

SQUARE METER

Mieux vendre son bien grâce à l'Asset Management

L'Asset Management de vente figure parmi les nombreuses activités de SQUARE METER. En quoi consiste-t-il ? Réponses avec Laurent Cooreman, fondateur et CEO, et Véronique Koch, Director, de SQUARE METER.

En préambule, pouvez-vous nous décrire brièvement les activités de SQUARE METER ?

Nous sommes actifs, sous l'enseigne SQUARE METER, dans le domaine de l'immobilier professionnel depuis 2018. Nous proposons des partenariats aussi bien à des acteurs locaux qu'internationaux ainsi qu'à ceux qui souhaitent s'implanter au Luxembourg (propriétaires, promoteurs, courtiers, investisseurs...). Notre équipe jouissant d'une expérience approfondie du marché et des acteurs, nous avons pu développer une très large palette de services qui nous permet de couvrir l'ensemble des étapes du cycle immobilier.

Une de vos activités se nomme Asset Management de vente. En quoi consiste-t-elle ?

Ce pilier de nos activités, après l'Asset Management de location, consiste à prendre en charge, une fois missionnés par un propriétaire, tout le processus lié à la vente de son bien. Cela signifie que nous allons préparer cet actif pour la vente en recueillant toutes les informations et documents utiles, structurer ceux-ci et ensuite transmettre pour appel d'offre au marché. Nous identifions ainsi en amont les risques, capitalisons sur les points forts et travaillons sur les points faibles. Ceci fait, les agences immobilières intègrent pleinement le processus et présentent leurs acquéreurs potentiels. Il nous revient d'affiner ces offres, de les rendre lisibles et comparables, et de présenter les plus opportunes au propriétaire. Nous le conseillons et, en finalité, il décide de celle qui répond à ses critères et attentes. À la suite, nous l'accompagnons jusqu'à la signature. Le choix du propriétaire n'est pas toujours relatif au prix, mais parfois à la qualité de l'acheteur, à sa solidité financière ou à son degré de connaissance du marché...

Vous vous positionnez donc en tant que coordonnateur ?

C'est exact. Un coordonnateur indépendant, l'adjectif est important, qui travaille toujours pour le propriétaire et son actif, qui a pour mission de générer et de gérer tout le processus jusqu'à la transaction. Notre rôle est d'aider à mettre en place les meilleures conditions pour toutes les parties. Si le processus est bien structuré, transparent tout au long des étapes, la confiance des parties augmentera et les conditions de vente du bien seront donc optimales. Dès que l'acheteur potentiel est connu, notre travail d'accompagnement de *due diligence* commence en vue de la conclusion.

Comment travaillez-vous lorsque le bien immobilier est détenu au sein d'une société ?

C'est la majorité des cas qui s'offrent à nous. Le processus est le même, sauf que le travail de préparation est plus volumineux. Il peut durer entre 12 et 18 mois, parfois plus, comme ce fut le cas pour la coordination de la vente de la société détenant le bâtiment de la BIL à Esch/Beval. Le travail de collecte d'informations et de documents est plus important lorsqu'il s'agit d'une société, car il faut vérifier non seulement tous les éléments légaux, techniques..., mais aussi que la personne morale est en règle du point de vue de son passif. Dans ce cas précis, l'acheteur rachète une société, c'est-à-dire tous les risques qui pourraient y être liés. C'est donc un gros travail de vérification qui s'impose et qui nécessite une équipe de professionnels bien rodés, dont souvent des avocats,



De g. à dr. : **Laurent Cooreman** (Founder et CEO), **Angela Zimmer** (Office Manager) et **Véronique Koch** (Director), SQUARE METER.

fiscalistes, ingénieurs, architectes et bien d'autres. La quantité de travail en amont dépend notamment de la forme que va revêtir l'opération d'investissement immobilier : soit un *share deal* (acquisition des actions de l'entreprise propriétaire de l'actif immobilier concerné), soit un *asset deal* (acquisition de l'actif immobilier).

Pour un propriétaire, quels sont les avantages de faire appel à vos services d'Asset Management de vente ?

Les plus pertinents ont trait à notre indépendance, notre expertise en matière de structuration et de suivi de dossier, à l'étendue de notre réseau, à la confiance que nous avons su mettre en place au fil des années. Ces différents éléments garantissent les meilleurs candidats tant au Luxembourg qu'à l'étranger et offre ainsi un panel plus large d'acheteurs et donc une meilleure ouverture de marché. Mais l'avantage premier réside dans le fait que le propriétaire n'aura qu'un seul interlocuteur, qui va l'épauler et le conseiller ainsi que coordonner la transaction de A à Z, c'est un atout important au vu des enjeux colossaux d'une telle vente et un gain de temps considérable. ✓

Propos recueillis par Isabelle Couset