



Tribune de Genève  
1211 Genève 11  
022/ 322 40 00  
www.tdg.ch

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Presse journ./hebd.  
Tirage: 43'860  
Parution: hebdomadaire

N° de thème: 230.065  
N° d'abonnement: 3002223  
Page: 2  
Surface: 155'290 mm<sup>2</sup>

## Stratégie

Abdallah Chatila: «M3 Real Estate doit devenir une référence de l'immobilier à Genève»



Abdallah Chatila, actionnaire unique de M3 Real Estate (ex-CGI Immobilier):  
«Nous sommes en train de négocier le rachat d'une régie à Genève dont  
le montant des états locatifs atteint 100 millions de francs.» LAURENT GUIRAUD

L'homme d'affaires  
a présenté cette semaine  
sa nouvelle enseigne  
immobilière, M3 Real  
Estate, issue du rachat  
de CGI Immobilier

Fabrice Breithaupt

**L**e marché genevois de l'immobilier compte désormais un nouvel acteur. Abdallah Chatila, l'investisseur genevois d'origine libanaise, a dévoilé ce mardi l'enseigne et la stratégie de son agence immobilière, baptisée M3 Real Estate. Celle-ci est issue du rachat de CGI Immobilier. Rappelons qu'Abdallah Chatila, qui détenait 48% du capital de CGI Immobilier depuis 2012, a acquis le reste en 2015 et en est ainsi devenu l'actionnaire unique. L'équipe de CGI Immobilier (qui a été presque intégralement conservée) a déménagé en janvier de la rue des Bains pour prendre dans la foulée ses nouveaux

quartiers dans le bâtiment de la gare CFF de Cornavin, plus précisément dans les anciens locaux du quotidien *Le Temps*. L'agence y occupe quelque 2000 m<sup>2</sup> de bureaux (contre 1500 m<sup>2</sup> environ dans les anciens locaux de CGI Immobilier), répartis sur deux étages et dans une ambiance particulièrement moderne et lumineuse.

Interview d'Abdallah Chatila, l'actionnaire unique de M3 Real Estate (l'agence - intégrée à Vertical Holding, l'entité qui regroupe les diverses activités immobilières du businessman - a pour directrice générale Teresa Astorina).



Tribune de Genève  
1211 Genève 11  
022/ 322 40 00  
www.tdg.ch

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Presse journ./hebd.  
Tirage: 43'860  
Parution: hebdomadaire

N° de thème: 230.065  
N° d'abonnement: 3002223  
Page: 2  
Surface: 155'290 mm<sup>2</sup>

### M3 Real Estate est issue de CGI Immobilier. Pourquoi vous êtes-vous intéressé à cette agence?

C'est une histoire d'hommes. Lorsque je me suis lancé dans l'immobilier il y a huit ans, j'ai eu la chance de rencontrer Charles Spierer (*ndlr: ancien président de CGI Immobilier*). Il est devenu le pilote de mon premier projet immobilier, le Bois Carré (*ndlr: 48 appartements construits en 2010 à Veyrier*). Par la suite, nous avons conservé tous deux une relation excellente. J'ai trouvé aussi dans l'équipe de CGI Immobilier des professionnels fiables. Plus tard, une opportunité d'entrer dans le capital de cette entreprise s'est présentée lorsque son ancien propriétaire et di-

recteur général, Romolo Panetti, alors malade, cherchait à vendre ses actions (*ndlr: il est décédé en automne 2012*). Je me suis donc porté acquéreur des actions de ce dernier. Puis, n'ayant pas le caractère pour être minoritaire dans le capital et ayant des ambitions nouvelles pour cette régie, j'ai proposé aux deux autres actionnaires de racheter leurs parts; ce qu'ils ont accepté.

Il faut dire aussi que l'immobilier est une question de connaissances; connaissance du marché, connaissance des acteurs du domaine, etc. Or, une régie est un outil fabuleux pour acquérir ces connaissances. Cela permet également de travailler des synergies entre, d'une part, la clientèle et les services de CGI Immobilier et, d'autre part, ceux de mes diverses activités immobilières, réunies dans ma holding Vertical.

