

“ Nous accompagnons nos clients dans la recherche, la structuration et le financement de tous leurs projets immobiliers ”



Entretien avec
Benjamin Durand,
managing partner
multi-family office
B. Durand Capital Partners

Benjamin Durand, managing partner du multi-family office B. Durand Capital Partners, fait le point sur les différentes stratégies d'investissement qu'il déploie pour ses clients dans le secteur immobilier.

DÉCIDEURS. Pouvez-vous nous en dire plus sur B. Durand Capital Partners ?

BENJAMIN DURAND. B. Durand Capital Partners est un multi-family office indépendant situé à Paris, fondé en 2015 et dirigé par Benjamin Durand. Spécialisé dans la gestion de patrimoine des grandes fortunes, le cabinet offre des services sur mesure aux familles, entrepreneurs et investisseurs internationaux disposant d'un patrimoine supérieur à 10 millions d'euros. B. Durand Capital Partners se distingue par une approche personnalisée et éthique, privilégiant la confidentialité, l'intégrité et la transparence, et propose différents services : structuration patrimoniale et fiscale – création de structures adaptées (SCI, holdings, etc.), gouvernance et transmission, gestion des

problématiques cross-border ; gestion de fortune – allocation stratégique d'actifs, sélection des mandats et des sociétés de gestion, consolidation des actifs financiers cotés et non cotés ; stratégies immobilières – recherche et négociation d'actifs résidentiels et d'investissement (immeubles de rapport, bureaux, locaux commerciaux, logistique, etc.), structuration des véhicules d'acquisition (club-deals, notamment) et du financement, gestion et arbitrage des biens ; coordination de l'écosystème familial – interface avec les avocats, notaires, experts-comptables, banques privées, fonds d'investissements ; gouvernance familiale – le multi-family office devient le chef d'orchestre du patrimoine des familles et des entrepreneurs ; philanthropie – accompagnement dans la

création et la sélection de projets à impact, choix de structures (fondation, fonds de dotation), suivi des actions.

Dans le détail, en matière d'investissement immobilier, quelles solutions proposez-vous à vos clients ?

L'immobilier est une classe d'actifs commune à tous nos clients. Après une cession partielle ou totale de leurs participations, nos clients sont presque toujours désireux d'investir dans la pierre. Les premiers investissements portent généralement sur l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire. Notre multi-family office accompagne les clients pour trouver des biens rares, les négocier puis les financer. Notre réseau étendu ainsi que notre vision à 360 degrés sur

le patrimoine de nos clients nous permettent d'optimiser les modes de détention selon les besoins – SARL de famille, SCI, démembrement, etc. – ainsi que le financement de ces actifs – in fine, amortissable, nantissement d'actifs, etc. L'immobilier comme support d'investissement, avec pour objectifs le rendement

à 100 millions, et enfin les club-deals institutionnels portant sur des opérations d'un montant de plus de 100 millions d'euros. Pour ces deux dernières catégories, nous réalisons des appels d'offres auprès d'opérateurs immobiliers expérimentés qui disposent d'un track record exceptionnel sur des opérations de grande envergure.

« Nous conseillons à nos clients d'investir dans des biens occupant des emplacements résilients s'ils veulent préserver leur patrimoine sur la durée »

et la capitalisation, a également sa place dans le portefeuille de nos clients. Nous leur proposons des opérations exclusives en club-deals, internes ou externes au cabinet, sur des typologies allant des immeubles aux plateaux de bureaux, en passant par des commerces, des hôtels ou encore des centres logistiques.

Dans le détail, nous offrons trois types de club-deals : ceux portant sur des opérations d'un montant inférieur à 20 millions d'euros que nous avons l'habitude de structurer en interne, qui s'adressent à un ou plusieurs clients, les club-deals de distribution pour des investissements allant de 20

Comment le multi-family office accompagne-t-il ses clients tout au long des club-deals ?

L'accompagnement dans les club-deals immobiliers dépend essentiellement des besoins du client. À titre d'exemple, nos clients entrepreneurs rachètent souvent des projets éligibles au 150-0 B ter pour le réemploi de leurs fonds propres. Les projets immobiliers de type marchand de bien ou hôteliers, proposés par des opérateurs expérimentés, rassurent particulièrement les clients qui sont attachés à la résilience de la pierre dans certains emplacements spécifiques – Quartier

central des affaires à Paris, Côte d'Azur, montagne, etc. D'autres apprécient l'immobilier comme une classe d'actif de rendement tangible, grâce à l'indexation des loyers sur l'inflation.

Peu importe le projet du client, nous sommes capables de l'accompagner, que ce soit sur la simple recherche d'un bien et du financement associé ou la mise en concurrence d'opérateurs externes proposant des club-deals en suivant une thèse d'investissement précise.

Un dernier mot pour conclure ?

Selon nous, la pierre est une classe d'actif incontournable dans les stratégies patrimoniales. Un point essentiel de vigilance pour aborder les stratégies immobilières : l'emplacement ! Nous conseillons à nos clients d'investir dans des biens occupant des emplacements résilients s'ils veulent préserver leur patrimoine sur la durée. Dans ce cadre, nous privilégions particulièrement les club-deals portant sur des bureaux localisés dans le Triangle d'Or parisien ou au sein du Quartier central des affaires (QCA), car la demande pour ce secteur est très élevée et l'offre réduite. En conséquence, le taux de vacance est extrêmement bas et les prix sont très stables, ce qui en fait un emplacement idéal pour la stratégie d'investissement d'un client de family office. ♦

PROPOS RECUEILLIS PAR ROMAIN FERAUD

