



Juridique et fiscal | Patrimoine

« Un caractère résilient et immuable »

Vincent Mucherie, consultant Thesaurus, explique pourquoi il oriente une bonne partie des avoirs de ses clients vers l'immobilier, en particulier via les SCPI.

Profession CGP : Pour vous, l'immobilier est la classe d'actifs patrimoniale par excellence, pourquoi ?

Vincent Mucherie : Avant tout pour son caractère tangible. Nous décidons de l'emplacement, du support. Nous savons quelle est la fonction de ce bâtiment. Cela implique une « lisibilité » à long terme : on aura toujours besoin de logement pour vivre, de bureaux ou de commerces pour travailler. Le choix du support (bureau, commerce, logement) se décide en fonction des perspectives de marchés. Ce que j'apprécie dans l'immobilier, c'est son caractère résilient et immuable.

Dans un portefeuille financier, l'avantage principal est le ticket d'entrée largement plus faible : pas d'investissement en direct à moins de 200 000 €, alors que le ticket d'entrée sur l'immobilier indirect sera de l'ordre de 5 000 €. De plus, l'immobilier indirect ne génère pas toujours des revenus fonciers et peut présenter un traitement fiscal différent, notamment via l'assurance-vie.

PCGP : Que préconisez-vous à vos clients en matière d'immobilier indirect ?

V. M. : Il est délicat de dégager une généralité tant notre travail s'adapte à chaque situation particulière. Quand je sélectionne une SCPI, je recherche la diversification sur différents projets, la mutualisation du risque et pour générer des revenus, tout en acceptant les frais de sortie et de gestion importants qui impliquent, par essence, un investissement long permettant d'amortir ces frais (au moins cinq ans). Je suis également assez fan de la solution win-win proposée par les foncières : mes clients deviennent alors des co-actionnaires et investissent aux côtés de la société avec une structure de frais allégée et une fiscalité plus « light ».

Titulaire d'un DU en ingénierie patrimoniale du chef d'entreprise à l'Aurep (université de Clermont-Ferrand), Vincent Mucherie capitalise sur une expérience de dix ans en promotion immobilière, à destination d'une clientèle d'investisseurs patrimoniaux (habitation, immobilier professionnel, immobilier commercial). Il a aussi travaillé cinq ans en financement d'entreprises, pour une grande banque nationale. Il est depuis neuf ans conseiller en stratégie et organisation patrimoniale privée et professionnelle.



VINCENT MUCHERIE, consultant Thesaurus.

“
S'il y a une bulle, elle est plutôt à chercher sur les solutions proposant une défiscalisation (SCPI fiscales) qui manquent de vision réelle sur le sous-jacent...
”

Pour mes clients souhaitant capitaliser, j'envisage également les SCI.

Globalement, la richesse de l'offre me permet aujourd'hui de panacher les solutions pour mes clients et d'utiliser les SCPI principalement pour leur traitement fiscal avantageux, notamment via des contrats d'assurance-vie, pour leur caractère finançable en utilisant le levier du crédit afin de profiter du contexte de taux exceptionnel.

PCGP : Les rumeurs de surchauffe sur ce type de solution n'affectent pas votre stratégie ?

V. M. : Les bulles passent, la pierre demeure ! Pour être plus sérieux, je considère plutôt positivement ces intérêts convergents. Pour moi, s'il y a une bulle, elle est plutôt à chercher sur les solutions proposant une défiscalisation (SCPI fiscales) qui manquent de vision réelle sur le sous-jacent et doivent à tout prix investir selon un calendrier précis sous peine d'être requalifiées fiscalement. Il faut absolument garder en ligne de mire le sous-jacent : pour moi, en immobilier direct comme en immobilier indirect, le maître mot est l'emplacement. ●