

Aurore ALBOUY nous parle de L'Ingénierie Immobilière d'Olifan GROUP

Publié le : 09/04/2020

Auteur : Olifan Group

Bonjour Aurore, vous êtes Consultante chez Olifan Group à Bordeaux, spécialiste de l'immobilier.

En effet, j'accompagne quotidiennement nos clients, collaborateurs et associés pour atteindre les objectifs ambitieux fixés en matière d'immobilier et leur permettre d'acquérir de nouvelles compétences.

Je suis également responsable des investissements alternatifs d'institutionnels et en charge du déploiement de l'offre immobilière dans le groupe.

L'Ingénierie Immobilière est l'une des six expertises d'Olifan GROUP. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Depuis sa création en 2014, Olifan Group s'efforce de proposer à ses clients une approche innovante de l'investissement. L'immobilier n'échappe pas à cette manière d'appréhender la gestion du patrimoine des clients.

Dans un environnement de conseil concurrentiel où le client recherche une pertinence des expertises et un marché immobilier dont les prix moyens ne cessent de croître, Olifan Group a bâti un accompagnement pour la valorisation des actifs immobiliers de ses clients.

[En savoir plus sur notre expertise Ingénierie Immobilière](#)

Quels sont les services et les solutions que vous proposez à vos clients ?

Nous avons décidé de structurer notre offre en 3 parties :

Le conseil :

Il est effectué dans le cadre d'un audit immobilier dans lequel nous analysons le patrimoine immobilier de nos clients. Le but étant de leur proposer des pistes de (re)valorisation de leurs actifs (travaux, changement d'affectation, construction, démolition, réorganisation des espaces...).

L'immobilier physique :

Dans cette partie nous faisons ou nous accompagnons nos clients sur des sujets de promotion, de construction, de marchand de bien, de transaction etc.

Nous proposons aussi des accompagnements « all inclusive » pour investir dans des projets de colocation meublée. Nous montons les projets sur-mesure pour nos clients : recherche du bien, aménagement, financement, emplacement, travaux, rentabilité, budget etc.

L'immobilier papier :

Après être arrivé à la conclusion que nous trouvions l'offre marché déficiente et que les sous-jacents ne correspondaient pas avec nos convictions ; nous avons créé un véhicule d'investissement spécialisé dans les bureaux parisiens (qui pèse aujourd'hui

un peu plus de 100 M€).

Notre priorité numéro une a été de définir les sous-jacents présentant le plus de résilience Marché (capacité à bien se comporter en cas de retournement marché, économique ou conjoncturel).

Chaque investissement raconte une histoire mais nous nous attachons aussi à sélectionner des immeubles sur lesquels nous pourrions créer de la valeur.

En parallèle, nous travaillons sur le lancement de nouveaux véhicules à thème (ex : colocation).

Ainsi avec nos véhicules et une sélection de SCPI, nous pouvons proposer une allocation immobilière diversifiée à nos clients.

Qu'est-ce qui vous différencie de vos concurrents ?

Nous refusons le réflexe : « ce n'est pas rentable, vendez ! », « c'est en mauvais état, vendez ! ». Malheureusement, dans notre profession les conseillers immobiliers se tournent trop souvent vers de nouvelles acquisitions au détriment des actifs déjà détenus et non optimisés des clients.

Vendre un bien immobilier non optimisé, c'est perdre de l'argent. Cela revient à vendre une action alors qu'elle est au plus bas, sans se demander si sa valorisation lui permettra de reprendre de la valeur. C'est une erreur stratégique et vous laissez les autres empocher la plus-value.

Sans parler du fait que ces actifs sont souvent depuis plusieurs générations dans les familles de nos clients. Nous fournissons donc des solutions pour que nos clients puissent conserver leur patrimoine et surtout qu'il (re)devienne rentable. Nous mettons tout en œuvre pour que la valeur ajoutée de l'immobilier soit pour notre client.

Avec notre multi expertise, nous pouvons proposer une organisation équilibrée du patrimoine entre financier, immobilier et fiscalité. Une allocation d'investissement n'est pertinente que si elle est globale !

Quels sont vos ambitions pour les prochaines années ?

Notre objectif pour 2020 est de :

- continuer à diffuser notre offre,
- suivre nos clients qui nous ont fait confiance sur le long terme,
- continuer à augmenter la qualité de service pour nos clients
- et surtout de continuer à développer des services et produits en lien avec nos convictions du marché.

Pour plus d'informations, vous pouvez nous contacter au +33 (0)1 83 75 48 76 ou nous adresser un mail à contact@olifangroup.com.

[NOUS CONTACTER](#)