

Article réservé à nos abonnés Premium

Edmond de Rothschild lance un OPCV pour sa clientèle privée

- [Actualités](#)
- [Bourse / Finance](#)

Publié le 14/09/2017 à 15:56



Laurent Feraut © D.R.

[Edmond de Rothschild](#) lance son OPCV grand public, une première pour une banque privée indépendante, avec l'objectif de ramener une partie de l'épargne de ses clients logés dans des contrats d'assurance-vie vers l'investissement immobilier. Le véhicule est géré par [Cleaveland](#), société de gestion agréée, qui a rejoint le groupe Edmond de Rothschild en juin 2016 et qui devrait gérer à la fin de l'année quelque 4 Mds€ d'actifs immobiliers.

La stratégie de l'OPCV, baptisé Edmond de Rothschild Immo Premium, est volontairement conservatrice, avec un positionnement sur les actifs core pour la poche immobilière qui devrait représenter 60 % de l'allocation du fonds. « Nous ciblons les immeubles de bureaux core dans les quartiers centraux d'affaires de Paris et de la première couronne, sur des tailles unitaires de 10 à 25 M€ qui n'intéressent pas les grands investisseurs institutionnels, en privilégiant les immeubles offrant un potentiel de réversion locative », explique [Laurent Feraut](#), président de Cleaveland. Sur Paris, l'OPCV regarde aussi les commerces en pieds d'immeubles. Le portefeuille immobilier cible également à hauteur de 20 % les immeubles situés dans les grandes métropoles régionales. Enfin, « dans un second temps », 20 % des investissements se porteront sur des projets de restructuration et de développement uniquement

dans Paris.

La poche financière, qui représente 30 % de l'allocation de l'OPCV, se concentre sur les foncières cotées en zone euro pour éviter le risque de change, et hors CAC 40 pour subir moins de volatilité. Une poche monétaire de 10 % assure la liquidité du produit.

Edmond de Rothschild vise un rendement net supérieur à 4 % pour son OPCV, soit 250 points de base de plus que les fonds euros des contrats d'assurance vie, considérés comme le véritable produit concurrent.

Le ticket d'entrée est à la hauteur de la clientèle d'Edmond de Rothschild : 50 000 €. « D'ici 12 mois, notre objectif est de lever 100 M€ », précise Dominique Bodin, directeur général de Cleaveland. Avant même de lancer la commercialisation de son OPCV agréé cet été, Edmond de Rothschild a déjà levé 9 M€.