite ou au contraire, le maintien du train de vie en phase de retraite. L'anticipation et le crédit seront les deux facteurs différenciants : plus vous avez de temps, plus vous pouvez utiliser le crédit et plus votre actif sera important et les revenus conséquents. Le besoin de revenus immédiats sera impacté par votre capacité d'investissement au comptant pour l'acquisition d'un actif de rendement en fonction du marché locatif actuel.

Afin de conserver le maximum de revenus, l'optimisation de la fiscalité est un ingrédient nécessaire à toute stratégie de revenus. Pour un investissement immobilier, s'ajoute à cela la prise en compte des charges locatives.

La combinaison d'une fiscalité attractive et de l'absence de gestion locative peut être une bonne solution pour vous assurer des revenus pérennes avec la plus grande sérénité (Cf. SCPI allemande et location meublée en résidences de services...).

Dans votre approche, faites toujours l'analyse complète des charges, de la gestion et de la fiscalité pour calculer la rentabilité réelle de votre investissement. Le rendement locatif facial ne peut pas être satisfaisant.

La création de capital

L'immobilier est le seul actif patrimonial qui

peut s'acquérir avec un minimum de fonds propres et avec l'effet de levier du crédit. Il est donc important dans la constitution d'un capital qui, avec le temps et l'évolution de vos objectifs, pourra être arbitrée vers d'autres actifs. Pour les entrepreneurs, c'est un excellent moyen de se constituer un patrimoine privé en attendant une future transmission de leur entreprise. Les crédits n'ont jamais connu une période aussi longue de taux bas. Ne pas en profiter n'est certainement pas une bonne stratégie. Le coût net financier d'un taux de 1,5 % qui bénéficie d'avantages fiscaux et de l'inflation, même basse de 0,6%, rend presque indolore le coût d'acquisition d'un nouvel actif.

On va retrouver dans cette catégorie les placements comme la loi Pinel, la location meublée, les SCPI mais aussi les clubs deals sur des actifs plus importants.

Le crédit n'est pas tout, la stratégie patrimoniale peut aussi apporter un effet de levier complémentaire avec par exemple, l'acquisition en démembrement temporaire d'un bien, l'utilisation de SCI suivie de donations de la nue propriété, l'encapsulation de l'opération dans une société à l'impôt sur les sociétés (fiscalité à 15% puis 33%, bientôt à 25%)...

L'objectif ici est de sélectionner des actifs dont la valeur peut progresser avec le temps pour renforcer les effets de levier du schéma.

Nous vous conseillons donc de gérer votre immobilier en mode projet : UN besoin = UNE stratégie immobilière pouvant comprendre un ou plusieurs actifs.

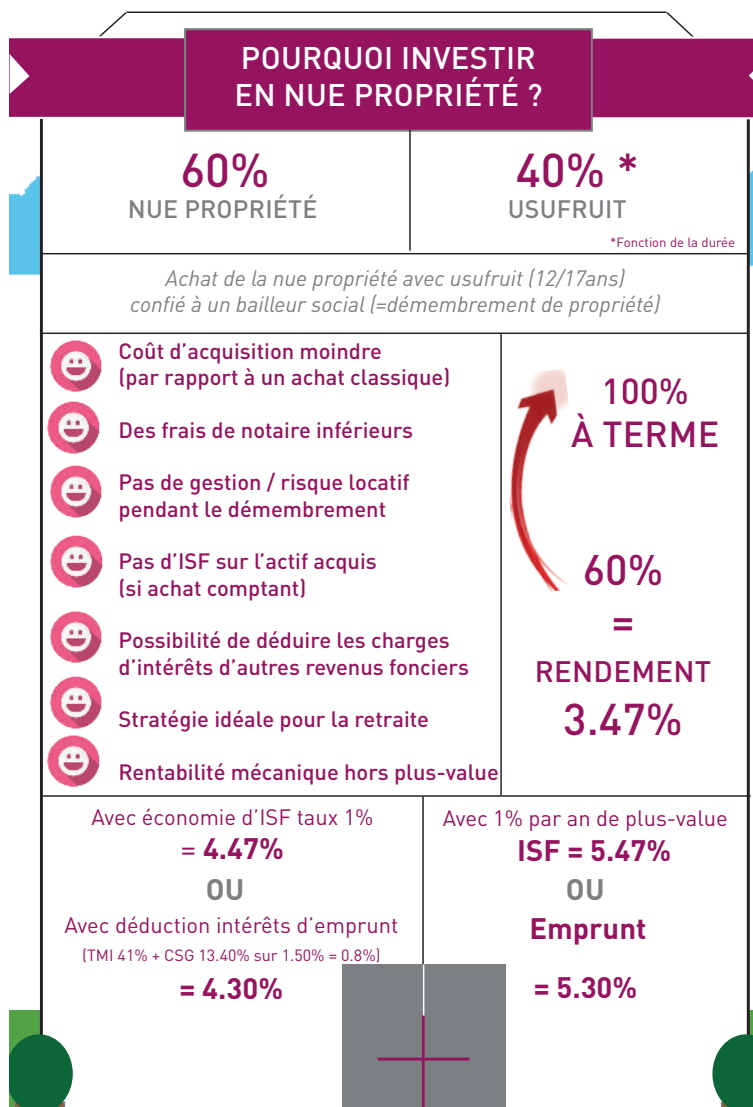
Plus que jamais, il est recommandé d'être accompagné pour sélectionner la nature des biens, les schémas les mieux adaptés à vos objectifs.



