

# IMMOBILIER DES MODÈLES À RÉINVENTER ?

TEXTE : THIERRY LAFFINEUR - PHOTOS : JEAN-CHRISTOPHE GUILLAUME



La dynamique du marché immobilier résidentiel repose sur différents éléments parmi lesquels la typologie des habitats, les conditions d'acquisition, les conditions d'octroi et les formules des crédits hypothécaires, les modes d'occupation (locataire / propriétaire) sont déterminants.

Pour analyser l'évolution de ces facteurs la présente table ronde réunissait: **Paul Houtart** – CEO les Viviers et vice-président IPI / **Xavier Mertens** – CEO – Inclusio / **Sébastien Tabourdon** – Directeur commercial et marketing – T-Palm / **Tanguy van der Straeten** – Directeur promotion/vente – Latour & Petit / **Kristien Viaene** – CEO – NOA / **Michel Groulus** – Product Manager – Wilink / **Pascal Lasserre** – Administrateur – Excelandco et **Olivier Carrette** – CEO – UPSI.

## PLUS PETITS ET PLUS VITE

**Q. : Comment jugez-vous le marché actuel du résidentiel ?**

**O. Carrette** : Le constat établi par l'Upsi montre qu'à Bruxelles et en Wallonie, deux éléments pénalisent actuellement le consommateur dans le secteur du résidentiel. Il s'agit, d'une part, de la superficie des biens neufs et, d'autre part, des délais d'obtention des permis.

- **Superficie** : aujourd'hui 20% des jeunes ménages n'obtiennent pas de crédits hypothécaires pour acquérir un bien neuf. Parmi cette population, 50% consentiraient à l'achat d'un logement à la superficie et donc au coût réduit de 10%. En effet, dans la mesure où les éléments économiques/fiscaux tels la TVA (21%) ne peuvent être modifiés (en raison de la situation problématique des finances publiques), un des rares facteurs de baisse des prix porte sur la dimension du bâti. A cet égard, on rappellera que la superficie moyenne des appartements belges est de 85 m<sup>2</sup> contre 65m<sup>2</sup> pour la moyenne européenne. Toutefois, cette réduction qui permettrait de construire des appartements répondant aux souhaits des acquéreurs à un moment précis de leur vie est empêchée par des RRU (Règlement Régional d'Urbanisme qui fixe les superficies minimales des pièces) devenus obsolètes au regard des nouveaux modes de vie et évolutions de nos sociétés (ex. : mobilité, multiplication des ménages monoparentaux,...).

- **Délais** : avec des délais d'obtention des permis de construire allant de 10 à 26 mois – si aucun recours n'est introduit – on pénalise les promoteurs immobiliers par des intérêts intercalaires répercutés sur l'acheteur final. Ce sur-

coût, évalué à +/- 7500 € en Région bruxelloise pourrait donc être évité par une simple accélération des procédures administratives ! Parallèlement la longueur des délais pénalise également l'Etat en retardant l'encaissement de la TVA, du précompte immobilier, etc.

**P. Houtart** : Pour comprendre ce décalage de la législation il faut se souvenir qu'au moment de la création des RRU (fin XXème), la taille des ménages était proche de 3 personnes. Aujourd'hui elle n'est plus que de 2,4 ! Sachant que la Belgique est le pays européen disposant du plus grand nombre de m<sup>2</sup> de logement par personne, une réflexion quant à ce règlement paraît plus que nécessaire. Par ailleurs si nous nous plaçons du point de vue de l'investisseur une réduction de la superficie des appartements est intéressante : il achètera moins cher (+/- 10%) un bien dont le montant du loyer restera par ailleurs aligné sur les références du marché !

