

www.trends.be

# tendances Trends

ÉCONOMIE ET FINANCES • 40<sup>e</sup> ANNÉE • N°36 • € 7,90 • P509559 • 3 SEPTEMBRE 2015

+ GUIDE  
IMMO

Analyses et prix  
pour Bruxelles,  
la Wallonie  
et la côte

*Luxe, viager, parkings, kots...*

# LES NOUVEAUX FILONS DE L'IMMOBILIER



**Bourse**

*Est-on reparti comme en 2008?*



moins d'architectes de renom», résume le patron de H Group, la société de promotion et de gestion qu'il a créée il y a 15 ans déjà.

Ses clients? «Des gens avisés, une clientèle privée belge que je rencontre via des relations communes ou que je croise lors de mes nombreux voyages. Jamais des inconnus...», confie-t-il. Ses lieux de prospection? Des endroits et des biens d'ex-

#### **SOUTHWICK MEWS 12, LONDRES**

**Un des développements récents de H Group. La maison offre 120 m<sup>2</sup> et trois chambres à la location non loin de Hyde Park.**



ception qui garantissent la sécurité de placement à ceux qui savent y mettre le prix: le quartier du Prince d'Orange à Uccle, celui du Châtelain à Ixelles, des villas au Zoute, à Verbier, à Saint-Tropez, à Londres Hyde Park et bientôt, sans doute, au Portugal... Voilà pour l'inventaire non exhaustif des localisations choisies ces dernières années par le groupe de promotion de Hubert Bonnet pour y investir et y (re)développer des biens d'exception avant de les proposer à la vente ou à la location tout en conservant la propriété, via un site de réservation en ligne ([www.bibihome.be](http://www.bibihome.be)) sur lequel on peut aussi trouver un yacht et même une galerie d'art contemporain. Et quand l'homme entreprend de diversifier son portefeuille en République dominicaine, à Las Terrenas, c'est l'architecte Marc Corbiau qui y signe les plans.

Pour l'instant, la plupart des projets proposés à la vente se concentrent autour de la place du Châtelain et de Fort Jaco. Les prix oscillent entre 650.000 et 1.000.000 euros hors frais. Dans ce dernier cas, l'immeuble, un ancien bureau de poste, offre huit appartements loués. Seule exception géographique: un développement neuf de standing à Watermael-Boitsfort, baptisé Middelbourg Garden. L'ensemble de 11 appartements de standing (79 à 184 m<sup>2</sup>) avec terrasses est logé en bordure de la forêt de Soignes.

#### **Miser sur la différence et l'originalité provinciale: l'îlot Desclée**

Pour celles et ceux, nombreux, qui, passé un budget de 200.000 euros, peuvent juste regarder les images et rêver, tout n'est pas perdu pour autant. Mais il faut oser les sentiers moins balisés. Justement, nous les avons pris la semaine dernière pour vérifier sur place que le jeu en valait vraiment la chandelle.

Direction Tournai et l'Atelier d'architecture Meunier-Westrade, juste en face de la gare, dans les anciens murs réhabilités en bureaux et logements d'une coopérative locale centenaire, aujourd'hui disparue. De là, nous partons au centre-ville, sur le site des anciennes imprimeries Campin (Desclée-de-Brouwer). Développé sur plus d'un hectare par René Philippe (Ecotrabel, Must Insurance) et Patrick Leroy (groupe Maison familiale), deux amoureux de la brique de caractère réunis au sein de la société coopérative Klarys Promotion, l'îlot Desclée propose aujourd'hui un ensemble de bâtiments basse énergie à l'architecture atypique et audacieuse respectant le passé industriel du lieu avec ses toits en dent de scie, ses murs de briques rouges, ses bois de charpente et ses poutrelles d'acier réutilisés. Les lofts et appartements de toutes tailles et de toutes formes sont destinés, selon les dires de René Philippe, «à des futurs propriétaires en quête d'origi- ➤



**JEAN-FRANÇOIS WESTRADE ET MATTHIEU MEUNIER, le duo à la tête du bureau d'architecture qui a redessiné l'espace Desclée.**

nalité, de caractère, d'espace, de confort de vie et de souci de l'économie d'énergie». Rien de moins.

