



COMMUNIQUÉ DE PRESSE
20 mai 2026

Club deal immobilier

Aalto REIM poursuit sa stratégie : développer des immeubles pris à bail avant même d'être livrés

Aalto REIM annonce la clôture d'Aaltimmo 15, un 22^e véhicule d'investissement immobilier, avec une levée de fonds de près de 9,9 M€ auprès d'une soixantaine d'investisseurs privés.

À travers ce fonds, Aalto REIM confirme une évolution du club deal : dans un marché plus sélectif, la pertinence d'une opération repose moins sur l'opportunité que sur sa capacité à être structurée en amont, en étroite collaboration avec les futurs locataires.

La recherche de rendement s'accompagne désormais d'une exigence renforcée en matière de transparence et de maîtrise des risques. Ainsi, Aalto REIM a développé depuis sa création une approche fondée sur la structuration des opérations dès leur montage, répondant aux besoins des utilisateurs et un réseau de partenaires solide. La sélectivité et l'ancrage territorial participent également aux standards défendus par Aalto REIM car devenus indispensables dans un marché moins tolérant à l'approximation.

« Dans un contexte inflationniste aujourd'hui mieux maîtrisé, la compétitivité du coût de revient des projets est devenue un critère important, explique Thomas DORIVAL, directeur général d'Aalto REIM. Les locataires grands comptes, confrontés à des exigences opérationnelles élevées et à un manque de visibilité pour étendre leurs implantations, attendent des projets sur-mesure, construits avec eux, qui ne laissent pas place à l'approximation. C'est d'autant plus important si nous voulons qu'ils s'engagent sur le long terme au profit de nos investisseurs pour les loyers futurs. C'est ce positionnement qui fait d'Aalto REIM un acteur de confiance dans le Grand Ouest ».

Le recours à une société de gestion agréée apporte un cadre rigoureux et un suivi dans la durée ; des garanties devenues indispensables pour des partenaires distributeurs et des investisseurs qui arbitrent avec davantage d'exigence.

Des opérations conçues pour les utilisateurs, sécurisées dès l'origine

Aaltimmo 15 s'inscrit dans la continuité de la stratégie d'Aalto REIM : proposer des opérations ciblées, accessibles dès 100 000 euros, fondées sur une sélection exigeante des actifs et une structuration éprouvée. Le véhicule intègre un levier de financement bancaire de 2,5 millions d'euros, renforçant sa capacité d'investissement et sa performance.

A travers deux projets en développement neuf, le fonds illustre l'approche différenciante d'Aalto REIM depuis sa création : sécuriser les opérations dès leur montage en s'appuyant sur des locataires identifiés et des actifs adaptés à leurs usages.

- À Verrières-en-Anjou (49), un actif de 2 416 m² fait l'objet d'un BEFA avec Enedis, filiale du groupe EDF en charge du réseau de distribution d'électricité. Conçu pour accompagner la réorganisation régionale du locataire, cet ensemble accueillera près de 180 collaborateurs dans le cadre d'un bail de 10 ans dont 9 ans fermes, avec une livraison prévue en mars 2027.

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Tiphanie Rouaud / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

- À Lieusaint (77), un second projet de 2 635 m² est loué à FAAC, groupe international spécialisé dans les solutions d'accès. Destiné à regrouper les équipes sur un site unique, l'actif bénéficie d'un bail ferme de 12 ans, assorti d'une garantie de la maison mère.

Ces opérations traduisent une même logique : privilégier l'adéquation entre un actif neuf, un usage et un locataire grand compte identifié avant même la livraison afin d'encadrer le risque locatif dans un environnement de marché plus exigeant.

Un cadre adapté aux attentes de ses partenaires à la distribution et de leurs clients

Dans ce contexte, le club deal structuré par Aalto REIM offre à ses partenaires à la distribution une solution à forte valeur patrimoniale. La distribution régulière des revenus locatifs permet aux investisseurs de financer leur souscription par recours à la dette bancaire, optimisant ainsi l'effet de levier et le rendement global sans mobiliser leur épargne existante. Celle-ci demeure disponible pour une diversification sur d'autres placements proposés par les partenaires dans une logique d'allocation globale cohérente.

Avec Aaltimmo 15, Aalto REIM confirme ainsi la pertinence d'une approche qui associe étroitement sélection des projets et qualité de structuration, dans un contexte de marché volatil où la visibilité et la diversification sont des critères de décision importants.

« Ce qui fait la différence aujourd'hui, c'est la capacité à offrir de la visibilité à chaque étape, à savoir les flux sur la durée des engagements locatifs et sur les conditions de sortie. Un partenaire à la distribution ne peut conseiller, tout comme un investisseur ne peut décider sans cette visibilité. La performance d'un club deal ne s'apprécie plus sur l'opportunité seule. Elle se construit dans la manière dont l'opération est structurée et pilotée dans la durée », conclut Alexandre ANDRÉ président d'Aalto REIM.

Attention : Conformément à sa réglementation, la société de gestion Aalto REIM se doit de préciser que les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Les investisseurs pourraient perdre tout ou partie de leur capital selon les aléas du marché immobilier.

À propos d'AALTO REIM :

Fondée en 2015 par Alexandre ANDRÉ et Frédéric LAURENT, AALTO REIM (anciennement Foncière Aalto) est une société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés Financiers depuis janvier 2022. Implantée à Rennes, elle déploie ses investissements – 60 M€ à 65 M€ chaque année - sur la Bretagne et l'Arc Atlantique et progressivement sur l'ensemble du territoire national. Aalto REIM se spécialise dans la structuration et la gestion de clubs deals sous forme d'Autre Fonds d'Investissement Alternatif (FIA).

AALTO REIM est une filiale de la Holding MATFAIR qui détient également CAP TRANSACTIONS, agence immobilière spécialisée en immobilier professionnel sur les 4 départements bretons et ALVAR DÉVELOPPEMENT, contractant général dédié à la construction clé en main et la réhabilitation des actifs exclusivement en immobilier d'entreprise. Ce groupe intégré constitue un avantage compétitif distinctif dans la maîtrise du cycle complet d'une opération immobilière.

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Tiphonie Rouaud / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>