Retrouvez l'infographie en flashant le code

Nos convictions

- N'hésitez pas à faire un audit de votre immobilier existant,
- Investissez en intégrant un objectif transmissif sur les générations futures,
- Distinguez le pouvoir de l'avoir (démembrement, SCI),
- Endettez-vous à taux fixe, sur le plus long terme possible.



OPTEZ POUR UNE GESTION AGILE DE VOTRE PATRIMOINE IMMOBILIER

L'immobilier doit bénéficier de la même agilité de gestion que les actifs financiers. Parce qu'il est moins volatil, il est à tort figé dans un cadre que l'on hésite à faire évoluer.

**ISABELLE
BALOUKA**
DIRECTRICE DU
DÉPARTEMENT CONSEIL
& TRANSACTIONS

La répartition et la composition du patrimoine des français se répartissent classiquement entre les actifs non financiers (essentiellement immobiliers) et financiers. Autant ces derniers sont habituellement gérés de façon dynamique et sans affect, autant l'immobilier est souvent régi par des règles d'immobilisme, avec une prépondérance pour la résidence principale. La même méthode de gestion doit être retenue pour ces deux classes d'actifs, avec pour l'immobilier une plus forte réactivité dans le cadre d'une gouvernance opportuniste.

Des règles propres à l'immobilier

L'achat de la résidence principale répond généralement aux goûts et coups de cœur de leur propriétaire, venant minorer les choix rationnels devant être mis en avant dans le cadre d'un bon investissement.

Il n'en va pas de même de l'immobilier locatif : les critères de sélection doivent garantir le potentiel de location et sa rentabilité, ainsi que la plus-value à la revente. L'approche doit être objective, argumentée par une analyse précise du marché et du bien choisi. Il arrive trop souvent que l'investisseur se projette dans le produit comme s'il allait un jour l'habiter !

Rappelons que cette classe d'actifs est la seule qui bénéficie d'un financement à crédit créant ainsi un effet de levier : avec peu de fonds propres, il est ainsi possible de se constituer dans le temps un patrimoine conséquent avec une capacité d'épargne faible et en adéquation avec ses revenus.

Enfin, rappelons qu'un bien locatif vieillit :

il nécessite un entretien important avec le temps, ce qui peut justifier à un moment donné un arbitrage. Sans compter des adaptations aux nouvelles normes et technologies, ou bien un environnement qui évolue avec le temps (quartier, économie locale, projets urbanistiques...).

Avec le temps, il est utile, voire nécessaire, d'**auditer** régulièrement votre patrimoine immobilier pour en avoir une vision **actualisée** et effectuer, le cas échéant, certains arbitrages pour réaliser le **potentiel** de ces biens arrivés à **maturité**.



