

# VOTRE GUIDE

---



Etsa Patrimoine

**Bien investir en Club Deal Immobilier :  
Le guide complet**

**Guide complet réalisé par Etsa Patrimoine  
Cabinet de conseil en Gestion Privée**

## **Brève Présentation du Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine**

Fondé par Jonathan Rosen, Etsa Patrimoine est un cabinet de conseil en gestion de patrimoine dédié à l'accompagnement personnalisé de ses clients. Notre expertise couvre les investissements financiers, immobiliers et l'ingénierie patrimoniale, nous permettant de proposer des stratégies sur mesure, adaptées aux besoins uniques de chacun.

Nous collaborons étroitement avec un solide réseau de partenaires renommés, incluant des banques, assurances, experts-comptables, avocats et notaires, afin d'offrir des solutions optimales à nos clients. Notre approche globale comprend l'analyse approfondie de votre situation patrimoniale, la définition de vos objectifs, la proposition de stratégies adaptées et un suivi régulier pour assurer la pérennité et la croissance de votre patrimoine. Nous intervenons dans divers domaines, notamment le conseil en investissement financier, l'optimisation fiscale, la préparation de la retraite et la transmission de patrimoine.

Notre réputation est également renforcée par les témoignages positifs de nos clients, qui soulignent notre professionnalisme, notre écoute attentive et la pertinence de nos conseils.

Chez Etsa Patrimoine, nous nous engageons à être à vos côtés pour organiser, valoriser et transmettre votre patrimoine en toute sérénité.

## Une expertise de plus de 15 ans au service de votre patrimoine.

Etsa Patrimoine accompagne ses clients avec une approche indépendante, fondée sur la sélection de produits performants et une parfaite maîtrise des enjeux patrimoniaux. Notre objectif : faire simple, efficace et adapté à votre situation



Etsa Patrimoine a été fondé pour offrir des solutions concrètes et claires en gestion de patrimoine, sans discours superflu.



Le cabinet se concentre sur les objectifs de chaque client, en proposant des produits sur mesure plutôt que du standard.



Nous mettons notre rigueur et indépendance au service de vos objectifs. Nos conseils sont guidés par la sécurité et la rentabilité.

# 50M€

Actifs confiés

# +15

Années d'expérience du fondateur

# +100

Entrepreneurs et familles accompagnés

Le cabinet est référencé par :



<b>Club Deal Immobilier : une stratégie d'investissement exclusive pour les patrimoines élevés</b>	<b>4</b>
<b>Introduction : Investir autrement quand on possède déjà tout</b>	<b>4</b>
<b>Qu'est-ce qu'un Club Deal Immobilier ?</b>	<b>4</b>
Définition et principes clés	4
Différences entre Club Deal obligataire et Club Deal en actions (equity)	5
Les typologies d'actifs ciblés	5
<b>À qui s'adresse ce type d'investissement ?</b>	<b>5</b>
Profils des investisseurs concernés	5
Pourquoi les chefs d'entreprise et cadres dirigeants sont particulièrement concernés	6
Conditions d'éligibilité, montants et durée d'engagement	6
<b>Le fonctionnement d'un Club Deal obligataire</b>	<b>6</b>
Mécanisme de structuration (SPV, obligations, portage)	6
Durée de détention, horizon de liquidité et sortie	7
Rémunération : taux cible, intérêts capitalisés ou distribués	7
Rôle de l'opérateur et du gestionnaire d'actifs (ex : MIMCO)	7
<b>Les avantages stratégiques pour les investisseurs fortunés</b>	<b>8</b>
Accès à des opérations off-market inaccessibles en direct	8
Mutualisation des risques sur des projets à forte valeur ajoutée	8
Fiscalité des revenus obligataires via le régime des personnes physiques ou l'enveloppe IS	8
<b>Les risques à anticiper</b>	<b>9</b>
Risque de liquidité et d'horizon long	9
Risques liés à l'opérateur ou à la structuration juridique	9
Risques macroéconomiques (taux, inflation, cycle immobilier)	9
Comment se prémunir ? Due diligence, diversification, montage holding	10
<b>Études de cas emblématiques</b>	<b>10</b>
Exemple #1 – MIMCO 91 Champs-Élysées : un actif prime au cœur de Paris	10
Exemple #2 – Reconversion logistique en Allemagne : cap sur la création de valeur	10
Analyse comparative : TRI visé, horizon, structuration juridique, niveau de risque	11
<b>Club Deal vs autres solutions d'investissement immobilier</b>	<b>11</b>
Comparatif avec SCPI, OPCI, foncières cotées	11
Niveau de rendement, niveau de risque, fiscalité	12
Avantages concurrentiels du Club Deal pour les HNWIs	12
<b>Conclusion : Pourquoi les investisseurs exigeants se tournent de plus en plus vers le Club Deal immobilier ?</b>	<b>13</b>
Une réponse sur-mesure à des besoins spécifiques	13
Vers une démocratisation maîtrisée ?	13
Ce qu'il faut retenir avant de se lancer	13

