



ANAVIM
— Advisory

Présentation & Stratégie
Off market investment

Le marché de l'immobilier d'investissement

Un accès difficile



Des délais à rallonge



Coûts démultipliés



Une boutique d'affaires innovante en France:

Partant, du constat d'un marché de l'immobilier d'investissement opaque, difficile d'accès en France et lourd de conséquences en terme de délais et de coûts, nous avons testé une solution pour tenter de pallier à ce problème depuis Février 2013. Fort du succès rencontré et de la demande réelle existante Anavim Advisory a été créée sous un nouveau statut dès septembre 2013.

Anavim Advisory se positionne sur un segment de marché Mid-Market sur des opérations entre 10 et 100M€ principalement avec des exceptions si la contrepartie est institutionnelle mais peut regarder des dossiers opportunistes à partir de 1M€.

Nous coordonnons l'ensemble du processus d'acquisition et vente :



Notre premier métier : « Vendeur de solutions immobilières innovantes ».

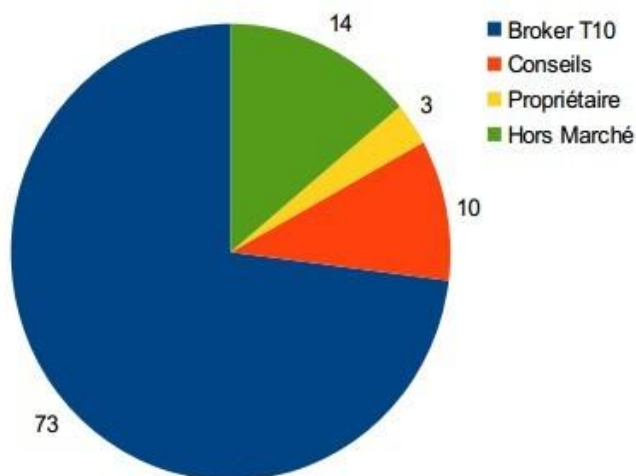
Anavim Advisory coordonne des opérations d'acquisitions OFF Market & Quasi OFF Market dans le secteur immobilier. Il s'agit de mission de conseils sur des sous-jacents immobilier (actifs et sociétés) difficiles d'accès (Immeubles, Actifs Santé, Commerces et Hôtel).

Notre Unique Selling Point (USP) réside dans le fait que nous coordonnons l'ensemble du Processus : Suivi de l'opération complète depuis le sourcing jusqu'au closing en passant par le financement (en option).

Totalement indépendants, nous prodiguons des conseils uniquement dans l'intérêt de nos clients. Nous ne sommes pas dans une logique de deals-flow mais d'opportunities flow

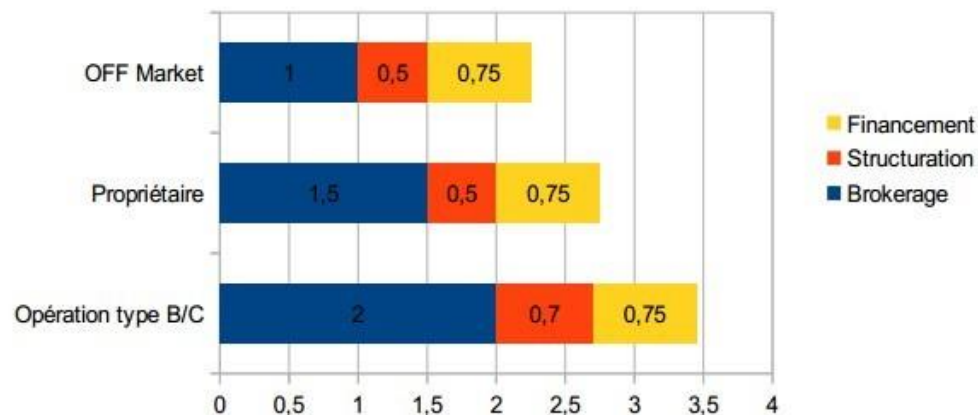
Un véritable marché

Part de Marché des vendeurs



Surcoût Moyen

Opérations entre 10M€ et 100M€



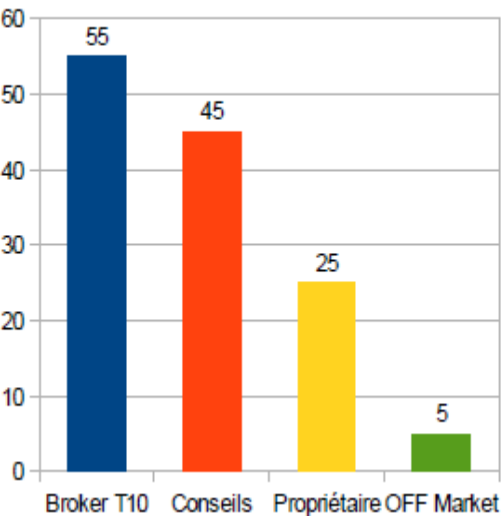
Les transactions de gré-à-gré ne sont pas marginales sur le segment 10M€ - 100M€ elles permettent une économie de près de 0,5% H.T sur le prix de l'acquisition.



