



Vanessa Rousset : « Chercher la rentabilité pour l'investisseur grâce à une fiscalité sécurisée »



A la tête d'Appart Immo (locations de meublés haut de gamme) et du fonds AMDG, spécialisé dans la gestion de fonds d'investissements immobiliers (qui vient d'acheter onze immeubles pour un montant de 35 M€ dans plusieurs villes de France), Vanessa Rousset anticipe déjà la prochaine étape de son aventure de chef d'entreprise qui pourrait bien la mener avec son équipe vers le private equity.

Quand est survenue votre envie d'entreprendre ?

J'ai fait des études scientifiques - Polytechnique puis le Corps des Ponts - puis en parallèle Science Po pour apporter une touche plus littéraire. C'est plus tard que j'ai eu l'opportunité et l'envie de devenir entrepreneur. Le déclic est intervenu lorsque je suis arrivée à Lyon. J'étais mariée à Bruno Rousset, fondateur et dirigeant d'April, qui est un entrepreneur né, et prosélyte dans sa démarche. Il aide en cela d'autres entrepreneurs potentiels à le devenir. Et c'est ce qui s'est produit avec moi. Le fait de diriger ensuite Evolem, qui fait du private equity en capital développement - nous étions actionnaires minoritaires d'entreprises ou nous rachetions des entreprises en devenant actionnaires majoritaires type LBO - m'a permis de rencontrer de nombreux entrepreneurs. Tout cela a participé à développer ma fibre entrepreneuriale. Quand j'ai quitté Evolem en 2008, je me sentais prête pour développer mon activité dans l'immobilier.



Pourquoi l'immobilier justement ?

J'ai cette passion depuis toute petite. Je me souviens qu'à l'époque, j'achetais le journal PAP (De particuliers à particuliers) et je lisais les annonces. Une lecture un peu particulière, mais ça me passionnait ! J'étais aussi capable d'aller scruter les vitrines des agences immobilières pour savoir quel type de bien se vendait, où et à quel prix.

Chez Evolem, nous avons d'ailleurs une foncière que j'encourageais à développer pour que corrélativement à nos actions de rachats d'entreprises en LBO, nous puissions détenir l'actif immobilier dont elles étaient locataires. Nous pouvions aussi bien faire de la promotion revente sur des chalets haut de gamme à la montagne, que construire des bâtiments : je pense au nouveau siège social d'April. C'est à partir de là que j'ai décidé de me lancer dans l'immobilier.

Le secteur haut de gamme était une évidence ?

Quand j'ai dû me reloger sur Lyon, suite à ma séparation, j'ai découvert l'univers des appartements meublés haut de gamme clés en main. Je me suis aperçu que lorsqu'on calculait le rendement avec le prix du foncier, plus bas à l'époque que maintenant, et les loyers que l'on pouvait obtenir sur ce type de bien, il y avait un créneau intéressant pour la rentabilité de l'investisseur, avec en plus une fiscalité intéressante.

Je me suis d'abord lancée en tant qu'investisseur et j'ai ainsi tissé un réseau avec des apporteurs. De fil en aiguille, je suis devenue marchand de biens. Mes apporteurs m'alimentaient en dossiers d'investissement. Tous n'étaient pas éligibles à la location de meublés, en revanche, certains l'étaient pour des opérations de création de valeur. En l'occurrence, l'achat-revente après transformation éventuelle après plus-value. Je me suis lancée sur ces deux métiers.

Comment jugez-vous l'état de l'immobilier sur le segment de la location meublée de prestige ?

Quand je me suis lancée, c'était le début avec peu de biens sur le marché et des loyers très élevés. Je pense qu'aujourd'hui le marché s'est structuré avec une offre plus abondante, dans lequel nous avons pris une position de leader sur Lyon. J'ai créé pour cela une structure de gestion - Appart à Lyon - qui fait de la gestion locative. Nous avons ainsi vu évoluer les propriétaires bailleurs et les clients locatifs. Une structuration du marché due à la location court terme que nous avons testée puis abandonnée, car d'une part, la réglementation s'est durcie, avec des autorisations administratives indispensables et qu'il est de plus en plus difficile d'autre part d'obtenir pour avoir le droit d'exercer cette activité de propriétaire bailleur en courte durée. Et puis il y a une saturation de l'offre. Je pense au taux de remplissage, à l'émergence de sites spécialisés type AirBnB qui a engendré une baisse des prix. Je pense aussi à la gestion des appartements, au temps passé pour le ménage et les remises de clés...