# **Club Deal Immobilier : une stratégie d'investissement exclusive pour une clientèle exigeante**

## **Introduction : Investir autrement en immobilier**

Lorsque les solutions classiques ne suffisent plus à répondre aux exigences patrimoniales des investisseurs les plus fortunés, le **Club Deal Immobilier** s'impose comme une alternative stratégique. Réservé à une clientèle avertie comme les chefs d'entreprise, dirigeants de groupes familiaux ou investisseurs professionnels, ce véhicule d'investissement permet d'accéder à des **projets immobiliers d'envergure**, souvent inaccessibles en direct. Ceci avec des perspectives de rendement supérieures à la moyenne.

À la croisée de l'immobilier et de la finance structurée, le Club Deal offre une **diversification haut de gamme**, via une entrée mutualisée sur des opérations premium : immeubles haussmanniens à Paris, actifs tertiaires prime, reconversions d'actifs... Le tout dans un **cadre juridique sécurisé**, souvent via une émission obligataire, avec un ticket d'entrée allant de 100 000 € à 500 000 €, garant d'une sélection rigoureuse des participants et des partenaires.

Mais ce type d'investissement n'est pas dénué de complexité. Fiscalité, structuration, choix de l'opérateur, liquidité, gouvernance : autant d'éléments que seuls des investisseurs accompagnés et stratégiques peuvent maîtriser.

Ce guide vous propose une **immersion complète dans l'univers du Club Deal Immobilier**, avec un regard lucide, expert et stratégique, pour ceux qui souhaitent donner un nouveau souffle à leur patrimoine... sans céder à la facilité.

## **Qu'est-ce qu'un Club Deal Immobilier ?**

### **Définition et principes clés**

Le **Club Deal Immobilier** désigne une opération d'investissement réalisée en **co-investissement privé** entre plusieurs investisseurs avertis, qui mutualisent leurs capitaux pour financer un projet immobilier d'envergure. Contrairement aux placements grand public (SCPI, OPCI), il s'agit ici d'une **logique d'accès restreint**, sur sélection, avec des tickets d'entrée conséquents et une implication potentiellement plus poussée dans la stratégie d'investissement.

L'objectif : **permettre à des investisseurs privés d'accéder à des actifs généralement réservés aux institutionnels**, via une structure juridique commune, le plus souvent une société ad hoc (SPV - Special Purpose Vehicle). Le Club Deal peut porter sur de l'immobilier tertiaire (bureaux, commerces), résidentiel premium, logistique, ou encore des actifs alternatifs comme les résidences étudiantes ou de santé.

Dans le cas des **Club Deals obligataires**, les investisseurs souscrivent des obligations émises par la société porteuse du projet, en échange d'un taux de rendement cible, généralement compris entre **7 % et 12 % brut par an**, sur une durée de **2 à 5 ans**.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

## **Différences entre Club Deal obligataire et Club Deal en actions**

Il existe deux grandes familles de Club Deals immobiliers, chacune présentant ses spécificités en termes de **risque, rendement et structuration** :