Actualisez votre stratégie patrimoniale immobilière

Un actif a du sens lorsqu'il est attaché à un objectif patrimonial. La « stratégie du millefeuille », souvent retenue par défaut, qui consiste à profiter des opportunités et à accumuler des opérations d'investissement conduit très souvent à empiler dans son patrimoine des actifs dont certains ne sont pas pertinents. Ces actifs, **devenus non stratégiques**, doivent donc faire l'objet d'un **arbitrage** pour, le cas échéant, réinvestir les fonds issus de la vente dans une nouvelle acquisition.

Ainsi, l'**audit** de votre patrimoine immobilier permet de détecter les actifs à arbitrer à l'aide d'une **double grille de lecture** :

1. Une analyse purement immobilière de chaque bien : quelle est la valeur de mon bien aujourd'hui ? Le mode de détention est-il optimisé ? Quelle a été l'évolution du marché et des prix depuis sa date d'acquisition ? Son emplacement est-il toujours aussi qualitatif ? Des travaux doivent-ils être réalisés afin de pérenniser sa valeur ? À quelle valeur est-il déclaré dans mon ISF ? Des soucis de gestion sont-ils apparus récemment ? Quelle serait la fiscalité en cas de vente du bien ? Enfin, quel est le rendement NET (des charges et de la

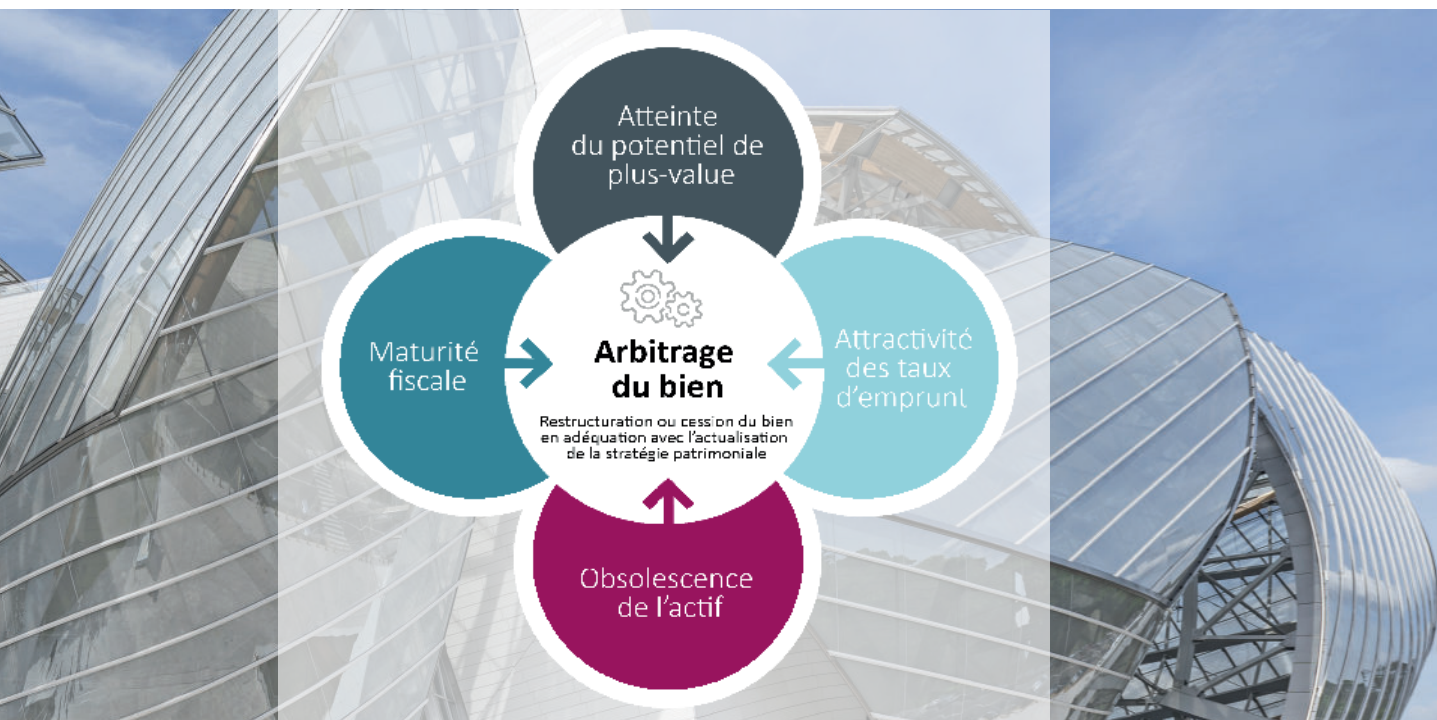
Nos convictions

- ▶ Faites régulièrement un audit de votre patrimoine immobilier,
- ▶ N'hésitez pas à arbitrer les biens les moins rentables,
- ▶ Profitez de vos arbitrages pour renégocier vos crédits,
- ▶ Utilisez le **démembrement de propriété** pour les actifs que vous souhaitez garder dans votre patrimoine.

fiscalité) de l'actif ?

