

A dark, atmospheric photograph of the Dubai skyline at dusk or dawn. The Burj Khalifa is the most prominent feature, its spire reaching towards the top of the frame. Other skyscrapers are visible in the background, their lights reflecting on the water in the foreground. The overall tone is dark and sophisticated.

EDITION 2026

PRIVATE PORTFOLIO STRATEGY

An Investment Philosophy

FRANK BEERENS

I only recommend investments I would be proud to own myself.



FRANK BEERENS — DUBAÏ, É.A.U.

01 — POURQUOI CE DOCUMENT ?

Un investissement ne commence jamais par un appartement. Il commence par une réflexion.

Lorsque nous parlons d'immobilier, nous parlons souvent de mètres carrés, de plans de paiement ou de rendements. Pourtant, ce ne sont jamais ces éléments qui construisent un patrimoine. Ils ne sont que les conséquences d'une décision prise en amont. Au fil de ma carrière, j'ai compris que les meilleurs investissements naissent toujours de la même question :

Pourquoi ce bien prendra-t-il davantage de valeur que celui situé juste à côté ?

Avant l'immobilier, j'ai passé plusieurs années dans l'univers des sneakers en édition limitée. Ce métier m'a appris une chose essentielle : la valeur ne vient jamais de la quantité. Elle vient de la rareté. Aujourd'hui, cette philosophie guide chacune de mes recherches immobilières. Je ne cherche pas le projet le plus médiatisé. Je cherche celui qui possède les meilleurs fondamentaux. Celui que je serais fier d'acheter avec mon propre argent.

Le rôle d'un conseiller n'est pas de convaincre un client d'investir. Son rôle est de lui permettre de prendre une décision plus éclairée que le marché. C'est précisément la raison d'être de ce document : avant de vous présenter des opportunités, je préfère vous présenter ma méthode.

“La qualité d'un investissement dépend rarement de la qualité de sa brochure.”



02 — MA PHILOSOPHIE

Je ne mesure pas la réussite au nombre d'appartements achetés.

Je la mesure à la qualité du patrimoine construit. Cette nuance change complètement ma manière de travailler. Je refuse de considérer un appartement comme un simple produit : chaque acquisition doit répondre à une fonction précise.

- I. Créer un revenu
- II. Préserver un capital
- III. Préparer une transmission
- IV. Générer une forte valorisation à long terme

Si un actif ne remplit clairement aucun de ces objectifs, je poursuis mes recherches. Je préfère perdre une vente que faire perdre de l'argent à un client. Lorsque je recommande un projet, je me pose toujours la même question : « *Si cet investissement devait être réalisé avec mon propre patrimoine, est-ce que je signerais aujourd'hui ?* » Si la réponse est non, je ne le recommande pas.

“Défendre les intérêts d'un client, c'est défendre son argent comme si c'était le sien.”

Acheter, ou investir ?

La majorité des investisseurs commencent par comparer des appartements.
Je commence par comparer des stratégies.

ACHETER

Émotion
↓
Brochure
↓
Prix
↓
Décision rapide

INVESTIR

Vision
↓
Analyse
↓
Rareté
↓
Création de valeur
↓
Patrimoine

Une brochure peut être séduisante. Un plan de paiement peut sembler avantageux. Un prix peut paraître attractif. Mais aucun de ces éléments ne garantit qu'un investissement créera durablement de la valeur. Avant d'étudier un bâtiment, je cherche à comprendre son environnement : Pourquoi cette région s'est-elle développée ? Quelle est la vision du gouvernement ? Qui vivra réellement dans ce quartier ?

“Les meilleurs investissements sont rarement les plus évidents. Ils sont souvent les mieux compris.”

Sept critères. Aucune exception.

Chaque investissement que je recommande passe par exactement la même méthode d'analyse. Peu importe le promoteur. Peu importe le quartier ou le prix. Je commence toujours par répondre à une question simple : *pourquoi cet investissement créera-t-il davantage de valeur que les autres ?*



01 La vision du gouvernement

02 Le quartier

03 La rareté

04 Le prix d'entrée

05 Le promoteur

06 La demande locative

07 La stratégie de sortie

Si l'un de ces éléments présente une faiblesse majeure, je poursuis mes recherches. En immobilier, la patience est souvent plus rentable que la précipitation.

“Je ne cherche pas le meilleur appartement. Je cherche le meilleur contexte d'investissement.”