- Le **Club Deal en actions** : les investisseurs deviennent actionnaires du véhicule qui détient l'actif immobilier. Ils bénéficient de la valorisation potentielle du bien et/ou des revenus générés par l'exploitation, mais supportent aussi directement les risques liés au projet. C'est une approche de type Private Equity, souvent plus risquée mais potentiellement plus rémunératrice.
- Le **Club Deal obligataire** : ici, les investisseurs sont **créanciers** de la société de projet, via des obligations à taux fixe ou variable. Cette dette est souvent **senior sécurisée** ou **mezzanine**, avec un **rendement contractuel défini à l'avance**, et une priorité de remboursement par rapport aux actionnaires. C'est cette seconde catégorie qui intéresse particulièrement les investisseurs souhaitant **sécuriser un rendement élevé**, tout en limitant leur exposition au risque opérationnel.

## **Les typologies d'actifs ciblés**

Le marché du Club Deal immobilier s'est largement diversifié ces dernières années, suivant les grandes tendances structurelles de l'immobilier européen. Parmi les actifs privilégiés, on retrouve :

- **Les immeubles de bureaux** souvent dans une logique de rénovation ou de revalorisation.
- **L'immobilier résidentiel haut de gamme**, en centre-ville ou zones tendues, avec une stratégie de revente par lots.
- **La logistique urbaine et le last-mile delivery**, un secteur en plein essor avec une forte demande locative.
- **Les résidences gérées** (étudiantes, seniors, co-living), particulièrement en Allemagne ou au Benelux.
- **Les projets de reconversion** ou de transformation urbaine (friches industrielles, reconstructions, réaffectation de bureaux en logements).

Ces investissements ciblent des actifs à **fort potentiel de création de valeur**, souvent **off-market**, sélectionnés pour leur localisation, leur liquidité future et leur profil rendement/risque ajusté aux exigences des investisseurs privés.

## **À qui s'adresse ce type d'investissement ?**

### **Profils des investisseurs concernés**

Le Club Deal Immobilier, notamment dans sa forme obligataire, ne s'adresse pas à l'investisseur particulier classique. Il est réservé à une cible **d'investisseurs fortunés**, capables de mobiliser un capital significatif, souvent à partir de **100 000 € par opération**. En pratique, il s'agit de :

- **Chefs d'entreprise** souhaitant réinvestir une partie de leur trésorerie disponible.
- **Dirigeants de groupes familiaux** ou holdings patrimoniales.
- **Investisseurs institutionnels** ou family offices.
- **Cadres supérieurs disposant d'un patrimoine financier conséquent (>1,5 M€)**.

Cette sélection par le ticket d'entrée assure une **homogénéité du cercle d'investisseurs**, un alignement d'intérêts fort, et un fonctionnement plus fluide entre les parties prenantes.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

En parallèle, certaines opérations peuvent cibler des investisseurs « qualifiés » au sens du Code monétaire et financier, bénéficiant ainsi d'un **cadre réglementaire plus souple** (dispense de prospectus, structuration sur-mesure...).

## Pourquoi les chefs d'entreprise et cadres dirigeants sont particulièrement concernés

Les dirigeants d'entreprise sont souvent confrontés à des **besoins spécifiques en matière de gestion de trésorerie et d'optimisation fiscale**. Avec des liquidités parfois importantes sur leur société d'exploitation ou leur holding, ils recherchent des solutions :

- **Plus performantes que les placements bancaires traditionnels**, dans un environnement de taux normalisé ;
- **Moins volatiles que les marchés financiers cotés**, surtout en période d'incertitude économique ;
- **Fiscalement efficaces**, notamment via la déductibilité des intérêts ou l'utilisation de véhicules d'investissement adaptés.

Le Club Deal obligataire répond parfaitement à ces enjeux : il offre un **cadre structuré, un rendement net potentiellement attractif**, et une **lisibilité sur la durée et les flux de remboursement**. Par ailleurs, il s'intègre facilement dans une **stratégie patrimoniale de holding** ou dans un schéma de **transmission optimisée**.

