



Des projets de construction livrés dans les délais et dans le respect de vos budgets

EN SAVOIR PLUS >



Yardi Elevate

Eric Sasson, RedTree Capital

[ITW] "RedTree Capital compte investir 300 M€ en 2015 sur le marché européen"

Depuis leur départ de chez Carlyle en mars 2013, Eric Sasson et Robert Hodges peaufinent leur stratégie avec leur nouvelle société RedTree Capital. En joint-venture avec un family office, ils viennent de boucler leur première acquisition pour un peu moins de 100 M€. Et c'est sur le marché français. Entretien avec Eric Sasson...

Publié le 28/01/2015 à 15:47 Lecture 3 min



© P. Maurein

Business Immo : Vous venez de boucler votre première acquisition en France. Pourquoi avoir retenu cet immeuble ?

Eric Sasson : Pour notre première acquisition en France, il nous fallait un actif qui ne prête pas le flanc à la critique. "Le Blériot" à Suresnes, acquis auprès de **LaSalle Investment Management**, un immeuble de 21 500 m² de bureaux loué depuis le début à la même société depuis 2005, date de sa livraison est, du point de vue de notre stratégie, indiscutable. Cet actif de qualité, situé entre Paris et La Défense, offre un cadre de travail épanouissant en bord de Seine avec un restaurant d'entreprise, une salle de sport et un service de conciergerie. Il est, en outre, très bien desservi et dispose d'un parking de 483 places.

Notre investissement dans "Le Blériot" démontre notre capacité à identifier et à investir dans des actifs de qualité et bien situés, sur des marchés établis et attractifs pour les grandes sociétés locataires. Les fondamentaux à long terme de cet investissement couplés aux conditions de marchés actuelles du financement en font un premier investissement idéal en France. Les taux d'intérêt très bas du marché nous permettent d'emprunter à 2 % et a un impact non négligeable sur les taux de capitalisation.

BI: Vous avez mis du temps à boucler votre première acquisition. Pour quelles raisons ? Ce type d'actif est-il rare sur le marché français ?

ES: Depuis le lancement de notre fonds d'investissement, avec Robert Hodges, mon associé, nous n'avons jamais cessé de scruter le marché et ses produits. Fin 2013, nous avons même été très près de décrocher une première acquisition à La Défense avec la tour "Les Miroirs", finalement emportée par **Perella Weinberg**. Aujourd'hui, nous avons toujours entre trois et quatre dossiers sur notre bureau. Mais nous ne dérogerons pas à notre stratégie d'investissement. Avec un profil de risque opportuniste/value-added, nous visons les bureaux à Paris et à Londres mais aussi les logements - en développement en Grande-Bretagne et la découpe en France. Nous regardons également les résidences étudiantes en Europe ainsi que l'hôtellerie. Et nous ne sommes pas contre le commerce. **RedTree Capital** compte investir 300 M€ en 2015 sur le marché européen.

BI: Pourquoi avoir réalisé cet investissement en JV ? Et où en-est votre levée de fonds ?

ES: Pour acquérir "Le Blériot", nous avons créé une joint-venture baptisée RedTree Capital Investments (RTCI) pour qui il s'agit également d'une première acquisition. Avec cet acteur, nous projetons de poursuivre nos investissements sur le marché de l'immobilier parisien au cours des prochains 18 mois. La joint-venture avec un acteur qui partage le même appétit et la même vision que nous nous permet d'être plus réactifs et plus agiles sur le marché. Elle nous donne également la possibilité d'accéder à plus de capital. Il existe, de la part des investisseurs privés étrangers, une forte demande pour ce type d'actifs. La levée de fonds a été un peu plus lente que je ne l'avais prévue. Mais nous sommes en bonne voie pour la finaliser début 2016. Dans l'intervalle, nous réaliserons tous nos investissements par l'intermédiaire de cette joint-venture.

Sandra Roumi 

Présidente - Business
Immo (Business Immo
Group)



Auteur(e) de **1138**
articles