05 — CE QUE JE REGARDE EN PREMIER

Une brochure montre un projet, le terrain révèle une réalité

Je commence par me rendre sur place. Je marche. J'observe. Je circule dans le quartier. Je regarde ce que les brochures ne montrent jamais. Je cherche notamment à comprendre :

- Comment entre-t-on dans le quartier aux heures de pointe ?
- Les infrastructures sont-elles déjà présentes ou simplement promises ?
- Écoles, commerces, hôpitaux et transports accompagneront-ils réellement le développement de la zone ?
- Le quartier est-il agréable à vivre — ou uniquement agréable à vendre ?
- Le bâtiment bénéficiera-t-il encore d'une vue dans dix ans ?
- Les futurs habitants auront-ils envie d'y rester ?

“Une brochure montre un projet. Le terrain révèle un investissement.”



06 — LA RARETÉ CRÉE LA VALEUR

Les meilleurs actifs partagent un point commun : ils sont difficiles à reproduire.

Au cours de ma carrière, une conviction s'est imposée. Les investissements qui prennent le plus de valeur possèdent presque toujours ce trait. Je privilégie naturellement :

BÂTIMENTS BOUTIQUES

EMPLACEMENTS RARES

VUES EXCEPTIONNELLES

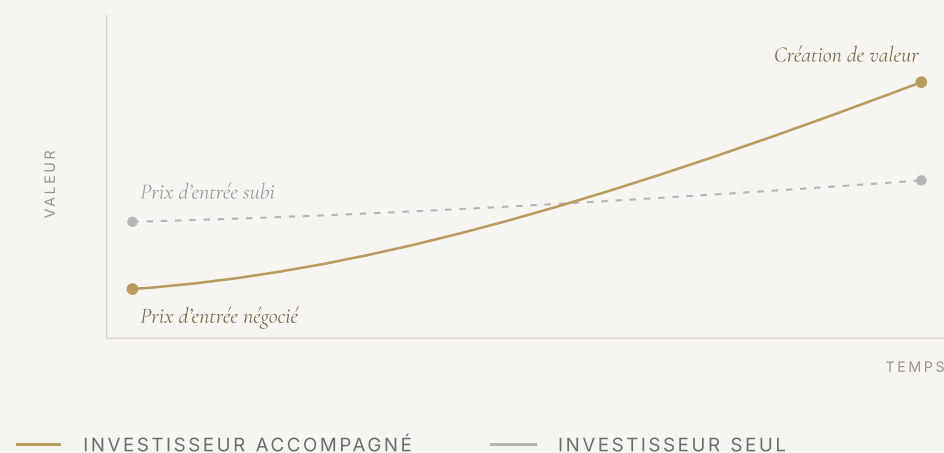
ARCHITECTURES DIFFÉRENCIANTES

IDENTITÉ DURABLE

Lorsqu'une zone autorise des dizaines de constructions similaires, la concurrence devient permanente. La rareté disparaît — et avec elle, une partie du potentiel de valorisation. Je préfère un immeuble de dix étages parfaitement positionné qu'une tour de cinquante étages entourée de bâtiments identiques. La rareté ne garantit jamais une plus-value. Mais elle en crée souvent les conditions.

“La valeur apparaît lorsque l'offre cesse d'être facilement remplaçable.”

Même appartement. Résultats totalement différents.



Deux investisseurs peuvent acheter exactement le même bien. Quelques années plus tard, leurs résultats peuvent être totalement différents. Pourquoi ? Parce que tout commence par le prix d'entrée.

Le prix d'acquisition influence directement le potentiel de création de valeur, la facilité de revente, le rendement futur et la marge de sécurité. Un prix anormalement bas mérite autant de prudence qu'un prix excessivement élevé : dans les deux cas, je cherche à comprendre pourquoi.

Mon objectif n'est pas d'acheter le moins cher possible, mais d'acheter au prix le plus cohérent. Lorsque cela est possible, je négocie :

- Une meilleure unité
- Une meilleure orientation
- Une meilleure vue
- Une remise
- Des conditions plus favorables

“Le meilleur investissement ne commence pas à la remise des clés. Il commence le jour de la négociation.”

« Quel est le meilleur promoteur de Dubaï ? » La question est mal posée.

Un excellent promoteur peut construire un projet qui ne correspond pas à votre stratégie. À l'inverse, un promoteur moins connu peut proposer une opportunité exceptionnelle lorsqu'il réunit les bons critères. Je ne choisis donc jamais un investissement uniquement en fonction du nom affiché sur la brochure. J'analyse avant tout :

- 01 La qualité des réalisations déjà livrées
- 02 La capacité à respecter les délais
- 03 Le vieillissement des bâtiments
- 04 La qualité des matériaux
- 05 La cohérence du prix demandé
- 06 L'ambition architecturale du projet

Le promoteur est un élément essentiel. Mais il ne remplace jamais une bonne localisation, un prix d'entrée cohérent et une vision urbaine solide. C'est l'ensemble qui crée la valeur.

