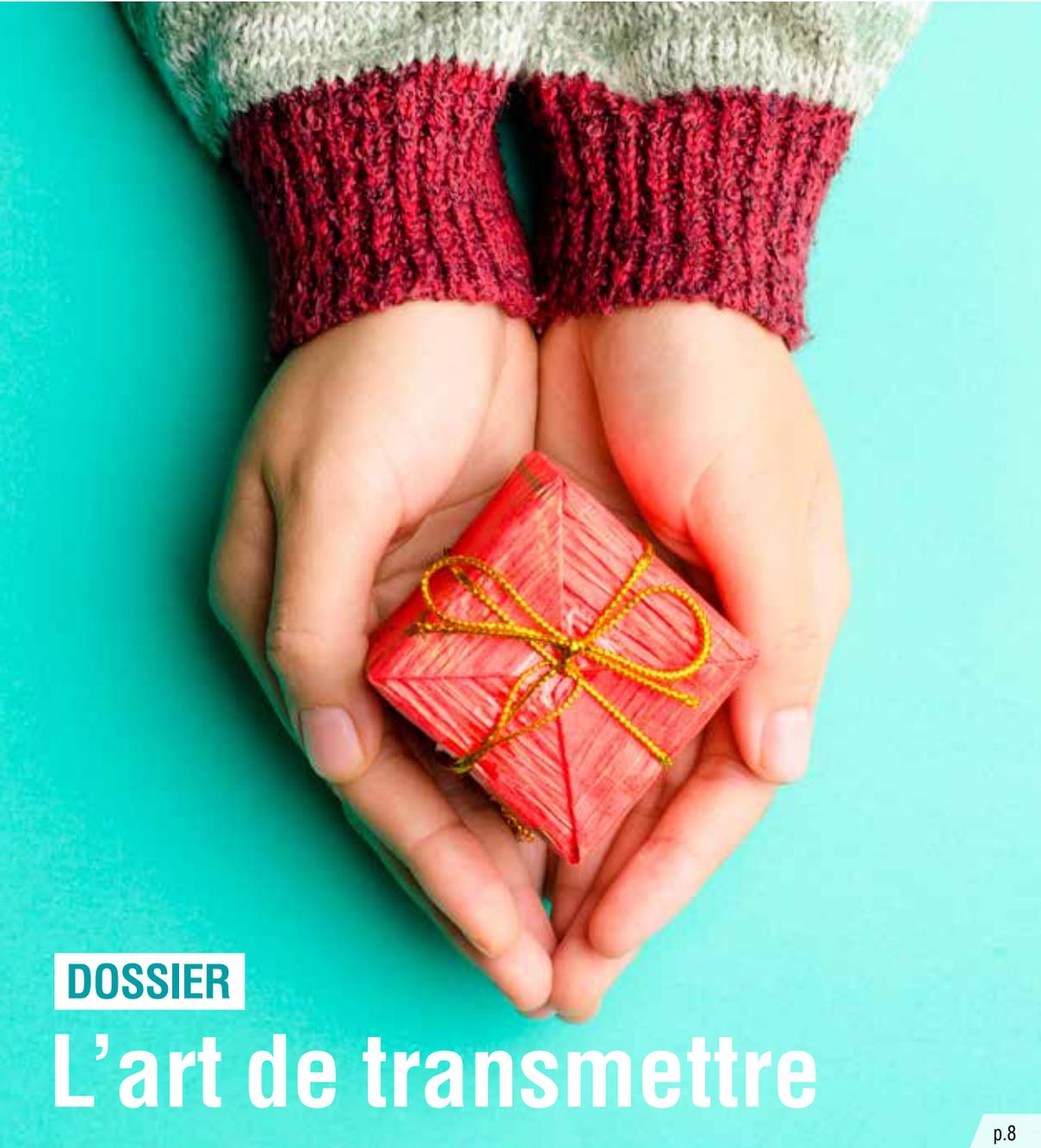


DÉCIDEURS

GESTION D'ACTIFS & PATRIMOINE

Décembre 2017



DOSSIER

L'art de transmettre

p.8

GESTION DE PATRIMOINE



p.14

LES PIÈGES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

MARCEAU CLERMON, FIDNOT



p.20

PERP : PRÉPARER SA RETRAITE EN ALLÉGEANT SON IMPÔT

JEAN-FRANÇOIS FLITI, ALLURE FINANCE



p.22

LE PRIVATE EQUITY À LA CONQUÊTE DE L'ASSURANCE-VIE



MONACO, ROCHER D'OPPORTUNITÉS

Avec l'interview de Jean Castellini, ministre de l'Économie et des Finances, principauté de Monaco

p.16

LES NICHES AMÉRICAINES BOOSTENT LE MARCHÉ

Le marché immobilier américain poursuit globalement sa croissance, quelques États et villes se démarquant par leur dynamisme. Mais à y regarder de plus près, on se rend compte que ce sont les niches de marchés qui boostent l'immobilier américain.



Le projet Main Street Loft, résidence étudiante au cœur de la ville de Davie (comté de Broward, en Floride).

De plus en plus de capitaux européens et français migrent vers les États-Unis, et en particulier dans le secteur immobilier, en quête de diversification, de rendements et de sécurité.

C'est en effet devenu un leitmotiv. Continuer d'investir dans l'immobilier en France ou en Europe sans se préoccuper de ce qui se passe chez « l'oncle » américain serait une erreur stratégique d'importance. Beaucoup d'investisseurs ou d'acheteurs ont déjà franchi le cap et de nombreux franchiront cette étape dans les prochaines années. Avec prudence, nous avons dressé les contours de ce qui pourrait être « l'investissement idéal ».