**M. Groulus** : Il existe manifestement une volonté des promoteurs de construire 'plus petit'. En effet, leur souci de faire tourner la machine construction à une certaine cadence passe par la mise sur le marché d'unités de logement plus petites et donc moins onéreuses. La balle est donc désormais dans le camp des pouvoirs publics auxquels on rappellera qu'un logement n'est pas moins bon parce que petit ! Précisons également les chiffres. Lorsqu'on évoque 20% de crédits hypothécaires refusés on ne parle que des primo-acquéreurs exclus faute d'un apport personnel. En réalité si l'on analyse l'ensemble du marché c'est près de 40% de crédits hypothécaires qui sont aujourd'hui refusés.

**P. Lasserre** : Oui, parce qu'aux débuts des années 2000 les biens prenaient des valeurs comprises entre 5 et 10%/an. On prêtait donc sur base d'un amortissement rapide et d'une couverture en cas de défaillance de l'emprunteur. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. Les plus-values sont modestes et le marché est segmenté. Dans une période difficile, même avec des taux d'intérêt ridiculement bas, la question de l'apport personnel devient cruciale.

## MARCHÉS : QUELLES DEMANDES ?

**Q. : Quelle est l'attitude actuelle des acheteurs ?**

**K. Viaene** : Les projets neufs - ils sont nombreux et très concurrentiels - sont clairement pénalisés par une TVA à 21%. Les acheteurs se tournent donc naturellement vers l'existant, moins onéreux à l'achat (TVA 6%) même si les coûts d'occupation (charges) sont supérieurs à ceux du neuf.

**M. Groulus** : A superficie équivalente il faut 10 ans pour compenser le coût



OLIVIER CARRETTE  
CEO – UPSI



PASCAL LASSERRE  
Administrateur – Excelandco



KRISTIEN VIAENE  
CEO – NOA



PAUL HOUTART  
CEO les Viviers et vice-président IPI



XAVIER MERTENS  
CEO – Inclusio



/ TANGUY VAN DER STRAETEN  
Directeur promotion/vente – Latour & Petit



SÉBASTIEN TABOURDON  
Directeur commercial et marketing – T-Palm



MICHEL GROULUS  
Product Manager – Wilink

de la TVA d'un bien neuf (21%) par rapport à un existant (6%)

**T. van der Straeten** : Les acquéreurs de biens existants sont conscients que les coûts d'occupation seront plus élevés. Toutefois les jeunes ménages qui achètent aujourd'hui un petit bien existant le font aussi dans une perspective de revente à court ou moyen terme et utilisent l'immobilier comme ascenseur social. Ils ne considèrent donc pas le montant des charges comme un élément rédhibitoire mais plutôt comme une pénalité transitoire. A un autre niveau, rappelons que le problème de l'estimation de la superficie nette/brute d'un bien reste pendante. Contrairement à la France, il n'existe pas (encore) en Belgique de loi équivalente à la "loi Carrez" (elle fixe les normes de calcul entre net et brut). Ainsi, les m<sup>2</sup> pour la PEB en Wallonie tiennent compte de l'épaisseur des murs et des pièces chauffées

## LOGEMENTS ET INSERTION SOCIALE

**Q. : Parmi les 'nouvelles' approches du marché celle qui veut coordonner logement et insertion sociale connaît aujourd'hui un intérêt certain. Pourquoi et comment ?**

**X. Mertens** : La récente création de la société immobilière Inclusio (inclusio.be) repose sur un constat : la très grande majorité des investisseurs immobiliers recherche – c'est normal – un rendement optimal. Ce faisant ces investisseurs se focalisent sur le marché acquisitif et négligent, de facto, celui du locatif.

A l'inverse, Inclusio poursuit avant tout une dimension sociale : notre objectif est d'investir dans des immeubles d'appartements loués en bloc à des AIS (Agence Immobilière Sociale), à des CPAS ou à des communes, sur base de baux à long terme en vue d'une sous-location par leurs soins des unités de logements aux occupants finaux. Il existe en effet un vide important au sein du marché locatif entre un logement social 2 chambres (au loyer de +/- 250 €/mois) et un logement libre de même dimension (750 € > 800 €/mois). Combler ce vide – il manque 180.000 logements conventionnés en Belgique – passe, entre autres, par le développement d'un portefeuille de biens dont les loyers se situent entre 500 € et 550 €/mois.

