



Article réservé aux abonnés Business Immo

[EXCLUSIF] Avec Axma We Share, Matthieu Devynck et Axel Herbez misent sur les clubs deals immobiliers

Publié le 18/10/2023 à 15:00 Lecture 2 min

Axel Herbez et Matthieu Devynck ©
DR

C'est la rencontre d'un notaire associé, ici Matthieu Devynck, et d'un conseil en immobilier d'entreprise, là Axel Herbez. D'abord « amis », désormais « associés », ces deux professionnels aux parcours bien remplis ont décidé d'unir leurs forces avec la création récente de la société Axma We Share, spécialisée dans la constitution de clubs deals immobiliers. Cette nouvelle venue sur le marché a fait le choix de ne pas partir en quête d'un agrément AMF, « afin de se concentrer sur des véhicules à taille humaine », note le premier cité, « adepte du sur-mesure », qui a officiellement présenté sa solution dans les allées du salon Patrimonia.

À la fois asset manager et property manager, titulaire des cartes T et G de la loi Hoguet, Axma We Share nourrit l'ambition « de permettre à chaque membre du club deal (accessible à partir de 150 000 € en fonds propres ou par le biais d'une dette afin de bénéficier d'un effet de levier, nldr) de se constituer un patrimoine immobilier de qualité, de bénéficier d'une approche simplifiée de l'investissement, et de partager la réflexion sur la stratégie et les risques et profits avec les différents partenaires », regroupés au sein d'un véhicule de type SAS. En tant que prestataire, Axma We Share accompagne ainsi les membres des clubs deals dans l'élaboration des opérations.

Qui dit « sur-mesure », dit « sélection » et « stratégie ». Matthieu Devynck et Axel Herbez ont ainsi fait le choix de cibler l'immobilier commercial en région, « pour participer au dynamisme des territoires » notamment. Retail parks, pieds d'immeubles et autres friches sont dans leur viseur pour une valorisation entre 1 M€ et 25 M€. « Le sous-jacent immobilier est prometteur », insiste le premier cité. « Chacun a pu juger de sa résilience au moment de la crise sanitaire. » Quid des TRI ciblés ? « Tout dépend de la stratégie du véhicule », sourit Matthieu Devynck, qui a passé 22 ans au sein du cabinet Marais Bastille Notaires. « Pour du core, nous sommes sur du 5 ou 5,5 %. » « La base d'un bon club deal, c'est avant tout le sourcing », reprend-il, avant de louer l'expérience de son associé, passé par Arthur Lloyd et fondateur de Storee Retail.

Matthieu Devynck, encore : « Nous sommes au début de l'histoire, nous y allons pas à pas, sans prétention démesurée ». « Pour ne pas subir la collecte », Axma We Share se limitera donc à six projets par an environ ; six projets auréolés d'une démarche ESG. « Nous visons à réduire l'empreinte carbone des actifs acquis sur l'ensemble de leur cycle de vie », assure ainsi son cofondateur.

Benoît Léger ✉



Chef des informations
web - Business Immo
Auteur(e) de **362**
articles