2. Une analyse en fonction de l'évolution de la situation patrimoniale et familiale de chacun comme une naissance, un divorce ou un décès, l'anticipation de la succession, une expatriation ou un simple besoin de liquidités...

Dans le contexte historique des taux d'intérêt historiquement bas, réaliser un audit pour arbitrer les actifs non stratégiques prend tout son sens. Il permet, grâce à l'effet de levier, de doper le couple rendement/risque tout en améliorant sa fiscalité.



CRÉDIT BANCAIRE ET GESTION D'UN PATRIMOINE, PROFITEZ DE L'EFFET DE LEVIER !

Dans un contexte de taux historiquement bas et ce, malgré une légère remontée récente, le recours à l'emprunt dans la gestion de votre patrimoine est plus que jamais opportun.

FLORIANNE MOUSSIGNÉ
INGÉNIEUR
PATRIMONIAL

Le crédit peut être considéré aujourd'hui comme un actif à part entière et non comme un passif au regard de la faiblesse de l'impact de son coût financier. Il peut revêtir plusieurs formes :

- Le plus classique reste le crédit immobilier, amortissable ou in fine;
- Le crédit patrimonial qui, grâce à une garantie prise sur des actifs financiers existants (assurance-vie, contrat de capitalisation, compte titres...) permet de générer de la liquidité.

Crédit à taux fixe : du maintien du pouvoir d'achat à l'arme anti-inflation

Malgré la hausse des prix immobiliers, le pouvoir d'achat à l'acquisition reste en partie préservé grâce à la faiblesse des taux. À titre de comparaison, au 1^{er} trimestre 2012, les taux moyens de crédit étaient de 3,90 % alors que le prix moyen au m² à Paris s'élevait à 8 260€¹. Cinq ans plus tard, au 1^{er} trimestre 2017, le taux moyen est de 1,46 % pour un prix au m² parisien de 8 450 €. Avec un crédit sur 15 ans, le pouvoir d'achat immobilier a été majoré de 16 %, malgré la hausse des prix immobiliers sur la période. Sur 10 ans, ce sont presque

30% de gain de pouvoir d'achat acquis par les investisseurs !

Ce type de crédit s'avère en outre une véritable arme anti-inflation. Les mensualités restent inchangées pendant toute la durée du crédit. À l'inverse, les loyers perçus sont revalorisés annuellement.

Crédit et transmission de patrimoine

L'utilisation du crédit lors de l'acquisition d'un bien locatif ayant vocation à être transmis peut limiter le coût fiscal d'une donation de l'actif réalisée en début de période de remboursement.

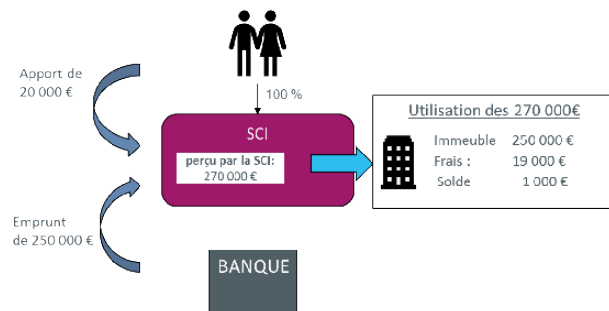
À titre d'exemple, un investissement immobilier de 250 000 € avec un loyer de 700 € mensuel net de charges, est financé avec un crédit sur 20 ans².

1. Création d'une SCI avec un apport (capital et compte courant) de 20 000 € en numéraire.

2. Acquisition pour 250 000 € grâce à un

Nos convictions

- La dette, un outil indispensable en phase de constitution de votre patrimoine,
- Endettez-vous tant que vous le pouvez pour profiter des taux bas et sur le très long terme,
- Renégociez vos crédits en cours (baisse de taux, absence de pénalité de remboursement par anticipation).