Et bonne surprise, le résultat *in situ* correspond à l'accroche commerciale, voire la dépasse. Parmi les fondamentaux qui ne trompent pas, on relèvera les charges communes réduites au minimum, notamment grâce à un parc de panneaux photovoltaïques qui permet aux compteurs électriques de tourner à l'envers pour l'instant, des chaudières au gaz à condensation et des pompes à chaleur individuelles avec chauffage innovant par le sol, des portes blindées à onze points d'ancrage pour tous les appartements, des triples vitrages généralisés et des matériaux choisis (ouate de cellulose, etc.) qui assurent une isolation thermique et sonore optimale.

Le prix au m<sup>2</sup>, finitions comprises: autour de 2.000 euros/m<sup>2</sup> hors taxes, les petits lots étant plus chers au m<sup>2</sup> que les grands. Quant aux garages, spacieux, fermés et sécurisés, leur prix tourne autour de 17.000 euros et le ratio permet d'en acquérir plusieurs par appartement.

Quatre-vingt-cinq pour cent des lots de la première phase ont trouvé preneurs. Et vu le succès croissant, les deux autres phases – 15% des bâtis sont déjà réservés – ont été regroupées en une seule. Les appartements les moins chers ont tous été vendus. Désormais, il faut pouvoir déboursier quelque 170.000 euros pour espérer pouvoir habiter 45 m<sup>2</sup> bâtis et 20 m<sup>2</sup> de terrasse dans cet espace idéalement situé, à quelques centaines de mètres de trois arrêts d'autobus, de quatre écoles primaires et secondaires et de la Maison de la Culture de Tournai. Pour les amateurs réactifs, trois duplex (150 m<sup>2</sup>) de type «maison sur le toit» offrant trois chambres restent disponibles à des prix fixés il y a deux ans déjà, soit environ 320.000 euros tout compris (frais de raccordement, de notaire, etc.). Avec le garage, compter 340.000 euros.

