

IMMOBILIER

« Savoir dénicher des pépites et les valoriser »

La société de gestion AMDG et sa fondatrice Vanessa Rousset dépoussièrent le métier de marchand de biens en créant des fonds qui rachètent, valorisent et revendent des immeubles avec une redoutable efficacité. Appart Immo, autre société du groupe lyonnais, ambitionne pour sa part de devenir le leader national de la location meublée.

Propos recueillis par Carole Molé-Genlis

Pouvez-vous présenter les sociétés Appart Immo et AMDG que vous dirigez ?

Vanessa Rousset : J'ai lancé il y a dix ans Appart Immo, devenu spécialiste de location meublée de standing dans les grandes métropoles françaises. Quant à la société de gestion AMDG, elle gère les fonds Appart Invest, des fonds d'investissements immobiliers dédiés à des opérations d'achat-revente avec création de valeur de type marchand de biens. Au total, nous gérons 250 M€ d'actifs immobiliers.

Quelle est la spécificité d'Appart Immo sur le meublé ?

VR : Des propriétaires-bailleurs nous confient leurs biens en gestion. Nous les rénovons et les mettons au norme de la location meublée haut de gamme. Nous gérons plusieurs milliers de lots à Lyon, Paris, Toulouse, Nantes, Bordeaux, Lille ou Aix-en-Provence. Prochainement, nous ouvrons une agence à Strasbourg.

En location saisonnière ou en résidence principale ?

VR : Ce n'est pas de la location de courte durée : le marché est déjà très concurrentiel et compliqué à gérer. Notre vocation est de prendre à bail sur une période longue. Nos clients sont surtout de grandes entreprises qui louent pour leurs cadres en mobilité sur plusieurs mois ou plusieurs années. Pour un propriétaire-bailleur, le meublé est plus intéressant que la location nue en termes de rendement et de fiscalité. A Lyon par exemple, nos locations vont de 25 € à 32 € par m², soit le double de la location nue avec un taux remplissage proche des 100 %. Nous leur proposons un service clé en main : rénovation, achat de meubles, gestion locative et même petite rénovation

entre deux locataires. Nous constatons un véritable effet boule de neige : de plus en plus de propriétaires souhaitent nous confier leur bien. Notre ambition est de devenir leader national de la location meublée en France.

Quelle articulation avec AMDG, votre société de gestion ?

VR : Les deux sociétés se complètent. Grace à notre ancrage local, Appart Immo est en mesure d'apporter des opportunités d'investissement aux fonds gérés par AMDG.

Quel est le principe des fonds Appart Invest d'AMDG ?

Robert Mancini : En 2017, AMDG (ex Appart Invest Gestion) a obtenu l'agrément AMF comme société de gestion. Notre objectif était d'être différenciant sur le marché immobilier en proposant un fonds d'investissement alternatif (FIA), sous forme de SAS spécialisée dans l'activité de marchand de biens.

En juillet 2017 est né Appart Invest 1, notre premier fonds qui a collecté un montant de 25 M€, puis un an plus tard Appart Invest 2 qui a collecté 40 M€ et fin novembre, nous venons d'achever le closing du troisième fonds de 50 M€.

Ces fonds reposent sur l'effet de levier du financement. Par exemple, Appart Invest 1 qui a collecté 25 M€, a investi 117 M€ et avait déjà revendu près de la moitié de ses actifs immobiliers en juin 2019. Il s'agit de



Vanessa Rousset, présidente d'Appart Immo et AMDG, et Robert Mancini, directeur général d'AMDG.

fonds de performance de courte durée, sur trois ans, avec environ 80 % de dette bancaire in fine. La liquidation du fonds se fait au moment de la vente du dernier actif. L'objectif est de réaliser une marge nette d'au moins 15 %.

Et en cas de retournement du marché immobilier ?

VR : Même si cela est peu probable, nous disposons d'amortisseurs : d'une part, nous n'investissons que dans des centres-villes de capitales régionales, et d'autre part, le fait que nous revendions vite nous protège d'une baisse brutale.

Quels sont vos clients ?

RM : Sur ces fonds de courte durée, nous constatons une demande forte pour placer la trésorerie d'entreprise. Nos clients sont donc des dirigeants de PME ou d'ETI, mais aussi des High net worth individuals (HNWI) à titre particulier ou via des holdings patrimoniales. Côté distribution,

nous avons signé des conventions avec quelques banques privées, des grands cabinets de CGP et des family offices. Le ticket d'entrée est à 100 000 € mais l'investissement moyen est de 500 000 €. Et nous avons la chance d'être sur-souscrits.

L'IFI n'est-il pas un frein ?