¹Source : Observatoire crédit logement csa et Chambre de notaire de Paris

²Taux d'intérêt de 1,75% avec des mensualités de 1 235 €

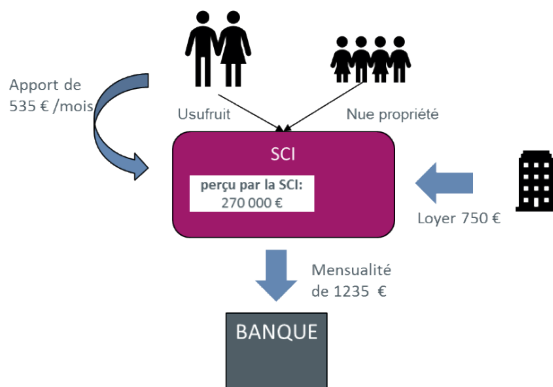


prêt bancaire du même montant. Les frais d'acquisition estimés à 19 000 € sont payés grâce à l'apport initial.

À ce stade, la SCI serait valorisée à 1 000 € (soit la valeur de l'immeuble minoré de l'emprunt).

3. Donation de la nue-propriété de 99 % des parts de la société au profit des enfants. La valeur de la société étant très faible (1 000 €), les droits de donation, hors émoluments du notaire, seront quasi nuls.

4. Durant la détention du bien, les échéances de crédit de 1 235 € sont payées grâce au loyer de 700 €, et un apport en compte courant des parents associés de 535 €.



À l'issue du crédit, la valeur de la société transmise aux enfants, hors revalorisation du bien immobilier, sera de 122 500 € (valeur nette du compte courant d'associés des parents de 127 500 €). Cette structuration de l'opération a permis de :

- Transmettre un patrimoine sans coût fiscal, sans utilisation des abattements. Toute la plus-

value éventuelle du bien est également déjà transmise.

- Remboursement du compte courant des parents en utilisant la trésorerie de la société.
- Conserver la maîtrise de l'investissement: avec une rédaction adaptée des statuts de la SCI : contrôle des décisions importantes (location, vente...)

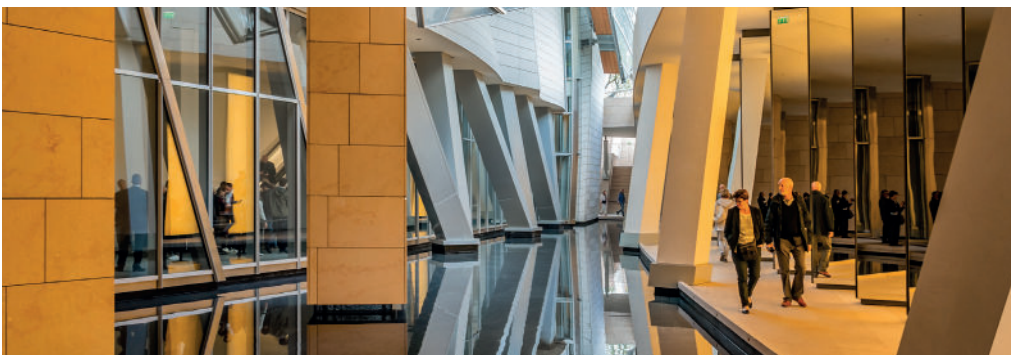
Crédit et revenus fonciers

La souscription d'un emprunt pour l'acquisition d'un bien immobilier en vue de sa location permet la déduction des intérêts sur les revenus fonciers existants et générés par ce bien. Si le bien ne génère pas de loyer, aucune déduction d'intérêts n'est possible.

Toutefois, il existe une exception notable : la souscription d'un emprunt pour l'acquisition de la nue-propriété d'un bien dont l'usufruit temporaire est détenu par un bailleur institutionnel social. Concrètement, le bailleur va acquérir un droit d'usufruit pour une durée fixée lors de l'acquisition (entre 15 et 20 ans). L'investisseur achète seulement la nue-propriété pour une valeur décotée de l'ordre de 60 % à 70 % de la valeur de la pleine propriété. Jusqu'à l'extinction de l'usufruit, où le bien est dit « démembre », l'investisseur ne va percevoir aucun revenu.