## Conditions d'éligibilité, montants et durée d'engagement

Chaque Club Deal possède ses propres critères d'entrée, mais plusieurs constantes se dégagent :

- **Montant minimum d'investissement** : généralement entre **100 000 € et 250 000 €**. Certains projets haut de gamme peuvent exiger des tickets à **500 000 € ou plus**.
- **Horizon d'investissement** : en moyenne **2 à 5 ans**, avec une échéance clairement définie dès l'origine (obligations à maturité fixe).
- **Engagement contractuel** : les obligations souscrites sont le plus souvent **non liquides avant terme**, sauf clause de remboursement anticipé ou marché secondaire.
- **Capacité d'analyse** : l'investisseur doit être capable d'évaluer le risque, ou être **accompagné par un conseiller en gestion de patrimoine expérimenté**.

Ce cadre sélectif permet de filtrer les profils réellement aptes à supporter l'investissement, tout en garantissant une cohésion dans le groupe d'investisseurs et une gestion optimisée du projet.

## Le fonctionnement d'un Club Deal obligataire

### Mécanisme de structuration (SPV, obligations, portage)

Au cœur du Club Deal obligataire, on retrouve une **structure juridique dédiée**, souvent une **SPV (Special Purpose Vehicle)**, c'est-à-dire une société créée spécifiquement pour porter le projet immobilier. Cette société émet des **obligations privées**, souscrites par les investisseurs, qui deviennent alors **créanciers** de la structure.

Ces obligations sont émises pour financer tout ou partie de l'opération : acquisition du foncier, travaux, transformation, frais de portage, etc. Le capital ainsi levé vient en complément des fonds propres de l'opérateur immobilier et d'un éventuel financement bancaire.

Le mécanisme est généralement le suivant :

- L'opérateur source une opération **off-market** à fort potentiel
- Il constitue une SPV qui acquiert le bien ou détient les droits à construire
- Les investisseurs souscrivent aux obligations émises par cette SPV
- À l'échéance, la **cession de l'actif ou sa mise en location** permet de rembourser les obligations et de verser les intérêts dus.

Cette structuration permet de **séparer juridiquement le projet du reste des activités de l'opérateur**, tout en offrant une **transparence totale** sur les flux financiers liés à l'opération.

## Durée de détention, horizon de liquidité et sortie

Le Club Deal obligataire se distingue par une **durée d'engagement déterminée dès l'origine**, généralement comprise entre **36 et 60 mois**. Contrairement à un investissement en action, il ne repose pas sur une logique de détention longue ou de valorisation future, mais sur un **plan de remboursement contractuel**.

En fin de période, les obligations sont **remboursées à échéance**, via :

- La **vente du bien immobilier** (vente en bloc ou par lots)
- Ou sa **mise en location**, générant un cash-flow permettant le remboursement
- Ou une **restructuration/refinancement** par un tiers.

La **liquidité est donc faible pendant la période de détention**. L'investisseur doit être en mesure d'immobiliser son capital sur toute la durée prévue, sans garantie de sortie anticipée. Toutefois, certains projets peuvent prévoir une **clause de remboursement partiel ou total anticipé**, en cas de surperformance ou de vente prématurée.

## Rémunération : taux cible, intérêts capitalisés ou distribués

La rémunération des investisseurs dans un Club Deal obligataire est contractuelle : elle prend la forme d'un **taux fixe** (ou parfois variable) défini à la souscription. Ce taux cible se situe généralement entre **7 % et 12 % brut par an**, en fonction du profil de risque du projet, de sa durée, et de sa structuration.

Deux modalités principales existent :

- **Intérêts capitalisés** : les coupons sont versés en une seule fois à l'échéance, en même temps que le capital. Cette option est fiscalement intéressante dans certains cas (notamment en société IS).
- **Intérêts servis annuellement** : l'investisseur perçoit des revenus réguliers pendant la durée de détention, à déclarer chaque année.

Certains projets peuvent également intégrer des **bonus de rendement en fonction de la performance du projet** (type « in fine + prime de succès »), alignant davantage les intérêts de l'opérateur et de l'investisseur.

## Rôle de l'opérateur et du gestionnaire d'actifs

La réussite d'un Club Deal obligataire repose largement sur la **qualité et la solidité de l'opérateur immobilier**, mais aussi sur l'expertise du **gestionnaire d'actifs** qui structure, sélectionne et supervise l'opération.

