



www.andy.luxembourg.com/weinvestcapitalpartners

PHILIPPE BARTHÉLÉMY
WE INVEST CAPITAL PARTNERS

FAIRE RAYONNER L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

LES INVESTISSEMENT ALTERNATIFS IMMOBILIERS
CONNAISSENT UNE CROISSANCE IMPORTANTE.
PHILIPPE BARTHÉLÉMY ET SES ASSOCIÉS PIERRE THOMAS
ET JEAN-FRANÇOIS QUEVRAIN (WE INVEST CAPITAL
PARTNERS) VALORISENT LES COMPÉTENCES DE LA PLACE
POUR MENER LEURS PROJETS.

**POUVEZ-VOUS PRÉSENTER
VOTRE PROJET EN QUELQUES
MOTS ?**

Nous venons de mettre en place la structure « We Invest Capital Partners », initiateur d'un fonds immobilier qui se nommera Premium Real Estate Fund SICAV-RAIF S.C.A., nous venons de réaliser des investissements premium dans l'immobilier. Le premier pilier réside dans la sélection d'emplacements sur base de leur forte visibilité et d'une fréquentation importante. Nous avons ainsi identifié des opportunités sur Miami, dans les grandes stations des Alpes françaises, dans la région monégasque et en Ile-de-France. Ensuite, nous choisissons des partenaires locaux afin de déployer des projets de promotion, de rénovation ou d'acquisition et de

vente. Nous sommes opportunistes sur la sélection des projets (résidentiel, commercial...), pourvu que la zone retenue bénéficie d'une bonne visibilité et que le projet véhicule une image forte.

**QUELS AVANTAGES OFFRENT DE
CE TYPE D'INVESTISSEMENT ?**

Les investissements alternatifs présentent généralement des profils de rentabilité supérieurs par rapport aux produits classiques (bourse, comptes épargne...). Ils attirent de plus en plus d'investisseurs avertis, mais aussi des clients institutionnels. Nous visons de la performance sur des projets que nous sélectionnons pour leur capacité à générer du rendement sur des durées courtes – de 24 à 42 mois. Par ailleurs, adosser une stratégie de performance



Philippe Barthélémy, Pierre Thomas
et Jean-François Quevrain

supérieure à une contrepartie immobilière permet de limiter les risques sur son capital.

**QUEL RÔLE JOUE LE
LUXEMBOURG DANS VOTRE
STRATÉGIE ?**

Nous lançons une opération spécialisée en intégrant toutes les bonnes pratiques et le savoir-faire de la place. Nous nous appuyons également sur des acteurs majeurs à Luxembourg : banques dépositaires, gestionnaires de fonds, prestataires de services etc. La mutualisation de nos expertises respectives permet

d'assurer l'excellence du service et la transparence aux investisseurs. Le Luxembourg sert de base au déploiement de notre stratégie et contribue au rayonnement de la place sur des métiers qui y sont moins représentés. Par ailleurs, en plus des grandes enseignes, le Grand-Duché a tout intérêt à soutenir des équipes de taille plus modeste susceptibles de tirer parti du savoir-faire luxembourgeois, tout en assurant sa promotion. Historiquement, le pays s'est développé sur les métiers du back et du middle office. La présence d'acteurs de front office y élaborant

des stratégies d'investissement reste encore trop confidentielle. La prochaine étape pour la place financière consistera à accueillir et à structurer ces métiers. De surcroît, le monde de l'alternatif s'ouvre de plus en plus aux Family Offices et aux investisseurs qualifiés. Il faudra donc assurer un discours plus direct avec eux et mieux encadrer les relations, en développant de manière proactive un avantage compétitif dans l'application des nombreuses réglementations régissant notre secteur d'activité. Et nous nous destinions à relever ces défis. ■