Au terme, l'investisseur devient plein propriétaire, sans paiement d'aucun droit. Durant la période de démembrement, dans la mesure où l'investisseur aura souscrit un emprunt, il pourra déduire ses intérêts, malgré l'absence de loyer, qui s'imputeront sur les revenus d'autres biens locatifs.

Le crédit constitue ainsi un véritable outil de création de valeur et de performance du patrimoine.



INVESTIR SUR LE MARCHÉ TRADITIONNELLEMENT RÉSERVÉ AUX INSTITUTIONNELS

Certains actifs sont traditionnellement réservés aux grands investisseurs institutionnels (fonds souverain, société de gestion, assureurs, ...). Il existe pourtant une solution pour rentrer sur ce marché restreint qui offre des rendements souvent supérieurs à la moyenne.

JONATHAN DONIO
DIRECTEUR DU
PÔLE GRANDS
INVESTISSEURS PRIVÉS

Pour aborder le marché des institutionnels, l'union faisant la force, le club deal est une solution qui offre des avantages particulièrement adaptés à une clientèle privée. Adossé dans certains cas à un dispositif fiscal, il répond à une gestion patrimoniale diversifiée.

De quoi parle-t-on ?

À l'instar de ce qu'offrent les fonds d'investissement immobiliers classiques tels que les OPCI ou les SCPI, le club deal est une solution permettant à des particuliers d'accéder à des opérations réservées aux investisseurs institutionnels. Le principe d'un club deal est de regrouper des investisseurs pour réaliser une opération clairement identifiée avec une stratégie établie. Les actifs acquis peuvent être de toutes typologies (bureaux, commerces, hôtellerie, activités ou logistiques, ...). Le recours à l'endettement est fréquent pour créer de l'effet de levier sur la rentabilité. Le montant investi en fonds propres varie de 200 000 € jusqu'à 2 000 000 € pour certaines opérations à forte valeur ajoutée.

Objectif capitalisation ou distribution ?

Il existe deux profils de club deal : les clubs deals de capitalisation et les clubs deals de distribution. La stratégie et la durée d'investissement, la classe d'actifs concernée par l'opération ainsi que la structuration du financement vont être les principaux paramètres définissant le profil du club deal. Ainsi, les clubs deals de capitalisation s'adressent en premier lieu à des clients n'ayant pas besoin de revenus complémentaires et souhaitant valoriser un patrimoine

dans le temps. La dette est structurée pour minimiser le niveau de trésorerie mobilisable, l'intégralité des flux ayant lieu à la fin de l'opération. À l'inverse, les clubs deals distributifs vont être structurés avec un niveau de dette moins élevé, permettant de dégager des revenus distribuables. La cible de clientèle de ces opérations est donc des investisseurs désirant disposer de revenus complémentaires en direct ou dans le cadre de leur holding patrimoniale.

Des critères d'investissement à respecter

Les critères de sélection des opérations immobilières sont analysés en corrélation avec l'objectif de stratégie du club deal. En effet, l'approche va être différente selon qu'il s'agit d'une stratégie patrimoniale ou à forte valeur ajoutée, un club deal de capitalisation ou de distribution, un investissement sur une durée courte (< 5 ans) ou à long terme (> 7 ans).

Le critère principal reste, comme toujours, l'emplacement de l'actif. Celui-ci doit être situé dans un environnement adapté à sa typologie. À titre d'exemple, on peut citer un immeuble de bureaux situé dans la zone tertiaire d'une grande agglomération ou un commerce disposant d'une zone de chalandise importante.

Un objectif de détention long terme va conduire à s'intéresser à des produits matures, très bien situés et avec une exposition assez faible au risque, qu'ils soient locatifs ou techniques. C'est typiquement le cas lors de l'acquisition d'un immeuble mono locataire avec un bail de 9 ans fermes. A contrario, une approche

plus court terme sera synonyme d'un objectif de rendement plus élevé et donc une prise de risque plus importante. Dans ce genre de stratégie, les investissements les plus fréquents sont soit de la promotion immobilière, soit des actifs à restructurer avec d'importants travaux et une exploitation de l'actif à optimiser (état locatif à retravailler pour des actifs de bureaux ou un chiffre d'affaires plus important à optimiser si l'investissement se fait en hôtellerie).