- L'**opérateur** est le maître d'ouvrage du projet : il source le bien, gère les travaux, les autorisations, la commercialisation et la sortie. Son track record est un critère déterminant.
- Le **gestionnaire (ou asset manager)** joue un rôle clé dans la sélection des opérations, la négociation des termes, le suivi juridique, financier et opérationnel du projet. Il agit comme un **tiers de confiance** pour les investisseurs.

Les meilleurs acteurs mettent en place des **processus rigoureux de due diligence**, des reportings réguliers, des garanties (hypothèques, nantissements) et une gouvernance transparente. Ce professionnalisme est **essentiel pour sécuriser les flux financiers** et rassurer des investisseurs fortunés exigeants.

## Les avantages stratégiques pour les investisseurs fortunés

### Accès à des opérations off-market inaccessibles en direct

L'un des principaux attraits du Club Deal immobilier, c'est l'accès à des **opérations de grande envergure**, souvent **off-market**, habituellement réservées aux investisseurs institutionnels. En mutualisant les fonds de plusieurs investisseurs avertis, le Club Deal permet de **franchir des seuils d'investissement** inaccessibles à la plupart des particuliers, même fortunés.

Résultat : un investisseur avec 100 000 à 500 000 € peut entrer sur des projets de **plusieurs centaines de millions d'euros**, bénéficiant d'un **effet de taille, d'une meilleure négociation** à l'achat et d'une **valorisation optimisée à la revente**. Ces actifs, souvent situés dans des zones prime (Paris intra-muros, grandes capitales européennes, secteurs logistiques stratégiques), offrent **une résilience supérieure** face aux cycles économiques.

### Mutualisation des risques sur des projets à forte valeur ajoutée

Contrairement à un investissement immobilier direct, le Club Deal permet une **exposition plus diversifiée** en capital et en risque :

- Les fonds sont mutualisés entre plusieurs investisseurs, **réduisant l'exposition individuelle**
- L'actif est souvent **pré-commercialisé ou sécurisé par des baux**, limitant les risques d'exploitation
- L'opérateur et le gestionnaire partagent une partie du risque via leur propre apport ou une rémunération indexée à la performance

De plus, certains investisseurs expérimentés répartissent leur capital sur **plusieurs Club Deals simultanés**, créant ainsi une **diversification géographique, sectorielle et stratégique**, au sein même de leur portefeuille privé.

## Fiscalité des revenus obligataires via le régime des personnes physiques ou l'enveloppe IS

La nature obligataire du Club Deal a des **conséquences fiscales importantes**, à intégrer dès la phase de souscription. Deux grands cas de figure se présentent :

- **Personnes physiques** : les revenus obligataires sont soumis à la **Flat Tax (PFU) de 30 %** (12,8 % d'impôt + 17,2 % de prélèvements sociaux). Il est possible, dans certains cas, d'opter pour le barème progressif si plus avantageux.
- **Sociétés à l'IS** (holding patrimoniale, société de portefeuille) : les revenus sont imposés à l'impôt sur les sociétés, avec **déductibilité possible des frais financiers**, et une **fiscalité souvent optimisée**. Le recours à une société IS permet également de **capitaliser sans frottement fiscal immédiat**.

Ce schéma offre une **souplesse stratégique importante**, notamment pour les dirigeants d'entreprise ayant une trésorerie excédentaire ou souhaitant structurer un patrimoine via une **holding patrimoniale**.

## Les risques à anticiper

### Risque de liquidité et d'horizon long

Le Club Deal obligataire est par nature **peu liquide**. L'investisseur s'engage sur un **horizon ferme de 2 à 5 ans**, sans possibilité de revente intermédiaire, sauf cas très spécifiques (marché secondaire organisé par le gestionnaire ou clause contractuelle exceptionnelle).

Cela implique :

- Une **immobilisation du capital** sans garantie de remboursement anticipé
- Une **incertitude sur le calendrier de sortie** si le projet prend du retard (autorisations, travaux, commercialisation)
- L'absence de **valeur liquidative** consultable à tout moment, contrairement aux fonds classiques

Ce manque de liquidité n'est pas un défaut en soi, mais il impose une **sélection rigoureuse** des projets et une **gestion active du besoin de trésorerie global** par l'investisseur. Il est essentiel d'y allouer une part non stratégique de son capital, sur un horizon de long terme, sans pression de sortie.

