



Portrait

Du Family office à l'immobilier

Caroline Zumbach

La gestion de patrimoines familiaux a mené Manuel Alvarez au sein de la direction de la régie m3 Real Estate

Depuis une année, Manuel Alvarez gère le nouveau département Advisory de la régie m3 Real Estate (anciennement CGI). Son but: conseiller et soutenir les investisseurs intéressés par l'immobilier. Afin de leur offrir un maximum d'opportunités, cette nouvelle unité regroupe les activités d'investissement, de pilotage de projets immobiliers, de location commerciales et d'hôtellerie. «Avec cette organisation nous voulions offrir un vrai service aux investisseurs en plus de nos traditionnelles prestations destinées aux vendeurs, propriétaires ou locataires», se réjouit ce Genevois aux origines catalanes.

A l'aise dans le monde du travail

Passionné d'immobilier, ce cinquantenaire a occupé des postes dans différents domaines avant de découvrir le milieu de la pierre. «J'ai toujours eu besoin de concret et j'ai donc commencé à travailler très jeune. A vingt ans, je suis devenu analyste financier junior chez Arthur Andersen et je me suis très vite senti à l'aise dans le monde du travail.»

Deux ans plus tard, le jeune homme est engagé comme manager chez GTE Sylvania (équipements électriques). Il continue son ascension en devenant trésorier européen, puis trésorier de l'ensemble du groupe.

Parallèlement à sa carrière, il décide de reprendre des études. Il se lance alors

dans un bachelor suivi d'un MBA à l'European University. «C'était une phase intense car je travaillais toute la journée et je passais mes soirées en cours ou à étudier, mais ça valait la peine car j'avais besoin de ces diplômes pour évoluer dans ma carrière.»

Gérer les patrimoines familiaux

C'est à l'issue d'un cours de marketing que son professeur lui parle d'une famille à la recherche d'un responsable financier pour gérer son patrimoine. «A l'époque, je ne connaissais rien au Family office, mais j'ai proposé de les rencontrer. Il s'agissait du directeur du groupe Bonmont.»

Six mois plus tard, Manuel Alvarez devient directeur général du groupe familial Bonmont Country Clubs. Il est alors à la tête de plusieurs sociétés réparties entre la Suisse, l'Espagne et les Etats-Unis et gère des actifs dans le monde du golf, de l'immobilier et de l'hôtellerie. «Je ne connaissais pas du tout ces domaines, c'était donc un gros défi car je parlais de rien. Mais je connaissais les chiffres et les hommes, c'est le plus important». Pendant sept ans, il voyage aux quatre coins du monde pour ce groupe. «C'était passionnant et extrêmement varié. Cette expérience m'a donné le goût du Family office et de la conservation du patrimoine.»

Malgré son emploi du temps surchargé, cet amateur de football met un point d'honneur à garder du temps pour sa famille et ses amis. «L'amitié est une valeur très importante pour moi. Ça fait quarante ans que j'ai la même bande de copains et on se retrouve tous les mercredis sans faute!»

En 2002, Manuel Alvarez quitte le groupe Bonmont et se lance dans la création de différents Family offices pour des clients prestigieux, tels que EIM à Nyon ou un oligarque russe dont il préfère taire le nom. Grâce à ces expériences, ce père de deux enfants réalise l'incroyable diversité du monde de l'immobilier. «J'ai appris à connaître ce domaine qui regroupe les aspects financiers, mais également la technique, les rénovations, le courtage ou encore l'architecture.»

Afin d'allier ses deux passions, il ouvre en 2007 sa propre entreprise. Nommée Glow SA, elle offre des services dédiés aux acheteurs et aux investisseurs dans le domaine immobilier. «En gros, on venait me dire: «Je cherche un poisson dans le lac Léman.» Et je leur disais si ce spécimen existait, à quel prix, et je le leur trouvais.»

Après sept ans d'indépendance, il retrouve le monde des Family offices en rejoignant une grande famille genevoise possédant de nombreux biens immobiliers. Il s'occupe des aspects commerciaux de leurs activités et supervise les rénovations. Jusqu'à ce que le groupe familial décide de mettre ses biens à la vente, en 2016.

Un très bon moment pour vendre, selon ce spécialiste qui rejoint alors l'équipe de m3 Real Estate. «Je ne serai jamais entré dans une régie standard, mais ils souhaitaient se développer et créer un service de type Family office, du coup je ne pouvais qu'accepter. D'autant plus qu'il y avait un réel défi avec la création de ce nouveau département Advisory qui est une première dans le milieu et qui nous permet d'être extrêmement réactifs et proches des clients!», conclut le directeur qui n'a pas perdu son enthousiasme des débuts.



Manuel Alvarez, directeur du département Advisory de m3 Real Estate:
«L'amitié est une valeur très importante pour moi.» LUCIEN FORTUNATI

m3 Real Estate en dates et chiffres

1950 Création de l'agence immobilière CGI Immobilier.

2015 Rachat de CGI Immobilier par Abdallah Chatila.

2016 CGI Immobilier devient m3 Real Estate. Arrivée de Manuel Alvarez en tant que membre de la direction. Création du nouveau

département Advisory dont il prend la tête.

Agences 1 à Genève et 1 à Zurich. Partenaire pour l'immobilier de luxe: John Taylor.

100 employés.

Internet <http://m-3.com/fr> **C.Z.**