ANAVIM
Advisory

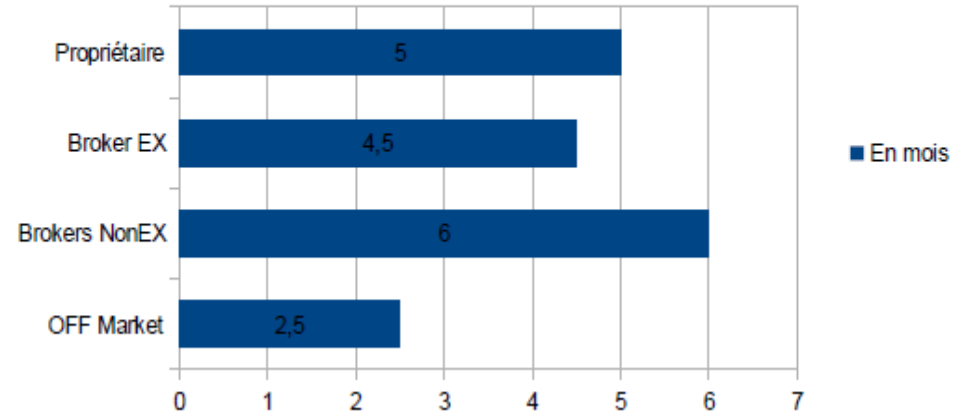
Un ciblage accru pour un délai moindre

Nombre Moyen de prospects contactés



Délai Moyen offre de vente ferme

Opérations entre 10M€ et 100M€



Avec un ciblage plus efficace dû au nombre réduits de prospects contactés nous économisons au minimum 40% du temps nécessaires pour obtenir une offre par le biais traditionnels



ANAVIM
Advisory

Notre équipe



M. Chalom Aryé MAMAN

Fondateur & Gérant

2012

Diplômé d'un DEA de Finance de
L'université Dauphine (104)

2011

Diplômé d'un Master « Mathématiques
approfondies »

2012 Ingénieur Diplômé EISTI (partenaire
ESSEC)

Il a travaillé très jeune sur des projets
d'envergures auprès de fonds à titre
familial et a été sélectionné sur des projets
immobiliers lors des concours de SGAM et
PwC.



M. Gilles ABETTAN

Sponsor & Conseil actif

Directeur Financier chez Groupe
Financières Colisée- Membre du directoire

Ancien Expert-comptable / Commissaire
aux comptes KPMG

Membre de la direction de GFC il a entre
autre procédé avec son équipe à certaines
acquisitions très conséquentes sur Paris
(Plusieurs immeubles sur Avenue
Montaigne(75008)) à titre patrimonial et
Marchand. Expert immobilier et financier, il
a une connaissance étendue de toutes les
étapes d'un investissement et dispose d'un
réseau remarquable auprès des banques
et des foncières.

Des chargés d'affaires et un support comptable

En France

- Immobilier Santé (EHPAD, Clinique ...)
- Portefeuilles de Murs de commerces
- Immeubles Bureaux
- Immeubles Habitations

À l'International (Europe principalement)

- Santé – Commerces – Bureaux – résidentiels

Exemple de deals récents (2016-2017)

Immeubles Parisiens mixtes 75019 et 75013 vendus à un fonds étrangers

Immeubles Bureaux Pte de Paris 6000 m2 en LOA auprès d'un Family Office

Retail Park 15 000 m2 vendu à un institutionnel Français

Immeuble emblématique Metz à une foncière privée(en cours)

Résidence étudiante (78) à un privé (en cours)



"COORDONNER DES OPÉRATIONS OFF MARKET" ...

Il est toujours intéressant de constater que le secteur immobilier en général et celui de l'immobilier d'entreprise en particulier attire toujours de jeunes entrepreneurs aux idées nouvelles. A l'exemple d'Aryé Maman, jeune ingénieur de formation, également diplômé d'un master en Marketing et d'un DEA en Finance à Dauphine. Ayant débuté sa carrière dans la finance chez Sunrise, à Londres, il a décidé de créer Anavim Advisory afin de travailler, notamment, dans le conseil en investissement et, plus particulièrement, dans les opérations off market. Sa stratégie a même convaincu Essec Ventures, la pépinière de l'Essec. Il en dit plus...

