

IMMOBILIER

« Le démembrement, remède à l'inquiétude sur une bulle immobilière »

Sur le marché du démembrement dont le nombre d'acteurs est encore réduit, Nue-Pro Select est un acteur montant avec 190 lots par an. Christophe Lachau, son président, nous explique les spécificités et les ambitions de sa société créée en 2012 ainsi que les multiples avantages du démembrement.

Propos recueillis par Carole Molé-Genlis

Comment a été créé Nue-Pro Select ?

J'ai un long parcours dans la gestion de patrimoine et l'immobilier qui m'a amené de l'UFG (devenue La Française) - où j'ai commencé en 1992 - à Primonial en 2007 où j'étais directeur immobilier ou encore chez Ad Valorem. En 2012, j'ai rencontré Adrien Poillot qui venait du monde du logement social et nous avons décidé de créer Nue-Pro Select.

Quelle est votre spécificité ?

L'usufruit locatif social (ULS) peut être vu par certains opérateurs comme une façon de se substituer aux quotas sociaux. Ce n'est pas notre cas ! Nous nous positionnons en priorité en tenant compte des besoins des bailleurs sociaux. Pour monter une opération, nous regardons les besoins des salariés des grandes entreprises pour se loger en région parisienne notamment. Grâce à nos programmes, ces bailleurs sociaux (issus du 1 % Logement) réussissent à loger des salariés à des prix convenables, par exemple à Puteaux à 13 € le m² alors que dans le privé, le loyer dépasse 30 € le m².

Où intervenez-vous ?

Nous avons actuellement - ou avons réalisé - des opérations à Puteaux, Levallois, Rueil-Malmaison, le Chesnay, le Perreux-sur-Marne, mais aussi à Lyon II, Ecully et Paris. Elles vont de 60 000 € pour un appartement à Ecully à 600 000 € à Paris dans le XV^e arrondissement. Nous n'intervenons que sur les marchés en forte tension locative : Paris et région parisienne (75 à 80 % de nos opérations) mais aussi Lyon et prochainement Lille. Nous regardons aussi la région Paca, le lac Léman et le Grand Ouest.

Nous vendons 120 à 140 lots par an auxquels s'ajoutent les ventes en bloc de cages d'escalier à des institutionnels, soit en 2018, un total d'environ 190 logements (sur un marché global du démembrement estimé à 1 900 lots). Ces chiffres ne nous conviennent pas car nous estimons qu'ils ne répondent pas et de loin à la demande abyssale en matière de logement.

A qui vous adressez-vous ?

A travers nos partenaires CGPI, nous visons des clients qui ont souvent déjà des revenus immobiliers : en achetant à crédit la nue-propriété d'un bien (certains achètent plusieurs lots en même temps), ils peuvent optimiser leur fiscalité en créant du déficit foncier. Cela peut-être aussi des expatriés qui ont 15 à 17 ans devant eux et qui veulent investir dans un futur pied-à-terre pour eux ou leurs enfants. En effet, pour l'investisseur, la nue-propriété signifie aucun souci de gestion, d'entretien ou de mise aux normes du bien.

Quels autres avantages ?

C'est un formidable remède à l'inquiétude face à une bulle immobilière. Avec la décote de 40 % ou plus du prix, on peut en outre acheter une ou deux pièces de plus. En résumé, cela permet de traiter les excédents de fiscalité tout en répondant à une problématique patrimoniale.

Quelle clé de répartition proposez-vous ?

D'abord, je tiens à souligner que notre objectif est de vendre l'usufruit au meilleur prix afin que les nus-propriétaires ne compensent pas par un prix d'achat trop élevé.

Aujourd'hui, je pense que l'offre proposée aux nus-propriétaires a tendance à être surévaluée. Ce n'est pas notre démarche : nous choisissons d'être au plus juste au niveau de la clé de répartition, en s'ajustant à ce qui est préconisé par Bercy et les notaires, à savoir 60 % / 40 % pour 15 ans et 2 % par année, c'est-à-dire 56 % / 44 % sur 17 ans.

Des projets pour 2019 ?

Nous lançons un OPPCI. C'est un tout autre marché, celui des investisseurs institutionnels, mais qui va nous apporter une envergure différente et étoffer notre stock. Nous voulons aussi étendre le démembrement par exemple à des résidences services non médicalisées pour personnes âgées. Enfin, à l'occasion de notre premier *roadshow*, nous allons à la rencontre des CGP dans huit villes de France. ■



Christophe Lachau
Président
Nue-Pro Select

“

**Notre objectif :
vendre
l'usufruit au
meilleur prix**