Bien entendu, la gestion des opérations et la mise en œuvre de la stratégie sont confiées à un Asset Manager, expert de la classe d'actifs concernée et co-investisseur dans certains cas.

Le cas de l'hôtellerie

Souvent défini comme une sous classe d'actifs de l'immobilier, le marché de l'hôtellerie est aujourd'hui très prisé par les investisseurs. En effet, en plus d'être un actif résilient, l'hôtellerie offre un flux de trésorerie à son propriétaire, à condition d'être bien géré puisque le principal risque sur un actif hôtelier est un risque d'exploitation. Surtout, en tant qu'activité économique, l'hôtellerie permet aux personnes privées d'associer leur investissement à des dispositifs fiscaux tel que le cadre du remploi (après une cession) ou le pacte Dutreil (abattement de 75% de la valeur des titres sous certaines conditions, dans le cadre d'une donation ou succession). Si l'on peut profiter d'une imposition sur la cession des titres quasi indolore au travers d'une détention par une

Nos convictions

- Profitez des clubs deals pour investir dans l'immobilier d'entreprise,
- Pensez à l'hôtellerie pour son côté résilient et sa fiscalité attractive (pacte Dutreil, report d'imposition),
- Soyez vigilant sur les prix des opérations proposées,
- Profitez des crédits clés en main des clubs deals (si vous êtes inéligible ou trop âgé).

société holding, on mesure tout le charme qu'offre un investissement en hôtellerie.

Véritable stratégie de diversification d'une allocation immobilière patrimoniale, l'immobilier institutionnel devient un marché accessible pour les investisseurs privés grâce aux clubs deals.

Mais à l'instar des autres placements, ce type d'investissement doit faire partie intégrante d'une stratégie patrimoniale plus globale comme un élément de diversification.

Ici, comme pour de nombreuses solutions d'investissement, il est indispensable de se faire accompagner par un acteur rigoureux dans la sélection des opérations immobilières réalisées en clubs deals (à titre d'exemple, chez Eternam, plus de 100 dossiers sont étudiés pour seulement 3 ou 4 retenus chaque année). Ici, au-delà du produit, l'ingénierie a toute son importance dans la réussite de l'investissement et impose un véritable savoir-faire.



POURQUOI ETERNAM ?

Eternam a été créée en 2010 pour accompagner les clients de Cyrus dans leur stratégie immobilière. Comme nous avons pu le voir, l'immobilier n'est pas un actif monolithique mais se compose de plusieurs marchés.

**AMANDINE
ADAM**
CHARGÉE DE
DÉVELOPPEMENT
PRODUITS

Il est donc recommandé, à l'instar des marchés financiers, de se faire conseiller par des spécialistes afin de constituer et optimiser dans les meilleures conditions son patrimoine immobilier. En véritable architecte du patrimoine immobilier, Eternam offre une expertise à 360° aux investisseurs grâce à ses 3 pôles de compétences :

L'Immobilier Patrimonial

Le pôle Immobilier Patrimonial sélectionne, en toute indépendance, des programmes neufs et anciens, auprès de partenaires sélectionnés selon des critères de qualité rigoureux. Il propose une gamme complète d'investissement locatif bénéficiant d'une fiscalité avantageuse tels que le cadre de la loi Pinel, Malraux, Monument Historique, du statut de Loueur Meublé ou des mécanismes de déficit foncier et de démembrement de propriété.

L'Immobilier Grands Investisseurs

Le pôle immobilier Grands Investisseurs propose d'investir dans des opérations traditionnellement réservées à des institutionnels. En ayant recours aux clubs deals, Eternam permet à ses clients de s'associer à d'autres investisseurs privés dans le but de se porter acquéreurs ensemble d'un actif immobilier (portefeuille d'immeubles de bureaux et d'hôtels, promotion immobilière...). Eternam pilote toutes les étapes du montage de la structure du club deal.