### Pourquoi ce nouveau nom de M3 Real Estate?

M3 pour mètre cube, tout simplement. En fait, à l'origine, nous avons choisi M2 pour mètre carré. Mais il est apparu que ce nom était déjà utilisé par d'autres entreprises. Nous avons donc abandonné cette première idée et avons opté pour M3 qui, comme le M2 pour mètre carré, est une autre notion liée à l'immobilier. Mais, pour moi, le nom n'est pas important. Le but, avec cette nouvelle enseigne et ce nouveau siège, est de faire une coupure entre le passé et le futur.

### Comment M3 Real Estate est-elle

### organisée structurellement?

Nous avons structuré notre agence en trois pôles principaux. Le premier est la Gérance qui doit offrir, d'ici à la fin d'avril, des prestations de services nouvelles (*ndlr: Abdallah Chatila se refuse à en dire plus à ce stade*). Le deuxième pôle est l'Advisory, qui regroupe 4 activités: le pilotage de projet, l'investissement (achat et vente d'immeubles ou d'arcades), l'expertise immobilière et la location commerciale. Le troisième pôle est celui de la Vente résidentielle, que ce soit dans le moyen ou le haut de gamme. J'ajoute qu'un quatrième pôle s'occupe des finances et de l'informatique.

Je souligne que chacun de ces pôles est ou va être dirigé par un spécialiste du domaine: certains directeurs ont déjà été embauchés, d'autres vont l'être prochainement.

### Quelle est votre stratégie de développement?

Nos axes de développement vont passer par la qualité du service à la clientèle et par la proximité avec elle. Je trouve que les régies traditionnelles locales ne sont pas assez basées sur le service comme elles devraient l'être. Nous visons à fournir à nos clients le service le plus adéquat possible. Nous offrons ainsi toute la palette de prestations immobilières nécessaires: courtage et gérance bien sûr, mais aussi construction, promotion, conseil et financement. Le but est qu'un client qui s'adresse à nous puisse trouver, quel que soit son projet, tout ce dont il a besoin pour obtenir satisfaction.

Dans cet esprit, en plus de la création d'un pôle dédié au conseil (*ndlr: le pôle Advisory; lire plus haut*), nous avons engagé un *key account manager*: ce spécialiste, qui connaît tous les métiers de la régie, a pour rôle d'assurer l'interface entre les clients et notre enseigne pour régler les différents problèmes qu'ils rencontreraient, mais aussi pour traiter les questions liées au développement immobilier. Je ne connais aucune régie à Genève qui dispose d'un tel spécialiste. Je crois que le contact humain direct est

fondamental dans l'immobilier.

### Vous parlez d'embauches. Le rachat de CGI Immobilier s'est-il aussi traduit par des restructurations en personnel?

Tout le personnel de CGI Immobilier a été conservé au sein de la nouvelle marque

M3 Real Estate, à l'exception de deux collaborateurs dont nous nous sommes séparés, non pas pour des questions de profils, mais de compétences professionnelles. Au total, la nouvelle enseigne emploie actuellement 90 personnes.

### Quels sont vos objectifs pour M3 Real Estate?

Je souhaite être vu comme l'expert de l'immobilier à Genève. M3 Real Estate doit devenir une référence locale en la matière. Et devenir l'une des plus grosses régies du canton, voire la plus grosse. Je veux être aussi beaucoup plus présent sur la place. Pour tout cela, nous allons innover en lançant des services à la clientèle originaux (*ndlr: sans plus de précision*) et nous allons communiquer avec nos clients actuels ou potentiels sur toutes les prestations que nous proposons, car peu de personnes savent que nous pouvons tout offrir en immobilier.