RM : Nous avons eu la bonne surprise de constater que nos fonds n'étaient pas soumis à l'IFI puisque la part obligatoire est très importante et qu'il s'agit d'un achat en vue d'une revente. Un atout rare dans le secteur de la pierre-papier !

Quels types de biens achetez-vous ? Comment réalisez-vous ce sourcing ?

VR : C'est là où réside tout notre savoir-faire. Nous achetons des immeubles d'habitation, parfois de bureaux, ou des portefeuilles d'actifs, souvent en bloc, à un prix d'achat en dessous du marché. Nous recevons et étudions près de 2000 dossiers par an. A l'instar de l'orpaillage, notre métier c'est de dénicher les « pépites ». Outre les brokers, nous avons développé un réseau d'apporteurs : agences immobilières, syndicats et gérants locatifs, mais aussi CGP, avocats, notaires, etc.

Nous sommes aussi en contact avec des fondations pour des immeubles reçus en legs, nous contactons régulièrement via des mailings des propriétaires d'immeubles de rapport... Au total, AMDG compte une vingtaine de collaborateurs notamment chargés de ce sourcing.

Réussissez-vous à acheter à un prix inférieur au marché ?

VR : Nous sommes très réactifs et nous connaissons très bien les marchés immobiliers : aussitôt qu'il y a une mise en vente, nous sommes capables de faire une offre dans la journée. Nous avons également un collaborateur dédié aux financements bancaires, pour une réactivité encore plus grande. Toutefois nos offres sont faites sans condition de financement.

Et les locataires en place ?

RM : Si nécessaire, nous faisons appel à des mécanismes incitatifs par exemple en leur proposant des locations qui correspondent mieux à leur besoin ou bien des primes de départ. Nous trouvons toujours une solution avantageuse pour eux.

Comment valoriser un immeuble ?

VR : En devenant souvent les seuls proprié-



Appart Immo gère des meublés de standing dans les grandes métropoles françaises.



Immeuble situé quai St Vincent à Lyon acquis en 2019 par le fonds Appart Invest 2.

taires, nous réussissons à exploiter toutes les surfaces : combles, parties communes, surface constructible ou surélévation en cas de « dent creuse ». Nous réalisons les travaux valorisant au mieux les immeubles : rénovation de façade, de toiture, des parties communes. Notre responsable technique très expérimenté est aussi très utile pour assurer le suivi des travaux avec les architectes.

Ces fonds de courte durée sont-ils compatibles avec des travaux qui durent parfois des mois ?

RM : Dès le compromis, nous lançons les demandes d'autorisation de travaux et étudions tous les aspects techniques : ainsi, nous sommes prêts à lancer le chantier dès la signature chez le notaire. Côté revente, nous gagnons également du temps avec notre notaire salarié au sein d'AMDG qui prépare les documents, comme le règlement de copropriété.

Achetez-vous aussi des bureaux ?

RM : Oui, par exemple des immeubles vides : nous les rénovons, nous trouvons un locataire avec un bail ferme de six ans

à neuf ans et nous les revendons à des investisseurs. Autre exemple, nous avons racheté le parc immobilier du groupe Socotec qui disposait d'un trentaine d'actifs dans toute la France. Sur certains locaux, le groupe est resté locataire avec un bail de neuf ans ferme. Et certains actifs ont été ou vont être revendus à la découpe.

Quels projets pour 2020 ?

VR : AMDG prépare deux lancements pour fin janvier : le fonds AMDG Emploi, un FPCI réservé aux chefs d'entreprise qui souhaite se placer sous le régime de l'apport/cession, et courant du 1er trimestre 2020, le fonds AMDG Location Meublée, un OPCI FILM (fonds d'investissement en location meublée) : il sera proposé via des banques régionales ou via notre partenariat avec Groupama Rhône-Alpes, et des multi family offices. Nous pourrions aussi être référencés chez des assureurs luxembourgeois comme One Life, Wealins, Natixis Life.

Vous qui êtes adhérent de l'Aspim, une SCPI, c'est envisageable ?

RM : Nous y réfléchissons, mais plutôt à horizon un an. ■

Un duo lyonnais

Vanessa Rousset a un parcours hors norme : cette diplômée de Polytechnique, Ponts et Chaussées et Science Po Paris, qui a été mariée au fondateur du groupe April, est aussi une figure de la métropole lyonnaise. Pendant dix ans, elle a dirigé Evolem, le fonds private equity d'April, avant de créer en 2009 Appart Immo, puis AMDG. Elle est accompagnée notamment par **Robert Mancini**, directeur général d'AMDG, qui était auparavant directeur de la banque privée de la Caisse d'Epargne Rhône-Alpes.