

L'immobilier suisse passe à l'ère digitale

PAR CHANTAL DE SENGER A travers sa plateforme de crowdfunding Foxstone, le startuppeur genevois Dan Amar s'est lancé un pari: devenir le leader sur le marché de la pierre résidentielle helvétique.



Foxstone (de g. à dr): Adam Mackiewicz, Panagiotis Iatrou, Sami Baruh, David El-Eini, Sébastien Nicollet, Dan Amar (CEO, assis devant), Yossi Amar, Nicolas Terrier et Nathanel Borros.

A SEULEMENT 36 ANS, Dan Amar a déjà accumulé quinze ans d'expérience dans l'investissement immobilier. Après des études à HEC Genève, il commence sa carrière dans un family office basé dans la ville du bout du lac qui mise sur l'immobilier à Berlin, puis dans un fonds immobilier actif dans plusieurs villes d'Allemagne. A la suite de ces deux expériences dans le monde de la finance, il crée Acub Software, entreprise de développement de logiciels informatiques, avec ses deux frères, Samuel et Yossi. Entre 2013 et 2016, il part s'installer à New York où il déploie les fonds de family office européens dans des hedge funds, du private equity et de l'immobilier. Au pays de l'Oncle Sam, notamment

à la Silicon Valley, il découvre le monde du capital-risque. «J'ai été impressionné par ce qui se passait aux Etats-Unis et je voulais faire de même en Europe, mais pas en Suisse, à cause des trop nombreuses contraintes législatives.» Pourtant, ces mêmes contraintes allaient se révéler une barrière à l'entrée pour de potentiels concurrents.

De retour à Genève, Dan Amar, qui a de «l'investissement immobilier dans son ADN», élabore son projet, et notamment le cadre légal avec le soutien de l'étude Ochsner & Associés pendant deux ans. Son idée est de démocratiser l'investissement immobilier à travers une plateforme facile d'utilisation et des investissements minimaux de

25 000 francs. Face aux importantes contraintes administratives et législatives, il hésite plusieurs fois à tout abandonner. Mais le jeune entrepreneur est persévérant et admet une touche de folie. «Je ne me suis pas versé de salaire durant deux ans et j'ai dépensé une grande partie de mes économies.»

Levées de fonds

Le coup de pouce initial viendra de son ami d'enfance, l'entrepreneur genevois Michael Lahyani. Le fondateur de Propertyfinder Group rencontre un fort succès depuis une dizaine d'années au Moyen-Orient: son portail de référence immobilière en ligne emploie plus de 300 collaborateurs. Convaincu par le modèle d'affaires, c'est lui qui investira les premiers fonds dans Foxstone.

Dan Amar est ensuite repéré par les experts de Fintech Fusion, qui l'hébergent dans leur accélérateur de startups durant six mois. Le jeune homme reçoit alors des conseils, de la visibilité, et Foxstone se retrouve sélectionnée parmi les 50 startups dans lesquelles investir du magazine Bilan. Les deux demandes de non-assujettissement de la Finma sont enfin délivrées, l'entreprise peut enfin démarrer son activité en 2016.

La seconde levée de fonds débute du côté des proches, famille et amis, mais finalement ce sont deux entreprises institutionnelles qui financent le projet: la Vaudoise Assurances et Investis Group, société du Valaisan Stéphane Bonvin. Aujourd'hui, l'équipe dirigeante est en place. Elle est composée du fondateur de Foxstone, de son frère Yossi Amar, de Michael Lahyani et de David El-Eini, cofondateur de my-store.ch, acquis par le groupe Ringier en 2015. «Nous sommes quatre amis passionnés par la finance, l'immobilier et la technologie.»

Via Foxstone, les investisseurs achètent des immeubles résidentiels en copropriété, avec un endettement de 60%, pour des rendements annuels sur fonds propres variant entre 4,5 et 7%. «L'avantage pour nos clients, c'est qu'ils peuvent choisir l'immeuble dans lequel ils veulent investir avec des tickets d'entrée au-dessous de la moyenne du marché. Deux projets sont

en cours, à Concise (VD) et à Meyrin (GE). Nous aimerions devenir le leader de la transformation digitale de l'investissement immobilier en Suisse», ajoute Dan Amar, dont l'entreprise emploie déjà 12 collaborateurs dans le quartier des Bains à Genève. ■

**LES INVESTISSEURS
ACHÈTENT
DES IMMEUBLES
RÉSIDENTIELS EN
COPROPRIÉTÉ, AVEC UN
ENDETTEMENT DE 60%**