### Risques liés à l'opérateur ou à la structuration juridique

La qualité de l'opérateur immobilier est **le nerf de la guerre**. Même un actif bien situé peut se révéler désastreux s'il est mal géré. Parmi les risques spécifiques :

- **Défaillance de l'opérateur**, mauvais suivi du chantier, non-respect des délais ou des budgets ;
- **Structuration juridique fragile** : absence de garanties, mauvaise hiérarchisation des créanciers, pacte d'associés déséquilibré ;
- **Conflits d'intérêts** si l'opérateur détient aussi la gestion du véhicule sans supervision indépendante.

Il est donc crucial que le gestionnaire du Club Deal mette en place :

- Des **garanties réelles** (hypothèques, nantissements)
- Une **gouvernance solide** avec des droits de regard pour les investisseurs
- Une **transparence contractuelle**, avec reporting régulier et accès à la documentation juridique

## Risques macroéconomiques (taux, inflation, cycle immobilier)

Le Club Deal, bien qu'adossé à de l'immobilier tangible, reste sensible aux **cycles économiques**. Trois facteurs majeurs peuvent affecter la performance :

- **Taux d'intérêt élevés** : ils peuvent ralentir les transactions à la revente ou renchérir le coût du financement bancaire, réduisant la marge du projet.
- **Inflation sur les matériaux et le BTP** : elle peut faire exploser les coûts de chantier si les prix ne sont pas verrouillés en amont.
- **Cycle immobilier défavorable** : une baisse des prix de l'immobilier ou un retournement du marché peut allonger les délais de cession ou diminuer les plus-values espérées.

Une évaluation sérieuse doit inclure des **scénarios de stress test**, des marges de sécurité sur les prévisions de TRI, et des clauses de protection si les conditions de marché évoluent défavorablement.

## Comment se prémunir ? Due diligence, diversification, montage holding

La maîtrise des risques passe par **une approche rigoureuse et stratégique** :

1. **Due diligence approfondie** : analyse de l'opérateur, du projet, de la structuration juridique, des prévisionnels, des garanties.
2. **Diversification** : investir dans **plusieurs Club Deals** à la fois, sur différentes typologies d'actifs, zones géographiques et durées.
3. **Utilisation d'une holding** : loger les investissements dans une société à l'IS permet **d'amortir les pertes potentielles**, de déduire certains frais, et de lisser la performance globale.
4. **Accompagnement professionnel** : être entouré d'un **conseiller en gestion de patrimoine**, capable d'analyser les dossiers, de négocier les conditions et de sécuriser les choix.

Anticiper ne signifie pas fuir le risque, mais le **comprendre, le quantifier et le maîtriser**, afin que le rendement obtenu soit réellement ajusté à l'effort consenti.

## Études de cas emblématiques

### Exemple #1 – Actif sur les Champs Elysées

Ce Club Deal obligataire structuré sur les **Champs-Élysées** illustre parfaitement le positionnement premium de ce type d'investissement.

**Le projet** : acquisition d'un immeuble emblématique de bureaux situé sur la plus prestigieuse avenue parisienne, avec une stratégie de **revalorisation locative** et de **remise à niveau environnementale** (normes ESG).

## **Caractéristiques principales :**

- Ticket minimum : **100 000 €**
- Durée cible : **36 mois**
- Rendement annoncé : **11,5 % brut annuel**
- Typologie : **obligations privées senior sécurisées**
- Actif sous-jacent : immeuble tertiaire de catégorie prime, loué partiellement à des enseignes de renom.

L'intérêt de cette opération résidait dans :

- La **localisation exceptionnelle**, garantissant une forte demande locative et une liquidité à la revente.
- La **transparence du montage** : reporting régulier, garanties hypothécaires, et structuration robuste.
- L'**alignement d'intérêts** entre l'opérateur et les investisseurs, via un co-investissement significatif.