Dans ces colonnes, lorsque nous parlions de la Floride et du « big boom » que vivait Miami il y a plu-

sieurs mois, Pascal Cohen, président du groupe Azur Equities aux États-Unis, nous conseillait de regarder plus au nord de Miami et de la Floride, dans les comtés de Broward ou de Palm Beach, ou vers Jacksonville, pour trouver des développements plus rationnels, moins spéculatifs, et s'appuyant sur des fondamentaux plus tangibles, économiques, et statistiquement fiables.

Le marché aura donné raison à son diagnostic et à son groupe. Ces villes figurent encore dans les cinq meilleurs rendements immobiliers américains pour 2017 et le groupe Azur Equities continue de s'affirmer comme un acteur leader dans le sud de la Floride.

Aujourd'hui, le discours du président du groupe Azur Equities est encore plus affûté : « *Investir dans un pays aussi vaste, aussi fragmenté,*

nécessite, au-delà des analyses purement immobilières et financières, une étude approfondie et technique très précise, une compréhension du terrain et de ses mécanismes migratoires. Cela requiert un encadrement et un reporting local très complet. Il n'y a pas un marché immobilier américain mais des centaines de micromarchés. Les meilleurs développements et rendements sont dans les marchés de niches, avec des produits immobiliers ciblés. Encore une fois, investir dans l'immobilier est un débat d'experts, et parler avec deux ou trois agents ou brokers immobiliers pendant des mois ne suffit pas. »

« LES MARCHÉS DE NICHES » ET LE GROUPE AZUR

Au cours des deux dernières années, le groupe Azur a remporté au nez et à la barbe des grands groupes amé-

LES CHIFFRES CLÉS D'AZUR EQUITIES

125 M\$

D'ACTIFS EN COURS
DE DÉVELOPPEMENT
EN 2017

247

RÉSIDENCES

3

CENTRES COMMERCIAUX

40

PROPRIÉTÉS SPÉCIALISÉES

36 000 M²

SOUS GESTION

ricains trois appels d'offres publics, et fait toujours la course en tête pour en remporter un quatrième concernant la reconstruction du centre-ville de l'une des agglomérations les plus porteuses du sud de la Floride. « Construire 120 résidences étudiantes au cœur de la plus grande université de la région où il manque 2 000 lits, acheter et rénover 80 appartements pour sportifs de haut niveau au centre d'une académie de sports qui en accueille 500 triés sur le volet par an, ou encore construire des locaux médicaux en face de l'hôpital principal de la région ne relève pas du génie (sourire) mais du pragmatisme, du bon sens et sans doute d'un ADN cartésien. »

Pascal Cohen ajoute que « peu de développeurs et de fonds d'investissement s'intéressent à ces programmes car ils nécessitent un travail de terrain et d'étude très long et rigoureux en amont, avant même de savoir si vous allez pouvoir gagner l'appel d'offres. In fine, ce sont des programmes de 15 à 40 millions de dollars, donc trop gros pour les artisans et beaucoup trop minutieux pour les "dinosaures" généralistes. Nous en avons fait une spécialité au sein du groupe. Ces développements de niche cochent tout ce qui nous est cher : la sécurité, un positionnement rationnel, des rendements à deux chiffres pour nos clients et une meilleure liquidité du bien. »

Cette dynamique se retrouve dans quelques États outre-Atlantique : la Floride, qui accueille quatre villes dans le top 10 en 2017, le Texas avec

Dallas et Fort Worth, la Caroline du Nord avec Raleigh et Charlotte, le Michigan, Grand Rapids en particulier, ou encore la Géorgie avec certains districts d'Atlanta.

En réalité, le bon investissement immobilier suit, logiquement, les courbes démographiques et les bons indicateurs microéconomiques à moyen et long termes. Ingo Winzer, CEO de Local Market Monitor aux USA précisait ainsi : « Ces marchés

moyennes en quête de nouveaux logements et les développements immobiliers médicaux.

On ne parle donc plus « d'un » marché US en général ou « d'un État », mais bien, désormais, d'une ville, d'un quartier et de « programmes immobiliers spécialisés » pour évoquer les contours d'un bon investissement.

Évidemment, cette démarche suscite une analyse plus approfondie que la simple étude des « comparables » et une compréhension plus technique du marché. Surtout, cela oblige l'investisseur à s'entourer des vrais acteurs locaux (non plus seulement d'agents et de *brokers*), opérationnels, qui bénéficient d'un savoir et d'informations qui restent très souvent limitées au sérail.

Investir dans un programme immobilier sans détenir ces informations et ces données locales relève de la haute voltige. Pascal Cohen peut ainsi en conclure que « se faire opérer sans faire un scanner ou un IRM de la lésion au préalable pourrait même se révéler moins risqué ».

“Quatre villes de Floride sont toujours présentes dans le top 10 américain”

locaux connaissent des croissances démographiques et économiques saines et présentent de nombreuses résidences encore sous-évaluées. Tous ces marchés ont de belles perspectives de plus-values sans grand risque de bulle spéculative. »

L'immobilier américain vit donc sa mutation. Les évolutions démographiques, les migrations de populations, les perspectives d'emploi locales et les relances économiques amorcées par les villes elles-mêmes orientent « finalement » les meilleures zones d'investissement immobilier. Dans ces villes, les repères les plus marquants en termes de rentabilité concernent les étudiants, les résidences locatives pour les classes

À propos d'Ariaris Conseil

Ariaris est un cabinet de conseil et de services dédié à l'investissement immobilier américain du groupe Azur. Il accompagne ses clients tout au long du processus de diversification et d'acquisition, et assure un parfait ciblage des *assets*. Ariaris encadre également ses clients en aval du processus d'acquisition.