



[ITW] "Nous voulons rendre accessible l'immobilier institutionnel à des investisseurs privés"

Sacha Rubinski, Eternam

Page Precedente 29.06.2015

Les deux filiales immobilières du groupe Cyrus fusionnent au 30 juin. Cyrus Immobilier disparaît ainsi au profit d'Eternam. Sacha Rubinski, directeur général et cofondateur d'Eternam, nous explique les raisons de cette opération



Sacha Rubinski © D.R. Business Immo: Quelles étaient les attributions respectives de Cyrus Immobilier et Eternam ? **Sacha Rubinski: Cyrus Immobilier** est la filiale du groupe Cyrus qui permettait à nos clients de la gestion privée (cadres supérieurs, professions libérales...) de pouvoir investir dans l'immobilier. Elle s'adresse à nos clients capables d'investir entre 200 000 € et 1 M€, essentiellement grâce au levier de la dette, en ciblant des produits neufs ou anciens tournés vers l'habitation : investissement en nue-propriété, résidences services, investissement dans le neuf,

location meublée, investissement dans l'immobilier ancien patrimoniale... En 2014, nous avons fait investir 35 M€ à nos clients au travers d'une dizaine d'opérations représentant environ 160 transactions dans toute la France, aussi bien à Paris et dans sa région que dans des grandes villes comme Bordeaux, Lyon, Nantes,.... Nous envisageons un volume d'affaires d'environ 45 M€ en 2015 sur ce segment de notre clientèle. Quant à **Eternam**, c'est une structure dédiée à la gestion de fortune et aux family offices. Elle s'adresse aux clients qui engagent entre 1 M€ et 50 M€ d'investissement, avec une part significative de fonds propres (au minimum 200 000 €). Notre particularité, c'est que nous pouvons fédérer un nombre restreint d'investisseurs qui vont s'associer dans un club-deal afin de réunir les fonds leur permettant de réaliser une opération qu'ils ne pourraient pas faire seul, et ce en mettant des moyens en commun. Les sous-jacents visés par la structure sont l'immobilier de bureaux, les commerces, les locaux d'activités et l'hôtellerie (ndlr : murs et fonds). Cette dernière classe d'actifs représente une grande partie de l'activité d'Eternam en 2014 et en 2015 : au cours des deux dernières années, nos clients ont investi 130 M€ au travers de 9 opérations un peu partout en France. L'an passé, le volume d'activité d'Eternam a atteint 67 M€ de transactions sur une trentaine de clients privés fortunés. Les deux filiales immobilières du Groupe Cyrus ont ainsi dépassé la barre des 100 M€ de transactions en 2014. Et 2015 devrait s'inscrire dans la même veine. Eternam a notamment closé en mars un gros dossier hôtelier parisien pour 45 M€ (ndlr : deux hôtels exploités par **Paris Inn** situés à Paris 1er et Paris 3e ont été achetés par 27 investisseurs). B.I.: Pourquoi avez-vous décidé de fusionner les deux structures ? S.R.: Nous avons fait ce choix pour des raisons d'organisation interne. Il est plus simple d'avoir une seule et même structure qui réunit l'ensemble de nos univers et qui nous permet de capitaliser sur une seule et même marque. Eternam est aujourd'hui une des seules sociétés dans l'univers de la banque et du conseil en gestion de patrimoine indépendant qui s'adresse à la fois aux clients de la gestion privée, de la gestion de fortune et du family office avec une offre très large et variée, allant de l'immobilier d'habitation en passant par les bureaux, les commerces ou les hôtels, que ce soit au détail, en club-deal ou en bloc, et pour

des montants allant de 200 k€ jusqu'à 50 M€. B.I.: Quelle est la feuille de route de la nouvelle entité ? S.R.: Notre objectif pour 2015 et les années suivantes est de nous imposer comme un opérateur global capable d'adresser une clientèle de plus en plus fortunée et de rendre accessible l'immobilier institutionnel à des investisseurs privés. Pour ce faire, nous offrons les mêmes prestations de services que celles dont bénéficient les investisseurs institutionnels : expert-comptable pour auditer les comptes, expert immobilier pour certifier la valeur de l'actif, analystes en interne pour décrypter le marché,... En parallèle, nous avons des axes de réflexion afin de poursuivre notre développement. Nous envisageons d'ouvrir un pôle BtoB pour mettre à disposition nos offres aux professionnels de la gestion de patrimoine (ndlr : les banque privés, les family offices et les grands cabinets de gestion de patrimoine). Nous prévoyons également le lancement de projets novateurs, impliquant l'usage du digital, pour toucher de nouveaux clients.

AUTEUR(S)

François Perrigault Journaliste - Business Immo 229 article(s) Contacter l'auteur

Partagez l'info :

Mail Mot(s) clé(s) : Cyrus, Cyrus Immobilier, Eternam, **Paris Inn**, Sacha Rubinski