

Lancement d'un nouveau fonds immobilier, Lafayette Pierre

Nous avons rencontré Laurent Guize, ex DG de HSBC REIM, qui vient de fonder sa propre structure, Lafayette Gestion, avec un fonds d'investissement alternatif (FIA) de capitalisation en immobilier, Lafayette Pierre, destinés aux investisseurs avisés.

■ Jean-Denis Errard

Vous pensez que c'est le bon moment pour lancer un fonds immobilier ?

Laurent Guize : Oui nous pensons que la conjoncture va rester très stable à moyen terme sur le segment bureaux-commerce. C'est vrai que les prix sont élevés mais nous avons des conditions de financement très protectrices. Ce qui permet de jouer l'effet de levier du fait de rendements à 6 % environ et des emprunts actuellement à 2,20 % sur 15 ans. Avec l'amortissement ce sont les deux ressorts de nos opérations.

Vous empruntez beaucoup ?

LG : Nous nous fixons comme règle de ne pas dépasser 50 % de la valeur d'achat des actifs.

Vous investissez dans quoi ?

LG : Nous avons un objectif de deux tiers / un tiers entre immobilier physique sur l'Île de France, surtout Paris et Hauts de Seine et des valeurs cotées, comme par exemple Sélectirente (Sofidy) dont nous détenons plus de 5 %. Et Foncière des Murs.

Vous voulez lever combien ?

LG : Environ 150 millions en equity, avec 100 millions de dette maximum. Actuellement nous approchons des 35 millions. Je me suis personnellement impliqué dans la gestion en apportant 2,5 millions d'actifs à titre personnel, avec une clause de lock-up jusqu'en 2027.

Quel est le statut de votre société ?

LG : C'est une SAS à capital variable soumise à l'IS. Nous sommes totalement libres dans notre gestion, même si nous n'avons pas vocation à faire des arbitrages en permanence. A terme nous envisageons de basculer sous le statut d'OPCI.

Quelles sont les modalités d'investissement ?

LG : On doit acheter au moins 15 parts à un prix de souscription qui est actuellement de 11 450 euros (jusqu'au 31/12/2015). C'est clairement un produit de type « club deal », pour investisseurs avisés, que nous proposons via les banques privées, les family offices et les CGPI importants.

Vous distribuez un dividende ?

LG : Ce n'est pas le but. Mais nous versons 0,50 % tous les semestres. L'essentiel du cash sert au désendettement. L'objectif, c'est la valorisation du capital. Le schéma est simple, la valeur de la part augmente au moins de 4 à 5 % du fait du remboursement des prêts par les recettes locatives et financières. J'ajoute que tous les ans Crédit Foncier va expertiser notre patrimoine.

Avec une période de blocage ?

LG : Oui, de 5 ans, sauf retrait motivé par un décès. S'il décide de sortir au bout de 5 ans, l'investisseur est assuré d'être remboursé à la valeur locative, sans risque de décote. Nous recommandons de rester sur 8 à 10 ans, mais sans limite de durée. Nous ne voulons pas nous voir contraints de vendre pour liquidation à un mauvais moment. Le but, encore une fois, c'est que la dette s'amortisse avec les cash flows sur le long terme.

Et les frais ?

LG : Pour 100 à investir nous demandons 105 droits inclus. Soit 108 en cas de commission distributeur. Sur les 105 ou 108 nous retenons 1 % de commission pour notre société. Les frais de gestion s'élèvent à 0,80 %, dont 0,20 % éventuellement pour le distributeur. Je précise : 0,80 % par an par rapport à la valeur des actifs nets de droits. Il n'y a pas de frais de sortie.



Laurent Guize
Lafayette Gestion

Fiscalement, quel est le régime ?

LG : Nous sommes sous le régime de la fiscalité des valeurs mobilières, avec abattement pour durée de détention (65 % après 8 ans). Au regard de l'ISF nous proposons une option de démembrement de la souscription pour 10 ans.

Comment vous vous y prenez pour investir ?

LG : Nous avons des contacts permanents avec des brokers. Règle d'or chez moi : je vais toujours plusieurs fois sur place, avec un auditeur technique et mon associé qui est un spécialiste des baux. Je tiens à rencontrer les locataires avant d'investir. Et nous faisons des études très poussées sur les loyers de marché. C'est pour cela que nous nous limitons au marché d'Île de France que nous connaissons bien.

Comment organisez-vous la liquidité ?

LG : Tout d'abord, nous avons un capital variable. Ensuite, nous demandons un préavis de 6 mois. Les souscriptions vont prioritairement aux demandes de remboursement. Si cela n'est pas suffisant, notre structure nous permet de vendre une partie de l'actif (jusqu'à 10 % par an). Le principe est que la liquidité est assurée par la rotation des actionnaires. En outre, j'ai une ligne de crédit à ma disposition. ■