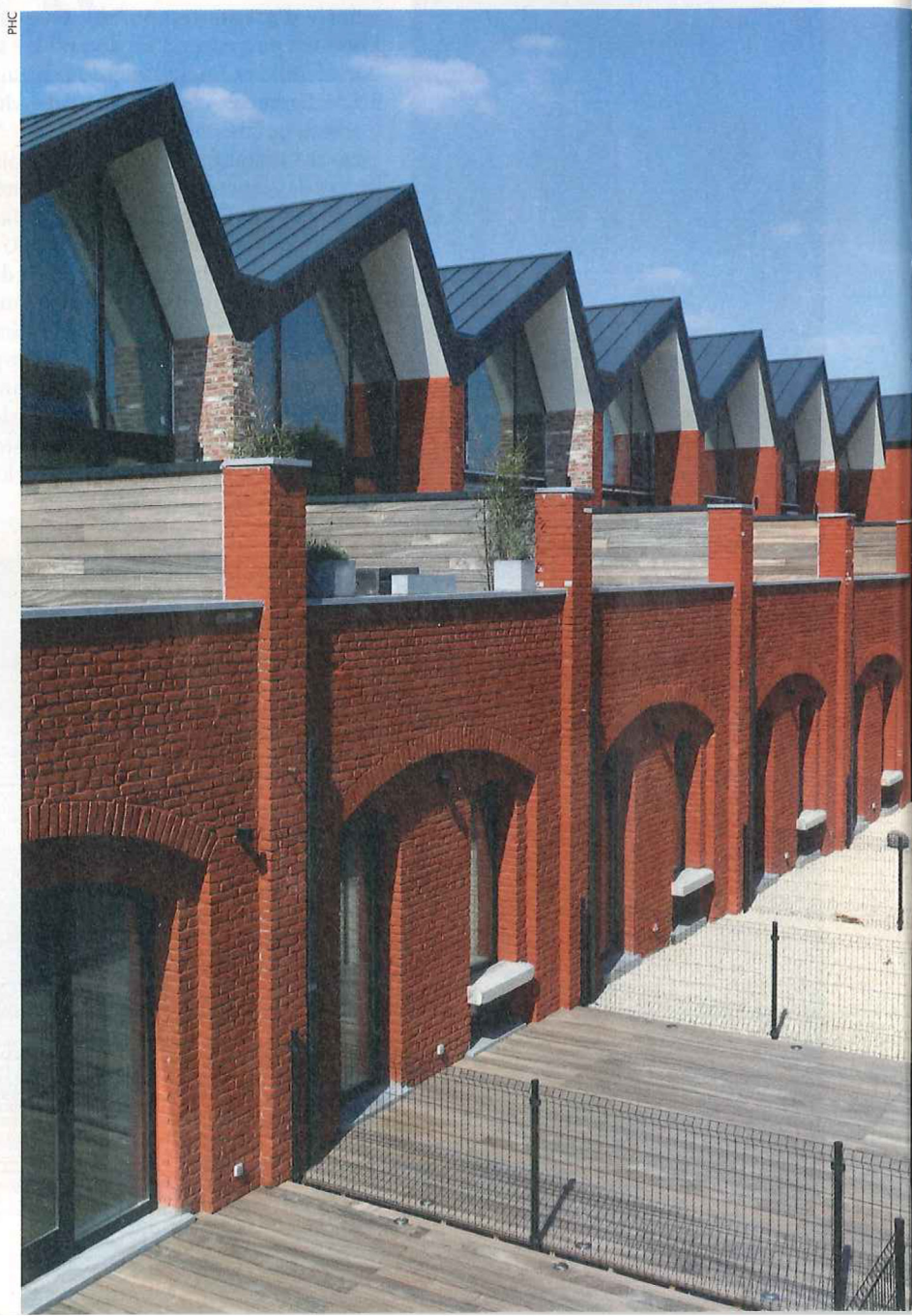


ATELIER D'ARCHITECTURE MEUNIER-WESTRADE

### Au four et au moulin

Pour mener à bien ce projet lourd et atypique de quelque 10.000 m<sup>2</sup> (re)bâtis et de plus de 100 logements de toutes dimensions essentiellement destinés à des propriétaires occupants et non aux investisseurs, les deux partenaires ont tout verrouillé de A à Z sans rien laisser au hasard. Ils cherchent les fonciers, les achètent sur fonds propres, les développent, les commercialisent sur chantier et en coordonnent la gestion.

«Cela nous rend particulièrement flexibles et nous permet d'aménager



### ILOT DESCLÉE, TOURNAI

Vue sur une des parties de ce site urbain emblématique réhabilité en une centaine de logements de toutes tailles par Klarys srl, selon les plans de l'Atelier d'architecture Meunier-Westrade.

les espaces au goût des futurs occupants, pour autant bien sûr que les contraintes techniques des sites concernés le permettent», précise René Philippe, qui ajoute que les lots encore disponibles — typés pour la plupart habitat contemporain ou industriel — affichent des superficies moyennes de 60 à 120 m<sup>2</sup>, mais que des espaces plus importants peuvent encore être aménagés à la carte pour autant que les candidats à l'achat se dépêchent.

Restera ensuite, outre le projet d'hôtel remis sur le métier, aux deux associés à développer les murs de ce qui devait être leur projet initial et qui a donné son nom à leur société: ceux de l'ancien couvent des Clarisses, sis quai Taille-Pierre, dont ils sont propriétaires et qu'ils voulaient voir reconvertis en une trentaine de chambres d'hôtes réparties sur quelque 6.000 m<sup>2</sup> à réhabiliter. Mais là aussi, vu le potentiel du lieu, le projet pourrait encore évoluer...

### Petite mise, rendement théorique à deux chiffres: Viager Fund

Certains investisseurs échaudés rechignent pour l'instant à tout placer dans un seul bâtiment, neuf ou ancien, préférant diversifier le risque dans la «brique-papier» gérée par d'autres. Mais encore faut-il que celle-ci offre un rendement décent, ce qui n'est plus toujours le cas. Et il fallait s'en douter: après la titrisation des bureaux, des commerces, des logements meublés ou pas, des maisons de repos, des kots étudiants, des cliniques, des cafés ou des hôtels, les toits mis en viager devaient tôt ou tard susciter la créativité de certains entrepreneurs spécialisés.

L'objectif mis en commun il y a un an par deux professionnels dans leur segment respectif? Créer un portefeuille immobilier dont tous les actifs seraient en viager et lever des fonds pour élargir le *portfolio* tout en mutualisant le risque. Le nouveau venu dans ce créneau, qui devrait intéresser nombre d'investisseurs privés soucieux de diversifier leurs placements en recherchant de nouveaux créneaux porteurs, est né cet été et s'appelle Viager Fund. Les concepteurs de ce véhicule de niche, Philippe Verdonck, spécialiste de la finance et du droit commercial, et Patrick Menache, agent immobilier, ne sont pas des inconnus sur la place bruxelloise.