Ce projet démontre comment un Club Deal peut permettre à des investisseurs privés d'accéder à l'**immobilier institutionnel**, tout en bénéficiant d'une **exposition maîtrisée au risque** grâce à la dette obligataire.

## **Exemple #2 – Reconversion logistique en Allemagne : cap sur la création de valeur**

Autre illustration marquante : un Club Deal obligataire structuré autour d'un **actif logistique allemand**, situé en périphérie de Hambourg, dans une zone à forte densité industrielle.

**Le projet** : reconversion d'un ancien entrepôt sous-utilisé en **plateforme logistique dernier kilomètre**, avec mise aux normes et signature de nouveaux baux long terme (10 ans+).

### **Paramètres du deal :**

- Montant levé : **15 M€**
- Durée : **48 mois**
- Taux cible : **10 % brut par an**
- Garantie : hypothèque de 1er rang, bail signé avec un groupe logistique international.

Les atouts :

- Un **secteur structurellement porteur** (e-commerce, livraison rapide) ;
- Une **valorisation initiale attractive**, grâce à un achat off-market ;
- Un **plan de financement sécurisé**, avec faible recours à la dette bancaire.

Ce projet illustre le **potentiel de création de valeur** dans des actifs non résidentiels, grâce à une **stratégie opportuniste et bien exécutée**, rendue accessible via une structure obligataire.

## Analyse comparative : TRI visé, horizon, structuration juridique, niveau de risque

Critères	Actif sur les Champs Elysées	Logistique Allemagne
Localisation	Paris (Champs-Élysées)	Hambourg (zone logistique)
Durée de placement	36 mois	48 mois
Taux cible	11,5 % brut / an	10 % brut / an
Garantie	Hypothèque + bail en cours	Hypothèque 1er rang + bail long
Risque	Faible (emplacement prime)	Modéré (reconversion)
Potentiel de valorisation	Limitée, mais très sécurisée	Élevée via transformation
Type de dette	Obligations senior sécurisées	Obligations mezzanine sécurisées

Ces deux exemples démontrent la **flexibilité stratégique du Club Deal obligataire** : il peut viser la **sécurité absolue** sur des actifs core dans des zones prime, ou rechercher une **performance supérieure** sur des actifs à repositionner, à condition que le risque soit bien maîtrisé.

## Club Deal vs autres solutions d'investissement immobilier

### Comparatif avec SCPI, OPCI, foncières cotées

Le Club Deal immobilier se distingue nettement des autres formes d'investissement immobilier plus classiques par sa **philosophie d'investissement, son niveau d'exigence, et sa structuration sur mesure**.

Critères	Club Deal immobilier	SCPI / OPCI	Foncières cotées
Accès	Réservé aux investisseurs avertis (ticket > 100 000 €)	Grand public, dès quelques milliers d'euros	Grand public via un compte-titres
Rendement cible	7 % à 12 % brut / an	4 % à 5,5 % brut / an	Variable, soumis au marché boursier
Liquidité	Faible (durée ferme de 2 à 5 ans)	Moyenne (variable selon la SCPI/OPCI)	Élevée (coté en Bourse)
Fiscalité	Optimisable (IS, PEA-PME, etc.)	Soumise à l'IR ou Flat Tax selon le cas	Flat Tax sur plus-values et dividendes
Gouvernance	Co-investissement encadré avec gouvernance privée	Délégation totale à la société de gestion	Aucun pouvoir de décision
Accès à l'actif sous-jacent	Direct et transparent	Mutualisé	Indirect et soumis au marché

En résumé, là où les SCPI et les foncières cotées privilégient la **liquidité et la facilité d'accès**, le Club Deal mise sur la **performance, la sélectivité et la maîtrise du véhicule**. Il convient aux investisseurs souhaitant **prendre part à des opérations plus exclusives, avec des marges de création de valeur significatives**.

## Niveau de rendement, niveau de risque, fiscalité

Le **rendement brut** d'un Club Deal obligataire est clairement supérieur aux placements classiques : entre **7 % et 12 %**, contre 4 % à 6 % pour une SCPI, et souvent moins pour une foncière cotée après impôt. Mais cette performance s'accompagne d'un **niveau de risque plus élevé**, justifiant une **analyse préalable approfondie**.

