

LOGEMENT 18/05/2017

Emmanuel Charlet, Fidexi

Article réservé à nos abonnés Premium

« Pourquoi le marché du démembrement de propriété va considérablement se développer dans les années à venir »

Fidexi, spécialiste indépendant de solutions d'investissement immobilier, connu dans le secteur de la santé pour accompagner les programmes immobiliers du groupe Le Noble Age, s'est lancé depuis dix ans sur le marché du démembrement de propriété.

Marché de niche, mais marché d'avenir. Emmanuel Charlet, directeur associé de Fidexi, nous explique pourquoi.



Emmanuel Charlet © Fidexi

Business Immo : Présentez-nous Fidexi.

Emmanuel Charlet : Fidexi, créé en 1988, propose des solutions d'investissement immobilier basées sur des actifs productifs. Nous travaillons, entre autres, depuis de nombreuses années avec Le Noble Age Groupe, acteur de référence dans la prise en soins de personnes fragilisées. Nous les accompagnons sur tous leurs programmes immobiliers nécessaires à leur exploitation, depuis le montage jusqu'à l'externalisation. Fidexi a commercialisé l'ensemble des murs d'établissements de santé du Noble Age Groupe qui gère à ce jour près de 70 résidences pour 6 975 lits exploités. Nous proposons ces investissements dans le cadre de la location meublée à une clientèle privée mais également à une clientèle d'investisseurs institutionnels et de Family Office

dans le cadre de foncières dédiées. Cette année, nous commercialisons plus de 600 lots, en Ehpad et SSR*.

BI : L'autre axe de votre activité, c'est le démembrement de propriété.

EC : C'est une activité que nous avons initiée dès 2006, avec une première opération sortie deux ans plus tard. Fidexi s'est constitué une équipe dédiée sur le démembrement de propriété, dirigée par Alban Gautier, ce qui nous a permis de structurer une vingtaine de programmes en 2016. Sur cette activité de niche, nous sommes devenus l'un des tout premiers opérateurs, travaillant avec tout type de promoteurs sur l'ensemble de l'Hexagone, avec un prisme majeur sur l'Île-de-France et les grandes métropoles régionales.

BI : Quelles sont les perspectives de développement de ce marché ?

EC : Il représente environ 2 000 lots par an. Nous pensons que ce volume va considérablement augmenter dans les années à venir, le démembrement de propriété étant à la fois une réponse à la crise du logement et au renchérissement de son prix en zone tendue, mais aussi un placement patrimonial très attractif pour les investisseurs privés. C'est un produit d'épargne qui fait sens, car il favorise l'accès au logement pour les uns et l'accès à la propriété pour les autres sans avoir recours à un dispositif spécifique d'incitation fiscale. Le développement du démembrement de propriété est lié à la capacité à monter les opérations ; en effet, les politiques de l'habitat déclinées par les délégataires d'aide à la pierre qui autorisent les logements conventionnés se concentrent essentiellement sur les logements type PLAI et PLUS pérennes, sur lesquels les besoins sont également très importants. Notre métier de monteur consiste à travailler quotidiennement en partenariat avec ces délégataires afin de connaître et de s'adapter aux règles et réalités de chaque territoire, et d'apporter une offre complémentaire à celle produite en pérenne.

BI : En quoi est-ce un produit intéressant pour les investisseurs ?

EC : C'est un produit de capitalisation qui offre à la fois sécurité et performance aux investisseurs privés. La nue-propriété ne rentre pas dans la base taxable de l'ISF, génère du déficit foncier déductible des revenus fonciers préexistants et n'est pas considérée comme une niche fiscale. Elle ne souffre pas, à ce titre, du plafonnement des avantages fiscaux. Enfin, elle permet d'optimiser la transmission de patrimoine dans le mesure où l'assiette des droits de mutation à titre gratuit est constituée par la valeur de la nue-propriété.

BI : Et vos ambitions dans ce créneau ?

EC : D'ici trois ans, Fidexi vise le doublement de son volume d'affaires pour atteindre 500 lots par an. Cette augmentation de volume va se faire naturellement grâce à notre nouvelle offre de service d'acquisition de logements auprès des promoteurs qui

19/05/2017

« Pourquoi le marché du démembrement de propriété va considérablement se développer dans les années à venir » - Business Immo ne peuvent pas porter de risque commercial ou souhaitent se « dérisquer » très vite sur une partie ou la totalité d'une opération comprenant – ou non – une obligation sociale.

* *Ehpad* : établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes. *SSR* : soins de suite et de réadaptation



[Gaël Thomas](#)

directeur de la rédaction - Business Immo

Auteur(e) de [653 articles](#)