

« Nous nous revendiquons comme des artisans de la gestion d'actifs immobiliers »

BUREAU - 22.07.2013

C'est l'exemple même de la boutique qui s'est forgée une solide réputation sur un marché qui prend chaque année un peu plus d'ampleur : la gestion d'actifs immobiliers via les OPCI RFA. Vendôme Capital Partners en gère 11 pour un total de 1,1 Md€ d'actifs. La Société de gestion, détenue par quatre associés, lorgne du côté de la SCPI pour s'ouvrir à une clientèle privée. François Hellmann et Jean-Jacques Makarian, respectivement directeur général et directeur général délégué, reviennent sur leur stratégie.

François Hellmann ©
DR

Business Immo: **Près de trois ans après sa création, où en est l'activité de Vendôme Capital Partners (VCP) ?**

François Hellmann et Jean-Jacques Makarian: Notre structure, créée en mars 2010 et détenue aujourd'hui par quatre associés, a connu une montée en puissance progressive qui nous permet de gérer aujourd'hui 1,1 Md€ au travers de 11 OPCI RFA. Notre clientèle est constituée à la fois d'investisseurs institutionnels (assureurs, foncières, fonds de pension...) et privés pour le compte desquels nous avons structuré des OPCI à Règle de Fonctionnement Allégés (RFA) avec Effet de Levier (EL). Nous travaillons également pour le compte de promoteurs immobiliers indépendants ou encore d'acteurs du private equity, en nous chargeant du montage juridique et financier de leur véhicule d'investissement. En parallèle, nous accélérons notre développement sur l'asset management immobilier stricto sensu, avec 500 M€ d'actifs sous gestion.

BI: **Que viennent chercher ces investisseurs chez VCP ?**

FH et JJM: Avant tout, un savoir-faire en matière d'ingénierie financière et immobilière, avec notre capacité à créer et gérer des véhicules régulés sur-mesure en concordance avec les besoins, désirs et attentes de nos clients. Les investisseurs viennent également chercher chez VCP une indépendance totale par rapport aux grands réseaux institutionnels. Nous nous revendiquons comme des artisans de la gestion d'actifs immobiliers pour compte de tiers.

BI: **En privilégiant toujours les OPCI ?**

FH et JJM: L'OPCI est un véhicule d'investissement qui présente beaucoup de souplesse, à commencer par la transparence fiscale, mais qui peut rester complexe à appréhender pour un investisseur immobilier, privé comme institutionnel.

BI: **Quels ont été vos temps forts ces derniers mois ?**

FH et JJM: Nous avons pu investir, depuis le début de l'année, près de 60 M€ pour le compte d'investisseurs privés et de family offices, en nous positionnant sur des stratégies « value added » et opportunistes. Dans le même temps, nous accélérons le développement de nos activités d'asset management, de property management et de montages structurés d'opérations.

L'exemple type de notre savoir-faire, c'est le repositionnement d'un grand magasin de bricolage dans le sud de la France en une galerie commerciale d'une trentaine de boutiques, avec un loyer qui passe de 1,3 M€ à 4,4 M€ et une valeur d'expertise qui

ressort à 55 M€, pour une opération réalisée pour 26 M€ en 2009 auxquels s'ajoutent 3 M€ de travaux de réhabilitation sur cette année. C'est ce genre d'opportunités que nous nous efforçons de sourcer et de structurer pour le compte de nos clients plutôt que de chercher à collecter des capitaux et les investir sur le marché.

BI: **La conjoncture vous aide-t-elle pour ce type d'opérations ?**

FH et JJM: Le marché immobilier n'est pas encore « distressed » en France, mais nous voyons arriver des situations difficiles sur les actifs secondaires, essentiellement en raison des niveaux de LTV (Loan-To-Value). Certains investisseurs seront prochainement dans l'obligation de vendre à une clientèle extrêmement opportuniste. Plus que jamais, nous voulons nous concentrer sur la recherche de la bonne opération, créatrice de valeur pour nos clients, VCP a ainsi sécurisé cinq deals sur ce 1^{er} semestre 2013 pour un total de l'ordre de 100 M€, sur lesquels nous sommes en négociation finale.

BI: **Quels sont les développements à venir ?**

FH et JJM: Nous souhaitons poursuivre notre croissance sur la gestion d'actifs immobiliers pour compte de tiers, toujours en privilégiant le véhicule OPCI. Mais nous désirons également créer une SCPI de rendement dédiée à l'immobilier d'entreprise, début 2014, pour nous ouvrir à une clientèle privée. A cet effet, nous développons une direction des partenariats et recrutons ainsi un nouveau collaborateur qui va prendre en charge cette direction et animer le réseau des CGPI (Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants) et des banques privées. La SCPI demeure, pour l'instant, un véhicule plus facilement compréhensible et familier que l'OPCI grand public pour une clientèle de particuliers. A plus long terme, nous réfléchissons aux opportunités de développement à l'international, toujours dans la même logique de création de valeur.