



Sita dans le bois d'Asoka, École Pahari, Mandi, vers 1830-1840.

Eternam, une offre immobilière haut de gamme

Investir comme un institutionnel

A travers sa nouvelle filiale Eternam, groupe Cyrus propose à ses clients des investissements sur-mesure dans l'immobilier de rendement.

La naissance d'une nouvelle marque du Groupe Cyrus. L'acquisition de murs d'immeubles en bloc est une activité plutôt traditionnellement réservée aux investisseurs institutionnels (Foncières, Assureurs, Caisses de retraite...). Le Groupe Cyrus a décidé de créer une nouvelle filiale, Eternam, codirigée par Sacha Rubinski et Fabien Leduc. L'objectif est de proposer à nos clients privés un accès à l'univers de l'immobilier de rendement, fort du savoir faire et du réseau pour le « sourcing » de nos deux dirigeants

Une activité haut de gamme, originale et complète

Le cœur de métier d'Eternam est donc de conseiller des investisseurs privés dans l'acquisition d'immeubles de rendement en bloc (un client pour un actif) ou en « Club Deal » (plusieurs investisseurs pour un actif important). La prestation se veut haut de gamme. Eternam se charge de la recherche d'actifs correspondants aux situations patrimoniales des clients, du montage financier et fiscal des opérations, de la négociation avec le cédant, du financement de l'acquisition, de la sortie de l'actif à terme... C'est donc un service sur mesure et clé en main. Eternam est très rigoureuse dans le choix des actifs qu'elle propose (plus de 80% des dossiers étudiés ne seront pas retenus) : l'emplacement doit être de première catégorie, la construction de qualité, le locataire de très bonne signature, le prix et le rendement cohérents. Nous avons souhaité que les mis-

sions soient très diversifiées puisque Eternam est capable d'intervenir sur l'acquisition d'immeubles de bureaux ou d'habitations, de commerces en pied d'immeuble ou de « retail parks », de résidences étudiantes ou séniors, d'hôtels, de locaux d'activité... Nous proposons également les opérations de transformation d'immeubles à fort potentiel de restructuration, en s'entourant de spécialistes reconnus tels que des architectes ou des cabinets d'Asset Management, afin d'assurer le succès de ces opérations visant à une importante création de valeur pour l'acquéreur.

Bloc ou Club-Deal

En plus du conseil en acquisition en bloc, l'une des spécificités d'Eternam est d'offrir à ses clients la possibilité de participer à des Club-Deals : plusieurs investisseurs privés acquièrent ensemble un actif, pour des investissements minimum de 2 millions d'euros. Nous répertorions trois types de Clubs-Deals : les Clubs-Deals LMNP permettant de bénéficier des avantages fiscaux du statut de loueur meublé via l'acquisition d'une résidence médicalisée par exemple ; les Clubs-Deals de rendement, qui distribuent un loyer régulier dès l'acquisition et les Clubs-Deals à effet de levier, qui génèrent de la valeur à terme. Eternam se charge du montage de la structure du Club-Deal en créant par exemple une SCI ad-hoc, et cherche le financement, que celui-ci soit hypothécaire classique ou en crédit-bail.



Quels profils d'investisseurs ?

L'activité d'Eternam s'adresse à des investisseurs qui veulent se créer soit un revenu complémentaire par la perception de loyers, soit un patrimoine qu'ils pourront transmettre à terme à leurs enfants, par le biais d'un faible apport et d'un portage à long terme.

EXEMPLES DE RÉALISATIONS RÉCENTES

Eternam a ainsi conseillé plusieurs clients sur des acquisitions en bloc : par exemple une résidence seniors médicalisée (EHPAD) à Troyes, achetée 4,9 millions d'euros acte en main, pour un rendement de **6 %, net de toutes taxes et charges**, y compris les charges engendrées par la conduite de travaux lourds. Parmi les Club-Deal réalisés récemment : l'acquisition des murs du siège social d'une société de très bonne signature par 4 investisseurs clients de Cyrus Conseil. L'immeuble se situe en proche banlieue parisienne, sur un emplacement stratégique le long de l'A86. **Le montant total d'acquisition était de 8,5 millions d'euros avec un rendement de 8,30 %, financé en crédit-bail.**