

# Remake Live, une nouvelle SCPI sans frais d'entrée

La nouvelle société de gestion Remake AM, fondée par Nicolas Kert et David Seksig, à l'origine du lancement de la première SCPI sans droit d'entrée, Novaxia Neo, propose une nouvelle SCPI également sans commission de souscription. Avec une approche d'investissement qui se veut originale : « la localisation avant tout » et « des paris sur 20 ans ».

Jean-Denis Errard



C'est nous qui avons lancé Neo, la première SCPI sans commission de souscription, donc on

sait que le modèle fonctionne », remarque d'emblée Nicolas Kert, fondateur avec son compère de longue date David Seksig de leur propre société de gestion et de leur propre SCPI dénommée « Remake Live ».

Pour les souscripteurs l'intérêt est évident : 200 € la part 200 € investi et source de revenus. Pour le CGP ce n'est plus un traditionnel « one shot » d'environ 6 %, mais une rétribution en récurrent de 0,6 % de l'encours, ce qui peut être plus intéressant sur le long terme. En contrepartie, des frais de gestion annuels plus élevés sont appliqués : 15 % HT. « Nous avons fait les calculs, il faut plus de 22 ans pour que notre structure de frais soit plus chère que le modèle traditionnel », nous indique David Seksig.

« Remake » (autrement dit, renouveler), le duo veut-il repenser la SCPI ? « Nous n'avons pas la prétention de révolutionner le produit, mais nous avons une spécificité à mettre en avant », souligne David Seksig, « nous allons suivre une stratégie purement géographique. Notre sujet n'est pas : qu'est-ce qu'on va acheter ? Mais où ? »

## Des leviers de valorisation

« Peu importe le type d'immobilier, nous privilégions l'emplacement. Nous allons investir en périurbain avec une vision de long terme, ce qui est le but d'une SCPI. Nous faisons un pari sur l'évolution des usages, des réglementations, de l'urbanisation. Donc nous visons des bons rendements mais qui nous offrent des leviers de



La nouvelle SCPI Remake Live mise sur le phénomène de gentrification autour des grandes métropoles.

valorisation », commente Nicolas Kert. « Nous ciblons les territoires qui vont bouger dans les 20 ans, ceux qui sont susceptibles d'intégrer les métropoles. Cela n'a aucun intérêt d'aller dans les zones qui ont déjà fait leur mutation », insiste David Seksig.

A la lumière de leurs expériences passées (Amundi, Novaxia), ils sont persuadés que cette stratégie d'anticipation, sur les modes de travail, sur les modes d'hébergement, sur la métropolisation, renouvelle le modèle de la SCPI. « La plus-value c'est une option en plus », ajoute Nicolas Kert. Un pari audacieux puisque certaines banlieues, avec nos yeux d'aujourd'hui, ne sont pas très enthousiasmantes mais dans 20 ans il peut en être autrement. Quand on voit par exemple l'évolution actuelle de Saint-Ouen au nord de Paris ce raisonnement se tient puisque les constructions sortent actuellement à environ 7 000 €/m<sup>2</sup> alors qu'il y a dix ans on était à 2 000 €/m<sup>2</sup>.

Une stratégie high yield innovante chez les gestionnaires de SCPI !

## Une deuxième originalité revendiquée

« Nous prévoyons d'allouer de 5 % à 10 % des fonds collectés à l'immobilier social », explique David Seksig. Avec la même stratégie de valorisation à long terme. Remake Live investira en nue-propriété avec un usufruit concédé à des bailleurs sociaux. Qui dit nue-propriété dit pas de revenus, mais « cet investissement participe du phénomène de gentrification qui va générer de la plus-value dans une quinzaine d'années ».

Pas facile à expliquer aux investisseurs mais le duo fondateur de SCPI pense que la performance – avec un TRI compétitif – sera un bon argument pour convaincre. « En tout cas les premiers road show ont bien marché », disent en chœur les deux acolytes. Il est vrai que dans certaines sociétés de gestion l'afflux de collecte

pousse parfois à investir dans des conditions qui ne sont pas toujours les meilleures. On a là deux professionnels expérimentés qui ont une stratégie claire.

### 100 % intermédié

Quant à la distribution, Nicolas Kert, explique que « nous serons exclusivement BtoB parce que nous croyons aux vertus du conseil, avec une priorité : l'assurance vie ». Proposer une SCPI sans frais d'entrée logée au sein d'un contrat d'assurance a une vraie logique tant pour le client qui a besoin d'alternative au fonds en euros et qui ne subit pas de décote immédiate sur son investissement que pour l'assureur qui a là un bon argument pour ses souscripteurs et pour les CGP qui vont toucher une commission récurrente. Intéressant aussi pour la société de gestion qui dispose ainsi d'un puissant canal de distribution.



**« Nous ciblons les territoires qui vont bouger dans les 20 ans, ceux qui sont susceptibles d'intégrer les métropoles »**

**David Seksig**  
Directeur général  
Remake AM

L'énergie que sont prêts à mettre David et Nicolas dans leur nouvelle société de gestion est impressionnante, nous l'avons constaté lors de notre rencontre avec eux. D'ailleurs ils affichent la couleur : avec d'ores et déjà 50 M€ au pot de départ – d'un niveau de seed money rarement atteint – ils ont l'ambition d'atteindre une capitalisation, en fin d'année, d'une centaine de millions d'euros. Première acquisition à Cergy, un immeuble à rénover de 4 000 m<sup>2</sup> sur 1,2 hectare, en face de la faculté. ■

## Caractéristiques de Remake Live

**Type de SCPI :** à capital variable, catégorie diversifiée  
Labellisation ISR en cours de délivrance

**Zone d'investissement :** sur la France (70 %) et l'Europe (Espagne et Hollande)

**Actifs ciblés :** tous types d'environ 10 à 15 M€ en moyenne, jusqu'à 20 M€

**Effet de levier :** ratio cible de 30 %

**Distribution :** 100 % intermédiée (CGP et assurance vie, notamment Suravenir et Spirica présents au lancement)

**Prix de la part** 200 € et épargne programmée possible

**Frais de gestion :** 18 % (15 % HT), soit environ 1,2 % de l'encours

**Pas de frais de souscription** mais une pénalité de 5 % en cas de cession avant cinq ans

**Délai de jouissance :** après trois mois

**Taux de distribution annuel** visé de 5,5 %

**TRI cible** de 5,9 % sur 10 ans

**Mensualisation du revenu**

**Objectif :** 100 M€ de capitalisation à fin 2022

## Un retour aux sources !

« Notre stratégie, nous fait remarquer **Nicolas Kert, président de Remake AM**, est ni plus ni moins ce qu'ont fait la plupart des premières SCPI dans les années 1980 au profit de la petite couronne parisienne par exemple, à Levallois, Clichy ou autre. Ce qui explique qu'elles disposent aujourd'hui d'un patrimoine avec d'importantes plus-values. Les gestionnaires actuels collectent tellement d'argent qu'ils ont tendance à oublier que la vocation de la SCPI est de raisonner à long terme ».