«La question était de savoir si on mettait ce véhicule en société ou pas. Le pro-

blème est simple et fiscal: si une sprl paie une rente à ses actionnaires, ceux-ci sont imposés à l'IPP. Or, en Belgique, l'idée que l'on se fait du viager est justement que le brut est du net non imposé. Nous avons donc préféré créer une société de droit commun (société civile), sans personnalité juridique mais avec une indivision des actifs et avec des statuts qui régulent clairement les droits et les devoirs des contractants concernés, à l'image d'une sprl classique», détaille le fondateur de Viager Fund, qui essuie les plâtres en Belgique et est allé s'inspirer des modèles français.



PHILIPPE VERDONCK ET PATRICK MENACHE, concepteurs de Viager Fund.

### Chaque investisseur intéressé par Viager Fund doit aujourd'hui mettre sur la table au moins 60.000 euros cash.

Aujourd'hui, le modèle est ficelé et les concepteurs de Viager Fund achèvent la première levée de fonds en espérant atteindre d'ici fin septembre la barre de 2,4 millions d'euros permettant de réunir une vingtaine d'immeubles occupés et bien entretenus dont la valeur vénale avoisinera les 220.000 euros nets à la revente, plus-value non escomptée, avec des rentes limitées à 15 ans, un âge minimum de 74 ans (calé sur l'espérance de vie théorique) et pas d'héritier en ligne directe.

Chaque investisseur intéressé par Viager Fund doit aujourd'hui mettre sur la table au moins une part de 60.000 euros cash et être prêt à attendre cinq ans avant de reprendre sa mise, avec toutefois la possibilité de sortir avant cette échéance.

Celle-ci permettra d'avoir un effet de levier financier suffisant pour acquérir une vingtaine d'immeubles, seule le «bouquet» devant être payé en viager pour se porter acquéreur. L'objectif est de réunir une quarantaine d'investisseurs, pas plus. Chaque investisseur deviendra donc propriétaire d'un quarantième de chaque immeuble mis en portefeuille en en mutualisant le risque et la gestion. Le rendement effectif avoisine, selon le concepteur, les 10% nets. «En France, le même type de produit offre un rendement de 20% depuis trois ans...», précise-t-il, en ajoutant que dès qu'un propriétaire décède, on revend l'immeuble et on partage le prix de vente entre tous les investisseurs.

Alors pourquoi se limiter à une quarantaine d'actionnaires potentiels seulement dès le lancement de ce nouveau produit? «Aujourd'hui, explique Philippe Verdonck, il y a trop peu de biens répondant à nos critères pour accélérer la cadence. Il faut absolument intéresser et dynamiser le marché potentiel avec ce type de véhicules professionnels.» Selon lui, c'est sur les services complémentaires offerts aux seniors qu'il faut travailler pour susciter l'intérêt de vendeurs potentiels parfois rebutés par les difficultés à trouver locataire-acheteur et à se reloger ailleurs avec la somme et la rente obtenues. «J'ai vu récemment qu'André Antoine, le président du Parlement wallon, avait déposé une proposition de décret pour favoriser, via trois mesures fiscales, le viager en vue de maintenir chez eux le plus longtemps possible les seniors et en limiter les coûts pour la sécurité sociale. En France, un loyer avec services en maison de repos tourne en moyenne autour de 4.000 euros nets. Et le viager est une solution pour régler la note quand la retraite ne suffit pas», précise le patron.

Si ce dernier est en charge de la modélisation et du suivi financier et fiscal, Patrick Menache s'occupera pour sa part du volet immobilier, de la recherche et de l'évaluation des biens mis en portefeuille. Et justement, selon Philippe Verdonck, le seul vrai risque de son nouveau produit est d'ordre immobilier: que la valeur des immeubles mis en portefeuille se déprécie de 50% en moins de 15 ans, échéance théorique de revente. Ce qui, au regard du marché belge actuel, reste bien peu probable, davantage encore sur le segment de biens visé par le nouveau fonds ([www.viagerfund.be](http://www.viagerfund.be)). ©