



Le site de l'industrie immobilière

## « Cleaveland ambitionne de jouer dans la cour des grands »

BUREAU - 06.02.2012

Société de gestion immobilière agréée et indépendante, Cleaveland gère 650 M€ d'actifs à fin 2011. La structure créée par Dominique Borin et Laurent Fermaut vise à terme le milliard d'actifs sous gestion, en s'appuyant notamment sur la structuration de nouveaux OPCI RFA, devenue une marque de fabrique. Détail avec Laurent Fermaut.



Laurent Fermaut,  
président de  
Cleaveland.

### Business Immo: Que représente Cleaveland aujourd'hui ?

**Laurent Fermaut:** Cleaveland est une société d'asset et d'investment management indépendante, agréée en tant que société de gestion de portefeuilles auprès de l'AMF depuis 2010 afin de pouvoir créer et gérer des OPCI pour le compte de nos clients. Nous avons, à ce jour, 5 véhicules agréés, le dernier qui vient d'obtenir son agrément est destiné, comme les autres, à des investisseurs privés. Nous avons désormais la capacité de créer des OPCI pour des investisseurs privés ou Family Office étrangers, pour des structurations de détention de patrimoine à partir de 20 M€.

### BI: Quelle est la taille de votre portefeuille sous gestion ?

**LF:** Cleaveland dispose de 650 M€ d'actifs sous gestion à fin 2011, répartis au travers de 12 fonds et foncières pour le compte d'investisseurs privés et institutionnels. Au total, cela représente une centaine de lignes d'actifs, totalisant 200 000 m<sup>2</sup> en immobilier d'entreprise, et 350 baux pour un flux locatif annuel d'environ 40 M€. Depuis 2006, nous avons un volume de transaction annuel moyen de 150 M€.

### BI: Existe-t-il encore un avantage à passer par un OPCI RFA dès lors que l'avantage fiscal du 210 E du code général des

#### impôts a disparu ?

**LF:** Clairement, oui. Je veux combattre l'idée préconçue que ce type de véhicule ne présente plus d'intérêt compte tenu de la fin du régime de taxation au taux réduit des plus-values immobilières. L'OPCI est l'outil d'investissement le plus efficace sur le marché actuellement. Il offre tous les avantages réunis des véhicules SCI, SCPI et SIIC et offre une gestion opérationnelle plus souple que les SCPI et des modalités de fonctionnement allégées par rapport aux SIIC. L'OPCI permet à l'investisseur de bénéficier de l'avantage indéniable du régime de faveur des SIIC visé à l'Art. 208c du CGI (0% d'IS, si l'on distribue au moins 85% des revenus nets récurrents et 50% des plus-values de cessions) sans nécessiter les 40% minimum de flottant des SIIC. L'OPCI peut même être créé, depuis l'été dernier, pour un investisseur unique, sous forme de SAS. Enfin, le coût de gestion d'un OPCI n'est pas si important dès lors que l'on sait s'adapter à la demande des clients. La réactivité de Cleaveland et son non-adossement à un grand groupe, permet une optimisation des coûts de fonctionnement globaux de l'OPCI. Nous pouvons ainsi répondre rapidement aux problématiques patrimoniales des investisseurs à partir de 20 M€.

### BI: Quels sont vos autres points différenciants par rapport aux autres sociétés de gestion immobilière ?

**LF:** Cleaveland a développé depuis 2008, une activité de Loan Servicing, c'est-à-dire de recouvrement de créances bancaires pour le compte des prêteurs. C'est un peu l'équivalent d'une activité de property management pour les banquiers. Dans le contexte actuel de tension autour des financements immobiliers, le Loan Servicing, d'ordinaire internalisé au sein des établissements prêteurs ou externalisé auprès de très grosses structures sans expertise immobilière, basées à Londres, se révèle être une réelle valeur ajoutée pour les banquiers lorsqu'il est assorti d'une compétence immobilière approfondie telle que l'a développée Cleaveland.

### BI: En termes d'investissement, quel est votre champ d'action dans le contexte de marché actuel ?

**LF:** Nous avons un spectre très large d'investissement uniquement sur l'immobilier d'entreprise, tant sur le plan de la typologie des actifs (bureau, commerce, activité) que sur le profil de risque, Core, Core +, value added, voire même opportuniste. Il y a trois secteurs que nous ne regarderons pas, sauf opportunités exceptionnelles, faute d'apporter une réelle valeur ajoutée à nos clients. Ce sont la grande logistique (entrepôts de plus de 20 000 m<sup>2</sup>) – il faut avoir une taille critique pour espérer être rentable, les centres commerciaux – le marché est verrouillé par les grandes foncières spécialisées, et le logement avec services qui nécessite d'avoir la main sur l'exploitant. Toutes les autres typologies d'actifs nous intéressent, qu'il s'agisse d'actifs ou même de portefeuilles supérieurs à 100 M€ ou des petits deals à partir de 50 K€ comme nous l'avons déjà fait pour le compte d'une foncière spécialisée dans le commerce en pieds d'immeubles à Paris. Nous voulons rester très souples et opportunistes dans notre approche du marché.

### BI: Vos objectifs à moyen terme ?

**LF:** Psychologiquement, dans la tête des acteurs immobiliers, une société d'Asset et d'Investment Management indépendante joue dans la cour des grands à partir de 1 Md€ d'actifs sous gestion. C'est l'ambition de Cleaveland d'ici à quelques années mais nous n'entendons pas griller les étapes, nous ne sommes pas pressés. Cleaveland dispose des ressources financières suffisantes pour ne pas faire la course aux deals. Notre objectif prioritaire est de préserver la qualité de nos investissements et la sécurité des revenus pour le compte de nos clients. Dans l'immédiat, eu égard au contexte particulier du marché de la dette, nous disposons d'une capacité d'investissement de plusieurs centaines de millions d'euros en cash pour des deals core de 10 M€ à plus de 100 M€ (comme l'immeuble place Vendôme, récemment acquis en cash), mais disposons également d'un montage financier spécifique nous permettant de nous positionner sur des deals core + et value added.

Mot(s) clé(s) : Family office, OPCI, OPCI RFA, SCI, SCPI, SIIC, Laurent Fermaut, Cleaveland, AMF