"ImmoWeek Tertiaire" : comment se présente Anavim Advisory ?

Aryé Maman : Anavim Advisory se présente comme une boutique d'affaires innovante. La société coordonne des opérations d'acquisitions "off market" ou quasi-"off market" dans le secteur immobilier. Il s'agit de mission de conseils portant sur des sous-jacents immobiliers, qu'il s'agisse d'actifs ou de sociétés, difficiles d'accès. Et ce, dans tous les créneaux de l'immobilier d'entreprise : bureau, commerce, santé, hôtellerie. Nous avons mis en place un réseau qui nous permet d'accéder à ce type d'actifs et notre maîtrise des méthodes d'analyse en phase avec les marchés nous permet, pour chaque actif, de déterminer un prix qui permettra de nouer une relation "gagnant-gagnant" entre le vendeur et l'acheteur. Ce caractère innovant de notre activité a, d'ailleurs, été confirmé par notre adhésion à Essec Ventures, la pépinière d'entreprises de l'Essec.

Quelles sont, plus particulièrement, les spécificités de la société ?

L'un de nos atouts réside dans le fait que nous coordonnons l'ensemble du processus d'acquisition, depuis le "sourcing" de l'opération jusqu'à son "closing", en passant par le financement, le cas échéant. Totalement indépendants, nous produisons des conseils uniquement dans l'intérêt de nos clients. Nous ne nous inscrivons pas dans une logique de "deal flow", mais d'opportunités à saisir sur le marché. Nous souhaitons aller au-delà de la simple commercialisation en proposant des missions avec une véritable valeur ajoutée.

Par ailleurs, nous proposons au travers d'une entité indépendante, Anavim Research, un service de recherche très performant et innovant qui permet à nos investisseurs clients d'obtenir, de manière synthétique sous forme de liste, un panorama des offres publiques qui sortent du scope des principaux brokers.

UNE OPPORTUNITÉ D'INVESTISSEMENT...

Cette semaine, Anavim Research propose, entre autres opportunités d'investissement à ses clients, "un lot double dans un quartier recherché du 19ème arrondissement. Il s'agit d'un **petit immeuble de 10 lots (avec 33 parkings) qui peut être couplé avec un lot indépendant de 78 parkings + un studio en rez-de-chaussée**, dans le même secteur". Et **Aryé Maman** de préciser qu'après négociations, "on s'aligne sur plus de 6 % brut de rendement. Il est possible d'envisager une opération "marchand" pour valoriser les parkings à plus de 7 % de rendement net, pour un budget de moins de 5 millions d'euros, net vendeur. Un bon produit, idéal pour une SCPI, voire un "family office". Désormais, nous publierons régulièrement, dans nos colonnes, des opportunités d'investissement proposées et analysées par Anavim Research..."

■ PROPOS RECUEILLIS
PAR THIERRY MOUTHIEZ

Ces offres sont, généralement, disponibles sur le net. Mais, nous réalisons une rapide analyse pour chacune d'elles, permettant ainsi à nos clients un tri efficace et un positionnement plus rapide.

Qui sont vos clients ?

Pour nos activités de corporate finance, nos clients sont des foncières privées, des "family offices" et des banques d'affaires. Pour le service de recherche d'opportunités, les clients, une trentaine aujourd'hui, sont des investisseurs essentiellement focalisés sur l'ille-de-France et sur des opérations à fort potentiel, d'un montant unitaire entre un million et 10 millions d'euros. Précisons, également que nous avons noué un partenariat aux Etats-Unis avec un institutionnel ancien partenaire de BNP Paribas Real Estate...

Quels sont vos objectifs ?

Nos objectifs sont multiples. Nous souhaitons continuer à obtenir et proposer des produits "off market" auprès d'institutionnels, à l'exemple d'une de nos dernières opérations qui concernait un actif à restructurer acquis par une foncière cotée de premier plan. Et nous travaillons beaucoup, aujourd'hui, sur le développement de la partie financement. Enfin, notre service recherche va se développer à d'autres régions...

L'événement
Logement revient

PARIS,
5 NOVEMBRE 2014

Vous souhaitez participer à cet événement ?
contactez Patricia Mouthiez : 01 42 33 90 22 - patricia.mouthiez@immoweek.fr

publicité

Trophées
Logement
Territoires

Les Trophées du Logement et des Territoires
est un événement exclusif

M. Chalom Aryé MAMAN , Coordinateur

Anavim Advisory SAS

Siège : 10 rue du Colisée 75008 Paris

Bureau: 36 rue Vivienne 75002 Paris

Tel : +33 7 53 67 11 29

Fax : +33 9 78 61 34 38

@ : arye.maman@anavim-advisory.com

Website : <http://www.anavim-advisory.com>