Le risque est principalement de trois ordres :

- Risque d'exécution du projet immobilier
- Risque de liquidité (blocage du capital sur plusieurs années)
- Risque contrepartie (opérateur, gestionnaire, etc.)

D'un point de vue **fiscal**, le Club Deal permet une **souplesse que n'offrent pas toujours les SCPI ou OPCI** :

- Intégration dans une société à l'IS
- Éligibilité possible au **PEA-PME** dans certaines structurations obligataires spécifiques
- Capitalisation des intérêts en holding, sans frottement fiscal immédiat

C'est donc une solution particulièrement attractive **dans une stratégie fiscale optimisée**, à condition d'être bien accompagné.

## Avantages concurrentiels du Club Deal pour les HNWIs

Pour les High Net Worth Individuals (HNWIs), le Club Deal présente plusieurs **avantages différenciants** :

1. **Exclusivité des projets** : accès à des opérations off-market, souvent introuvables via les circuits classiques.
2. **Contrôle accru** : présence dans la gouvernance, droit de regard sur les décisions clés, transparence renforcée.
3. **Personnalisation de la structuration** : intégration dans une holding, montage sur mesure, clauses spécifiques.
4. **Alignement des intérêts** : co-investissement avec l'opérateur, frais liés à la performance, sécurité renforcée par des garanties réelles.

Ce positionnement sur-mesure en fait **un outil d'investissement et de pilotage patrimonial très prisé** des chefs d'entreprise, familles fortunées et investisseurs professionnels, en quête de **valeur, de contrôle et d'efficacité fiscale**.

## Conclusion : Pourquoi les investisseurs exigeants se tournent de plus en plus vers le Club Deal immobilier ?

### Une réponse sur-mesure à des besoins spécifiques

Dans un environnement où la **recherche de rendement ne peut plus se faire au détriment du contrôle ni de la prudence**, le Club Deal immobilier obligataire s'impose comme une **alternative de haut niveau**, conçue pour répondre aux exigences patrimoniales des investisseurs les plus avertis.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

Ce modèle permet :

- Une **exposition directe à l'immobilier tangible**, sans subir la dilution des fonds traditionnels
- Un **rendement supérieur** à la moyenne, contractualisé, avec un couple risque/rendement ajusté
- Une **structuration flexible**, compatible avec les enjeux fiscaux, juridiques et successoraux des patrimoines complexes.

Le Club Deal coche ainsi toutes les cases recherchées par les HNWIs : **sélectivité, performance, exclusivité et sécurité juridique**.

## Vers une démocratisation maîtrisée ?

Si le Club Deal reste aujourd’hui un **outil réservé à une élite financière**, on observe un intérêt croissant pour ce format, notamment auprès :

- Des entrepreneurs en phase de cession ou de réinvestissement
- Des investisseurs en quête d’alternatives à la Bourse et à l’immobilier locatif classique
- Des familles patrimoniales souhaitant **structurer leur patrimoine de façon plus agile et proactive**

Mais cette montée en puissance ne s’accompagne pas d’une banalisation. Bien au contraire : **la qualité de la sélection, la rigueur de la structuration et la transparence de l’exécution restent les conditions sine qua non de la réussite**. Seuls les gestionnaires les plus expérimentés sont en mesure de structurer des Club Deals à la hauteur des attentes de ce segment d’investisseurs.

## Ce qu'il faut retenir avant de se lancer

Avant d’investir dans un Club Deal immobilier, un investisseur avisé devra se poser les bonnes questions :

- Le projet est-il réellement off-market, ou déjà largement diffusé ?
- Le montage juridique protège-t-il efficacement les intérêts des créanciers obligataires ?
- Le rendement proposé est-il justifié par le risque réel du projet ?
- L’opérateur et le gestionnaire ont-ils un **track record solide et vérifiable** ?
- Mon capital est-il mobilisable pour toute la durée de l’opération ?

En répondant clairement à ces questions, avec l’aide d’un professionnel aguerri, l’investisseur pourra transformer le Club Deal en **véritable levier de performance et d’optimisation patrimoniale**.