### Vous êtes en négociation pour acheter une régie à Genève. Laquelle?

Je ne peux rien vous dire de plus pour l'instant, si ce n'est que le montant des états locatifs (*ndlr: la valeur totale des immeubles sous gestion*) de cette entité atteint 100 millions de francs. Cette acquisition pourrait permettre d'augmenter le montant des états locatifs de M3 Real Estate de 150 millions de francs actuellement à 250 millions à terme. Notre objectif d'états locatifs est de 350 millions de francs pour 2017.

### Quelles sont vos promotions en cours?

Sur le plan résidentiel, nous sommes en train de finaliser l'acquisition de la parcelle du stand de tir de Veyrier sur laquelle nous prévoyons de construire 60 appartements en copropriété (PPE). Nous négocions aussi l'achat d'un terrain à



Tribune de Genève  
1211 Genève 11  
022/ 322 40 00  
www.tdg.ch

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Presse journ./hebd.  
Tirage: 43'860  
Parution: hebdomadaire

N° de thème: 230.065  
N° d'abonnement: 3002223  
Page: 2  
Surface: 155'290 mm<sup>2</sup>

Vandœuvres en vue d'y bâtir une trentaine de logements et celui d'un autre terrain aux Cherpines (*ndlr: le nombre total et la typologie des logements ne sont pas définis pour l'heure*).

Sur le plan des locaux commerciaux, nous devrions lancer, entre juin et septembre prochains, la construction à Plan-les-Ouates du projet Stellar 32 (*ndlr: ex-projet G32*), un complexe de 32 000 m<sup>2</sup> qui comprendra des bureaux et un hôtel de 100 chambres. Le but est de semer autant de graines possibles pour récolter plus tard des fruits à travailler. Le problème est qu'à Genève les procédures sont extrêmement longues et qu'il est donc important de s'y prendre bien à l'avance.

**Prévoyez-vous d'étendre M3 Real Estate ailleurs en Suisse romande, notamment dans le canton de Vaud voisin?**

Non, le marché que je connais et que je

maîtrise est celui de Genève, et c'est là que j'entends me développer. Maintenant, si une régie vaudoise devait être à vendre et que son acquisition devait être intéressante pour nous d'un point de vue stratégique, nous pourrions alors envisager les choses autrement. Par contre, nous sommes intéressés par l'acquisition d'une petite régie à Zurich, afin de pouvoir faire le lien entre notre groupe et les clients institutionnels souhaitant investir dans l'immobilier à Genève.

**A travers Vertical Holding, vous êtes actionnaire de l'entreprise générale Hestia, de l'entreprise Planella spécialisée dans la fourniture de revêtement de sols, ainsi que du cabinet de conseil en financement immobilier DL. Avec M3 Real Estate, quelles synergies escomptez-vous?**

Concernant Hestia, elle assure la plupart

des chantiers internes à notre groupe. Elle assure aussi ceux de tiers en externe. Nous voulons donc améliorer les synergies de Hestia avec les autres entités de notre groupe, tout en développant davantage la part externe de son activité.

S'agissant de Planella, nous sommes en train de transformer cette entreprise en une «Maison de la maison». Il s'agit d'un showroom de 3000 m<sup>2</sup> qui doit offrir à la clientèle un service total dans le second œuvre; de la boiserie à la cuisine, en passant par les sanitaires et le carrelage, et dans lequel le client verra son dossier être géré de A à Z par un seul et même conseiller de vente.

Quant à DL, je ne m'en occupe que de très loin: mon rôle d'actionnaire y est extrêmement passif et cela marche très bien comme cela (*sourire*).