Ce que j'apprécie particulièrement

Des promoteurs capables de proposer une véritable identité. Des bâtiments qui ne ressemblent pas aux autres. Des finitions qui résistent au temps. Une expérience de vie pensée pour les habitants plutôt que pour la seule commercialisation.

“Un grand promoteur ne transforme pas un mauvais emplacement en bon investissement.”

Je ne recommande jamais un quartier parce qu'il est populaire.

Je le recommande parce que je comprends où il sera dans dix ans. Chaque zone répond à une stratégie différente.

Palm Jumeirah LOGIQUE PATRIMONIALE Une offre limitée. Une clientèle internationale. Une valeur qui repose sur la rareté.	Wasl Gate LE PLUS SOUS-ESTIMÉ Métro opérationnel, infrastructures existantes, proximité avec Dubai Marina. Une véritable vie de quartier.	Jumeirah Village Triangle ÉQUILIBRE RÉSIDENTIEL Verdure, faible densité, qualité de vie. Les nouvelles infrastructures renforcent encore son potentiel.	Meydan Horizon SÉLECTION STRICTE Uniquement les projets qui répondent à mes critères de rareté, de qualité architecturale et de prix d'entrée.
Maritime City FRONT DE MER STRATÉGIQUE Accès rapide au centre-ville. Un potentiel patrimonial intéressant, associé au bon promoteur.	Ras Al Khaimah STRATÉGIE DIFFÉRENTE Potentiel touristique, rareté du littoral et investissements internationaux majeurs.	Hudayriyat Island VISION URBANISTIQUE L'une des visions les plus ambitieuses des Émirats : sport, bien-être, luxe et qualité de vie.	<i>"Je comprends où un quartier sera dans dix ans."</i>

Une partie importante de la valeur est créée avant même la signature.

O1

SÉLECTIONNER

Identifier les projets qui réunissent les fondamentaux — vision, rareté, emplacement — et écarter tous les autres, quelle que soit leur notoriété.

O2

NÉGOCIER

Obtenir de meilleures unités, de meilleures conditions et un prix d'entrée cohérent. Une bonne négociation constitue souvent la première plus-value.

O3

ANTICIPER

Penser la sortie dès l'entrée : demande locative, profil du futur acheteur, horizon de valorisation.

Je travaille régulièrement sur :

ALLOCATIONS PRIVILÉGIÉES

UNITÉS RARES

NÉGOCIATIONS SPÉCIFIQUES

ACHATS MULTIPLES

OPPORTUNITÉS HORS MARCHÉ

DISTRESSED DEALS

Ces opportunités demandent une grande réactivité — certaines disparaissent en quelques heures. C'est la raison pour laquelle je demande toujours à mes clients de rester facilement joignables. Je n'attends pas qu'ils acceptent chacune de mes propositions. J'attends simplement une réponse, positive ou négative. Une réponse permet de continuer à avancer. L'absence de réponse peut faire perdre une opportunité qui ne se représentera peut-être jamais.

“Le temps est parfois plus précieux que la remise obtenue.”

La meilleure décision n'est pas toujours celle qui permet d'acheter.

Cas n°1

La patience comme stratégie

Un investisseur souhaitait acheter immédiatement. Je lui ai conseillé d'attendre. Quelques semaines plus tard, il a investi sur un projet plus cohérent avec ses objectifs. Le résultat a confirmé que la patience est parfois la meilleure stratégie.

Cas n°2

La valeur créée avant les clés

Pour un investisseur acquérant plusieurs unités, j'ai obtenu une remise, un plan de paiement amélioré ainsi que des conditions qui n'étaient initialement pas proposées. Avant même la remise des clés, l'investissement avait déjà gagné en qualité.

Cas n°3

L'investissement déconseillé

L'une des décisions dont je suis le plus fier n'est pas une vente. C'est un investissement que j'ai déconseillé. Mon rôle n'est pas de vendre : mon rôle est de protéger les intérêts patrimoniaux de mes clients, même lorsque cela signifie renoncer à une transaction.

“Je préfère perdre une commission que la confiance d'un client.”

“I only recommend investments I would be proud to own myself.”

F R A N K B E E R E N S

Private Portfolio Strategy — Edition 2026

frank@thrivestate.io

+971 52 107 6459