

PERIAL Asset Management lance PERIAL Suites Value et accélère le développement de sa gamme de fonds professionnels

Après le lancement de PERIAL Next Value 1, PERIAL Asset Management poursuit le développement de son offre destinée aux investisseurs professionnels et avertis avec PERIAL Suites Value, son deuxième fonds professionnel de capital investissement (FPCI). Ce fonds prolonge la stratégie de PERIAL AM en matière d'acquisition, de transformation et de repositionnement d'immeubles parisiens pour l'appliquer aux suites hôtelières haut de gamme, avec un potentiel de création de valeur reposant à la fois sur l'immobilier et sur l'exploitation commerciale.

Avec [PERIAL Suites Value](#), PERIAL Asset Management poursuit le développement de sa gamme de produits d'investissement destinés à une clientèle professionnelle ou avertie et institutionnelle, initiée en 2025 avec le fonds PERIAL Next Value 1. Ce premier FPCI géré par PERIAL AM, dont la commercialisation se termine mi-novembre 2026, a engagé trois opérations de rénovation et de transformation à Neuilly-sur-Seine (92 - bureaux), Jouy-en-Josas (78 - coliving senior) et Paris (75 - hôtellerie). Si la stratégie de PERIAL Next Value 1 repose sur une approche value-add opportuniste et multi-classes d'actifs, PERIAL Suites Value se concentre sur la transformation d'immeubles situés dans les quartiers parisiens prisés en suites hôtelières haut de gamme, en ciblant des immeubles granulaires de premier plan.

Transformer des immeubles parisiens à potentiel en opportunités hôtelières

La stratégie de [PERIAL Suites Value](#) repose sur deux convictions : redonner de nouveaux usages à des immeubles devenus obsolètes, dans un contexte favorable à l'acquisition, et capter la dynamique du marché hôtelier haut de gamme parisien. Selon l'étude Kedge/MKG datée du mois de juin 2026, Paris a enregistré 23,3 millions d'arrivées et 41,9 millions de nuitées en 2025, soit une progression de 9 % par rapport à 2023, avec une durée moyenne de séjour de 2,3 jours. À Paris, la clientèle internationale représentait 79 % des nuitées en 2024, tandis que l'offre haut de gamme et luxe demeure limitée à 309 établissements sur un parc de 1 795 hôtels. Cette configuration conforte l'intérêt d'immeubles bien situés pouvant être transformés et repositionnés.

Cette approche permet de combiner deux moteurs de création de valeur : un levier immobilier, issu de l'acquisition, de la transformation et du repositionnement de l'immeuble, notamment via une décote à l'acquisition, et un levier opérationnel lié à l'exploitation hôtelière et au fonds de commerce. PERIAL Suites Value vise un TRI net cible de 11 %*, objectif de gestion non garanti, pour une durée de vie minimale de six ans, prorogeable. Le véhicule ambitionne entre 20 et 50 millions d'euros de levée de fonds, est classé Article 8 au sens du règlement SFDR et vise la labellisation ISR (non obtenue à ce jour). Il est accessible à partir de 100 000 euros pour les clients professionnels et de 30 000 euros pour les investisseurs avertis répondant aux conditions réglementaires. Sous réserve du respect des conditions prévues par la réglementation, il constitue une solution de remploi dans le cadre du dispositif de report d'imposition prévu à l'article 150-0 B ter du Code général des impôts.

« PERIAL AM dispose d'un savoir-faire immobilier éprouvé pour identifier, acquérir et améliorer le potentiel des actifs qui n'est pas pleinement exprimé », explique **Nicolas Léonnard, Directeur Général délégué de PERIAL AM en charge de l'immobilier**. « Avec PERIAL Suites Value, nous appliquons cette expertise au segment hôtelier haut de gamme, en privilégiant des immeubles granulaires, bien localisés et pouvant être repositionnés autour de nouveaux usages. »

Une première opération identifiée à Paris

La stratégie est d'ores et déjà concrètement engagée avec une première opération sous promesse, quai de Grenelle, dans le 15e arrondissement de Paris, à deux pas de la tour Eiffel. Le projet porte sur la transformation de deux lots de bureaux représentant 529 m² en trois hôtels totalisant 22 suites.



Quai de Grenelle, 75015 PARIS

Calendrier et objectifs de l'opération

Le projet prévoit huit mois de travaux, avec une ouverture envisagée en août 2027. Pour cette opération, le TRI cible*, non garanti, est supérieur à 20 %. La stratégie de sortie repose sur une cession des murs et du fonds de commerce à l'horizon de décembre 2028. Présentée à titre d'exemple, cette opération ne préjuge ni des futures acquisitions ni des performances du fonds.

« Avec PERIAL Suites Value, nous franchissons une nouvelle étape dans la stratégie de PERIAL AM : élargir notre offre de produits d'épargne au-delà de nos véhicules historiques et construire progressivement une gamme de fonds professionnels capables de saisir des opportunités de marché ciblées, avec une approche de création de valeur exigeante et maîtrisée. » conclut **Vincent Lamotte, Directeur Général délégué de PERIAL AM en charge des fonds.**

La société de gestion compte désormais huit fonds – cinq SCPI, deux FPCI et une SCI – et gère 5,3 milliards d'euros d'épargne pour plus de 55 000 épargnants.

Avertissement : PERIAL Suites Value est un FPCI. L'investissement dans un FPCI est strictement réservé aux personnes physiques ou morales « averties » répondant aux critères d'éligibilité du fonds, susceptibles d'investir au minimum 30 000 € ou aux investisseurs professionnels ou assimilés, susceptibles d'investir au minimum 100 000 € (catégorie des investisseurs avertis définie à l'article 423-49 du Règlement Général AMF). Il présente notamment des risques de perte en capital, de liquidité, de marché, de valorisation et liés aux opérations immobilières et hôtelières sous-jacentes. Le fonds n'offre aucune garantie de capital ni de performance. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Les objectifs de performance mentionnés constituent des objectifs de gestion non garantis. L'investissement est réservé aux catégories d'investisseurs éligibles et doit être apprécié au regard du règlement du Fonds, de sa documentation réglementaire et du profil de risque de chaque investisseur.

**Le TRI n'est ni garanti, ni contractuel et ne constitue qu'un objectif de gestion qui n'est pas un indicateur fiable des performances futures. Ce TRI est net de frais, et avant la fiscalité propre à chaque investisseur. Le taux de rendement interne (TRI) mesure la rentabilité de l'investissement sur une période donnée. Il tient compte des dividendes distribués, de l'évolution de la valeur de part sur la période, ainsi que des frais. Il intègre également le fait que la valeur de l'argent évolue dans le temps.*