

“L’immobilier haut de gamme est une classe d’actifs résiliente, performante et liquide”



Entretien avec
Julien Magitteri,
président fondateur,
Family Office Côme

DIR

Face au contexte actuel de baisse des taux d'intérêt, Julien Magitteri, président fondateur du family office Côme, fait le point sur les perspectives d'investissement dans la pierre, qui permettent de viser des rendements attractifs, notamment grâce à des structures en club deals.

DÉCIDEURS. Pouvez-vous nous présenter Côme family office ?

JULIEN MAGITTERI. Multi family office fondé en 2016, Côme, Le Family Office, compte 35 salariés présents en France et à l'international – à New-York, et, depuis le début d'année, à Genève. Notre savoir-faire couvre trois classes d'actifs : le coté, le non-coté – private equity – et l'immobilier. Par ailleurs, en 2023, nous avons créé une joint-venture avec le groupe immobilier haut de gamme Barnes, qui a donné naissance à Barnes Family Office by Côme, afin de capitaliser sur ses compétences en la matière.

Que proposez-vous à vos clients en matière d'investissement immobilier ?

Nous disposons d'un véhicule spécialisé, baptisé Demeures, qui prend la forme d'un Fonds professionnel de capital investissement (FCPI) spécialisé dans des opérations de marchand de biens réalisées sur le segment de l'ultra-luxe résidentiel parisien. Parmi ces opérations,

citons l'achat et la rénovation de plusieurs appartements haut de gamme, situés sur l'île de la Cité, la place des Vosges ou encore l'avenue Montaigne. L'objectif est de créer de la valeur pour ces biens, qui seront ensuite revendus grâce au réseau d'agences Barnes.

« Nous offrons à nos clients de les accompagner sur l'ensemble des dimensions juridiques, fiscales et financières »

Proposez-vous également des club-deals ?

Oui, car nous pensons que l'immobilier haut de gamme est une classe d'actifs résiliente, performante et liquide, ce qui

permet de répondre aux demandes de nos clients en matière de gestion de patrimoine. Ce type de structures offre la possibilité de multiplier les opérations et de diversifier les risques. Ainsi, pour chaque immeuble acquis, nous proposons à trois ou quatre familles ayant un objectif patrimonial commun de s'associer. Nous avons deux sortes de club-deals. D'un côté, ceux qui autorisent des prises de participation dans des opérations foncières et, de l'autre, ceux qui permettent de participer à des financements de dette privée consacrée à l'investissement dans la pierre. Je tiens à préciser que nous intervenons principalement dans le domaine résidentiel et tertiaire, notamment les hôtels.

Quel accompagnement proposez-vous en la matière ?

En ce qui concerne l'investissement immobilier, nous offrons à nos clients de les accompagner sur l'ensemble des dimensions juridiques, fiscales et financières – jusqu'à l'assistance dans l'organisation et le suivi des travaux. Par ailleurs, au-delà de l'Hexagone, Côme est en mesure de sélectionner les villes européennes qui présentent les meilleures perspectives d'investissement : attractivité, volume de transactions, tendance des prix. Ainsi, nous élargissons notre champ d'investigation et d'analyse à tous les supports et tous les pays, pour conseiller au mieux notre clientèle.

Un dernier mot au sujet de l'investissement immobilier ?

Comme je vous le disais, grâce à notre joint-venture avec Barnes, nous sommes désormais en mesure de conseiller et d'identifier une grande variété d'occasions intéressantes pour nos clients : immobilier professionnel – bureaux, commerces, immeubles –, immobilier passion – vignobles, résidences hôtelières, domaines de chasse, haras, golfs, châteaux, montagne, mer, campagne –, immobilier personnel, en France et à l'international. En effet, selon nous, la pierre est une classe d'actifs incontournable dans les stratégies patrimoniales. ♦

PROPOS RECUEILLIS PAR ROMAIN FERAUD