

Jacques Lebhar, LB-P

« Nous relançons un fonds d'investissement unique sur toute la chaîne de valeur des industries immobilières »

LB-P relance le FCP Euro Immo-Scope, un organisme de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) qui couvre toute la chaîne de valeur des industries immobilières à l'échelle de l'espace économique européen. Son président, Jacques Lebhar, nous détaille la stratégie et les ambitions de ce fonds d'investissement et revient sur les axes de développement de son groupe qui joue ouvertement la carte de l'international.

-
- [Actualités](#)
- [Finance](#)

Publié le 05/03/2018 à 14:00



Jacques Lebhar © D.R.

Business Immo : LB-P relance un fonds à vocation européenne. Quelles sont ses spécificités ?

Jacques Lebhar : Le FCP Euro Immo-Scope est un fonds dont la principale caractéristique est d'englober toute la chaîne de valeur des industries immobilières en investissant dans des titres cotés aussi bien du secteur des matériaux de construction, du BTP, des infrastructures que d'acteurs immobiliers plus classiques, à commencer par les foncières mais jusqu'aux promoteurs et prestataires de services. Nous sommes partis du principe que l'immobilier et la fabrique de la ville constituent un ensemble économique à part entière, au cœur des mutations technologiques et représentant entre 15 et 18 % du PIB en France selon les évaluations. Cet OPCVM investit à l'échelle de l'espace économique européen, et pas seulement sur la zone euro. C'est un fonds unique en Europe que nous avons incubé pendant une dizaine d'années pour en faire un véhicule résilient et agile face aux évolutions différenciées des cycles sectoriels. Notre stratégie d'investissement s'appuie sur une analyse mensuelle des composants macroéconomiques et des facteurs géopolitiques pouvant influencer sur nos marchés et un premier filtre sectoriel « top-down », et en « bottom-up » dans la sélection en « stock picking » des valeurs par notre équipe de gestion. Euro Immo-Scope s'adresse aussi bien aux investisseurs institutionnels que privés. Il est éligible au plan d'épargne en actions (PEA) et très probablement en dehors du champ de l'impôt sur la fortune immobilière (IFI). Notre ambition est de lever 200 M€ sur ce véhicule.

BI : Quels sont les autres axes de développement de LB-P Asset Management ?

JL : Dans le non-coté, le développement des OPPCI sur mesure, structuration financière incluse, constitue bien entendu une activité de base qui nous mobilise de manière récurrente. Mais en termes de développement, nous travaillons aussi sur un nouveau fonds dédié au financement de la promotion immobilière. Notre angle vise à accompagner le développement de promoteurs confirmés qui, tout en gardant leur indépendance capitalistique, veulent passer d'une logique locale ou régionale à une ambition supra régionale, voire nationale, en renforçant leurs fonds propres au niveau des opérations. Ces promoteurs ne trouvent pas de réponse adéquate aujourd'hui dans les propositions classiques des banques qui se concentrent sur les grands opérateurs ou dans des financements alternatifs comme le crowdfunding s'apparentant à un crédit mezzanine sans en avoir la flexibilité. Notre proposition est de prendre des participations de 1 à 1,50 M€, pour accélérer le développement des opérations. S'agissant des promoteurs nationaux et des opérations de grande taille, nous adopterons une approche pragmatique, au cas par cas. Notre ambition est de donner aux investisseurs une parfaite visibilité des projets sélectionnés.

BI : Quelles sont les grandes orientations de l'autre partie de l'activité du groupe LB-P ?

JL : Nous privilégions deux axes. D'un côté l'ingénierie financière de haut de bilan où nous déployons une expertise particulière sur les fusions-acquisitions et les restructurations financières, une offre de conseil financier à haute valeur ajoutée, la structuration de transactions immobilières complexes et la recherche de financements. Dans ce cadre, nous mettons au point des produits obligataires structurés pour des foncières privées, les gérants de fortune et family offices. Ils se présentent comme une alternative au financement bancaire classique qui nous reste historiquement familier. Cette offre de services – et c'est notre deuxième axe stratégique –, nous voulons la déployer à l'échelle internationale. Car les acteurs domestiques de l'immobilier développent enfin une approche de plus en plus européenne alors que la plupart de

leurs homologues anglo-saxons et asiatiques adoptent une vision globale de l'immobilier.

BI : Dans cette vision mondiale de l'investissement immobilier, quelle est la place de la France ?

JL : Depuis l'élection présidentielle, la France a retrouvé une image attrayante auprès des investisseurs internationaux et il faut le saluer. Pour autant, cela n'a pas entraîné une ruée des investisseurs sur le pays, tout comme la précédente mandature n'avait causé une fuite massive des capitaux étrangers. La France continue en effet de bénéficier de solides fondamentaux : la beauté et la qualité de son parc immobilier, sa valorisation dans la durée, la faible cyclicité de son marché, le niveau et la sécurité de son système juridique. Elle souffre toujours des mêmes maux : une concentration des acteurs économiques et donc immobiliers sur la région parisienne au détriment des métropoles régionales, et surtout une fiscalité toujours à contresens. L'IFI en est le dernier exemple. Le recentrage de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) sur l'immobilier va à l'inverse des ambitions de transition énergétique, qui supposent de restructurer une partie notable du bâti existant, et reste injuste par son taux spoliateur et son double emploi avec la taxation des plus-values. Il sera ingérable si les services fiscaux entendent aller réellement débusquer l'immobilier de placement partout, y compris dans le bilan des entreprises étrangères. C'est d'autant plus dommage, et même dommageable, que l'immobilier est un socle de solidarité entre générations et un élément clé de l'attractivité de la France.