Nous avons donc fait le choix du bail meublé haut de gamme à l'année. Nous y croyons. C'est un marché différent en termes de durée d'occupation des lieux. Nos clients, qui sont majoritairement de grandes entreprises, louent deux à trois ans à leurs cadres en mobilité. Comme il s'agit d'un bail société, il n'y a pas besoin de le renouveler entre deux locataires d'une même entreprise.



[Visualiser l'article](#)

Du coup, le rendement est bon pour le propriétaire-bailleur, puisque nous pouvons obtenir des loyers, sur ce type d'appartement entre 25 à 38 €/m². Qu'il s'agisse de studios, de T2 (la plus forte demande) ou de plus grands appartements dont le loyer peut dépasser les 5 000 € mensuels. Notre taux remplissage atteint 97 %. Les 3 % manquant résultent de travaux de rénovation à faire entre deux locataires. Soit une petite période de mobilisation d'un bien, mais que nous suggérons fortement à nos clients propriétaires, d'autant que nous proposons ce service clés en main. Nous avons nos équipes d'artisans en interne.

Est-ce facile d'inciter les investisseurs à choisir l'immobilier plutôt que d'autres produits de placements ? Quels sont leurs profils ?

Nous avons deux types de clients : ceux qui sont propriétaires-investisseurs-bailleurs sur la partie locations meublées. Nous avons par ailleurs l'activité de la société AMDG, et nous proposons de la pierre-papier. Autrement dit, des fonds d'investissement que l'on structure et dans lesquels ils achètent des parts de sociétés. Nous sommes agréés par l'Autorité des marchés financiers. Dans ce cas là, ils n'achètent pas d'actifs immobiliers en direct, mais par le biais de nos fonds.

Il y a une appétence sur les produits que l'on propose, puisque nous en sommes à notre troisième fonds. Ces fonds dédiés aux opérations de marchands de biens plaisent beaucoup, car ils sont sécurisés et ne sont pas assujettis à l'IFI, ce qui est rare pour le secteur de la pierre-papier. Il s'agit en plus de produits court-terme associant une liquidité rapide.

Nous développons par ailleurs pour la fin d'année un autre fonds long-terme, type Organisme de placement collectif immobilier (OPCI), c'est-à-dire grand public. Nous avons sollicité l'AMF pour une extension d'agrément pour pouvoir faire un appel public à l'épargne. Au niveau de la fiscalité, le porteur de parts qui aura acheté *via* le fonds aura la fiscalité de la location meublée exactement comme s'il avait acheté un appartement en direct.

Une développement en cohérence avec votre votre stratégie établie sur le volume ?

Le volume, au niveau d'AMDG, est comme les autres sociétés de gestion agréées par l'AMF : c'est une ligne de développement. Quand un fonds de ce type commence à collecter de l'argent, l'idée est de pouvoir grossir notre encours sous gestion, c'est-à-dire les capitaux que l'on gère pour le compte d'investisseurs.

Cela nous permet de structurer des équipes d'experts. Nous sommes 21 chez AMDG. L'avantage de grossir l'encours sous gestion permet de développer des prélèvements sur les droits d'entrée, les frais de gestion et sur les fonds à plus-value, et de déclencher des commissions de sur-performance. Nous pouvons ainsi financer de manière performante pour les investisseurs une équipe extrêmement bien formée et complète. C'est notre modèle économique.

Nous avons par exemple une personne exclusivement dédiée aux financements bancaires. Avec des taux bas actuellement, nous bonifions le rendement à travers des opérations de montage par le biais de ces financements bancaires.

Où en est votre fonds lié à la vente aux enchères ?

Nous l'avons mis en nourrice dans un fonds interne pour voir quel volume nous pouvions faire sur ce marché, avant de le proposer sous forme de fonds ouvert. Sur ce segment, nous avons constaté une forme d'effet d'aubaine avec un volume des biens en baisse, car un nombre grandissant d'investisseurs, même des particuliers se sont positionnés. Ce n'est donc pas la priorité du moment.



Vos projets dix ans après avoir lancé votre activité dans l'immobilier ?

Au niveau d'Appart Immo, nous sommes présents à Lyon, Paris, Nantes, Toulouse, Bordeaux, Lille et Aix-en-Provence. Nous allons poursuivre le maillage du territoire en ouvrant Strasbourg puis certainement Rennes et Montpellier. Nous passerons ensuite sur des villes plus secondaires mais tout aussi dynamiques. Parallèlement, nous allons développer de nouveaux fonds d'investissement au sein d'AMDG. La prochaine étape, naturelle, sera une offre en private equity. C'est une demande de nos investisseurs.