## Luxe: «Couvrir toute la Suisse avec l'enseigne John Taylor»

**Dans le segment du luxe, la société VIP Real Estate AG, dont vous êtes l'administrateur, a obtenu, en mars, la master licence du réseau monégasque d'immobilier haut de gamme John Taylor pour la Suisse. L'accord de cette master licence (contrat qui permet au titulaire d'une marque exploitée sur son territoire national d'exporter son concept en en confiant le développement sur un territoire donné à un master franchisé) prévoit que vous ouvriez dans notre pays au moins 5 agences sous cette enseigne. Où en êtes-vous?**

L'idée est de couvrir toute la Suisse. Nous visons aussi bien la plaine que la montagne, avec des villes comme Zurich, Crans-Montana, Gstaad, Saint-Moritz, puis Lausanne et Lugano. Je rappelle que des agences John Taylor existent déjà à Genève et à Megève (en Haute-Savoie); celles-ci sont gérées en propre, c'est-à-dire directement par nous, alors que les prochaines le seront par le biais de partenaires locaux. C'est ainsi que nous sommes en négociation avec des régies dans les cantons de Vaud et du Valais (*ndlr: sans plus de précision*) qui seraient intéressées à prendre une franchise John Taylor. **F.B.**





Tribune de Genève  
1211 Genève 11  
022/ 322 40 00  
www.tdg.ch

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Presse journ./hebd.  
Tirage: 43'860  
Parution: hebdomadaire

N° de thème: 230.065  
N° d'abonnement: 3002223  
Page: 2  
Surface: 155'290 mm<sup>2</sup>

## «Je crois beaucoup au destin»

### **Vous considérez l'immobilier comme une passion. Comment vous est-elle venue?**

Par hasard! Il y a quelques années, je jouais au tennis au Bois-Carré avec un ami. J'ai vu des villas autour de nous et j'ai constaté que personne ne venait jouer au tennis. Je me suis dit qu'on pourrait lancer là une promotion immobilière. Le même jour, j'ai rencontré le propriétaire de la parcelle. J'ai ensuite pris contact avec un bon architecte, puis un bon pilote de projet, avec lesquels je continue depuis à travailler.

Je crois beaucoup au destin, aux rencontres et que les choses parfois doivent se faire. Il faut savoir saisir les opportunités au bon moment. Je pense que le train passe pour tout le monde: il y a ceux qui le regardent passer et ceux qui le prennent.

**Vous êtes gemmologue de formation. Par le biais de votre holding Rachaya, qui chapeaute Vertical Holding, vous avez investi par ailleurs dans l'art, dans des entreprises de nanotechnologie, dans l'assurance. Vous aviez même des parts dans Africa Millions, l'équivalent de l'Euro Millions, avant qu'elle ne soit**

### **mise en faillite. Vous semblez être un touche-à-tout de l'investissement. Quel rapport peut-il y avoir entre tout cela et l'immobilier?**

Il n'y en a aucun! J'ai la chance de pouvoir faire ce que j'aime et j'aime tout ce que je fais. Je suis né dans l'univers du diamant. J'aime l'art, qui me permet de côtoyer des gens que je ne pourrais pas rencontrer autrement. Et la technologie me passionne, d'autant plus que l'entreprise dans laquelle je suis actionnaire est active dans le médical et travaille sur un projet lié à la santé humaine.

### **Quelle est votre philosophie d'investissement?**

Je gère toutes mes affaires de la même manière, c'est-à-dire complètement spontanée, réfléchie mais pas calculée. C'est notamment le cas pour l'immobilier. En fait, je ne fais pas de distinction entre une activité et une autre, entre un domaine et un autre: s'il y a une opportunité, je la saisis; je peux ainsi vendre un bien immobilier pour acheter un tableau si je considère que la possession du second est plus intéressante que celle du premier, et vice versa. Je suis aussi terre à terre et je gère mon business au jour le jour avec une vision au moyen terme. **F.B.**



**Immobilier**  
Supplément paraissant le samedi  
**Editeur**  
Tamedia Publications romandes SA  
**Rédacteur en chef responsable**  
Pierre Ruetschi  
**Rédaction** Fabrice Breithaupt,  
tél. 022 322 38 27  
fabrice.breithaupt@tdg.ch  
**Courriel** immo@tdg.ch  
**Annonces immobilières**  
Gregory Pavoni, tél. 022 322 34 23  
gregory.pavoni@tamedia.ch  
**Marché immobilier**  
Didier Schutz, tél. 021 349 50 65