Conseils et Transactions

Le pôle Conseil et Transactions accompagne les clients détenteurs d'un patrimoine immobilier important en auditant les actifs et la structure de leur portefeuille afin de réaliser les arbitrages adéquats. Il offre un service clés en main de pilotage et de prise en charge de la commercialisation des

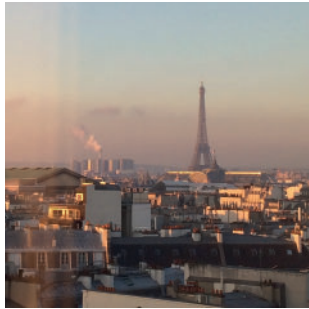
biens jusqu'à la remise des clés chez le notaire.

Eternam suit une démarche structurée : elle réalise un examen approfondi des avoirs patrimoniaux, de la fiscalité et des objectifs des clients avant de présenter une solution adaptée. Une synergie entre les différentes expertises garantit la cohérence entre les projets d'investissement et les schémas financiers et fiscaux liés.

Après avoir effectué une sélection rigoureuse de programmes et/ou d'actifs, Eternam propose des solutions en réponse aux objectifs définis ensemble.



**STÉPHAN
CHENDEROFF**
DIRECTEUR
DE LA COMMUNICATION



UN NOUVEAU SIÈGE PARISIEN !

C'est une toute nouvelle expérience que nous vous invitons à faire, à partir de septembre, dans nos futurs bureaux parisiens (locaux digitalisés, accueil et réception innovants...) **au 50 boulevard Haussmann Paris 75009.**

À la fois chic et contemporain... La qualité de service étant une priorité, ces nouveaux bureaux ont été choisis pour répondre, aux besoins de nos clients et à l'épanouissement de nos collaborateurs.



FONDATION LVMH

Notre coup de cœur pour ce Convictions se porte vers le musée de la Fondation LVMH qui a pour objectif de promouvoir l'art et la culture et de pérenniser les actions de mécénat engagées depuis 1990 par le groupe. Le bâtiment, conçu par l'architecte Frank Gehry, est situé au Jardin d'acclimatation, dans le bois de Boulogne à Paris. L'inauguration a eu lieu le 27 octobre 2014.

Au total, la construction du bâtiment aura nécessité le travail conjoint d'ingénieurs et de plus de 700 ouvriers. Une trentaine de brevets a également été déposée, notamment pour les accroches des voiles de verre soumises à une forte prise au vent.

La Fondation est un centre d'art contemporain et aussi un lieu de débats, de colloques, de séminaires, de master classes et une scène accueillant du spectacle vivant, du cinéma, de la vidéo...



SUCCÈS 7^{ÈME} TROPHÉE CYRUS

Pour son 7^{ème} trophée golf, Cyrus Conseil, fidèle au club de Joyenval, a réuni 80 invités pour un trophée placé sous le signe de la convivialité et avec un soleil radieux. Si la qualité du club de Joyenval n'est plus à démontrer, la formule du scramble à 4 a permis de donner un côté ludique à cette compétition.

Les joueurs ont pu ainsi se concentrer pour donner le meilleur d'eux-mêmes. La journée s'est clôturée avec la remise des trophées et un tirage au sort de lots offerts par nos partenaires.

Remerciements : Société Générale, Honotel, Barter.



CLUB DEAL HÔTELLERIE

En avril, les équipes d'Eternam ont structuré une opération club deal hôtelier 4 étoiles pour un montant d'investissement d'environ 15 M€ (3 hôtels de centre-ville basés à Toulouse, Nice et Strasbourg).



LE PRIX DE L'INNOVATION

Dans le cadre de sa transformation digitale, Cyrus Conseil a déployé une stratégie de communication sur les réseaux sociaux. Depuis quelques mois, Cyrus Conseil est le premier dans son secteur à avoir créé un rendez-vous #ActuPat sur Twitter tous les jeudis à 17h30 et un rendez-vous #LifestyleCyrus tous les vendredis à 17h30 sur Facebook. Patrimoine, fiscalité, Fintech, immobilier, investissement, mécénat, RSE... sont autant de sujets que nous retrouvons sur les réseaux Cyrus.

Les Coupoles Distrib Invest récompensent Cyrus Conseil en lui attribuant le prix de l'innovation 2017 en communication digitale.

Ensemble, donnons du sens à votre patrimoine



Gestion Privée
Gestion de Fortune
Family Office

www.cyrusconseil.fr