Pour arriver à ce niveau de prix nous nous appuyons sur plusieurs facteurs :

- Acquérir du foncier bon marché ;
- Réduire la marge du promoteur ;
- Bénéficier d'une TVA réduite (6%) ;
- Réduire les coûts de construction/rénovation : en améliorant le ratio brut/net et en recourant à des concepts architecturaux tels que celui des coursives extérieures (500 €/m<sup>2</sup> contre 1100 €/m<sup>2</sup> pour des surfaces intérieures) ;
- Etc.

C'est donc aussi une nouvelle façon de penser la construction et l'investisse-

ment. Elle vise à favoriser l'intégration à long terme d'une population économiquement 'faible' voire marginalisée. C'est surtout dans ce segment-là que les besoins sont les plus importants. En conséquence il s'agit pour nous d'acquérir/construire des immeubles durables et énergétiquement performants selon une programmation correspondant aux besoins de cette population : surfaces adaptées, loyers abordables, intégration au sein des communautés locales, etc.

## METTRE DE L'INTELLIGENCE DANS LA MÉTHODE !

**Q. : Comment les constructeurs/promoteurs s'adaptent-ils aux demandes du marché ?**

**S. Tabourdon** : Même si, en tant qu'entreprise générale de construction avec un engagement écologique, nous sommes peu friands de marchés publics nous ne négligeons pas – loin s'en faut – les marchés 'low-cost' (= biens neufs conventionnés à +/- 1000 €/m<sup>2</sup>). Pour atteindre ce niveau de prix nous re-

coupons évidemment à des typologies non traditionnelles dont celle – déjà évoquée – des coursives extérieures ou de modèles du type rez+2 sans ascenseur. Nous avons ainsi pris le pari de construire – pour le compte d'un promoteur de renom – endéans les deux prochaines années un ensemble de plusieurs dizaines de logements selon une typologie mixte d'appartements et de maisons 'kangourous' (ou intergénérationnelles) faisant appel aux coursives extérieures et aux sous-sols communs. Ces unités de logements 'basse énergie' devraient être proposées à un prix plus qu'attrayant.

Au regard plus large de l'évolution du marché il s'agit toujours d'offrir au client le meilleur ratio qualité/prix. De par notre métier historique (construction de maisons clef sur porte) l'expertise acquise via notamment le département R&D nous permet aujourd'hui de disposer de nos propres cahiers de charges et de nous prévaloir de 10 ans d'avance sur la législation. C'est sur base de ce savoir-faire que nous développons de nouvelles méthodologies/typologies visant à réduire les coûts de construction de l'ordre de 5 à 15%.

## ESPACES OUVERTS ET EQUIPEMENTS DE QUALITÉ

Ainsi, alors que la superficie moyenne actuelle des biens s'échelonne de 65 m<sup>2</sup> (1 chambre) à 85 m<sup>2</sup> (2 chambres) et 100 m<sup>2</sup> (3 chambres), nous proposons respectivement 58m<sup>2</sup>, 74m<sup>2</sup> et 88 m<sup>2</sup>. La recommandation que nous faisons est celle de vivre dans des espaces ouverts permettant d'éliminer corridor, lobby, hall d'entrée, double porte devant le living, etc., au profit d'une performance énergétique ET d'un équipement de qualité. Dans un monde qui 'aime les marques' recourir à des équipementiers réputés (Otis, Buderus, Renson, etc.) est une garantie de qualité pour l'acheteur. De même

« On pourrait imaginer des formules d'acquisition immobilières plus souples et similaires au leasing des voitures... ! »

« K. VIAENE »



que l'est le principe de faire appel à des bureaux d'architecture de renom qui acceptent de 'jouer le jeu' et d'intervenir selon nos recommandations. Nous ne faisons pas de miracles, nous mettons simplement de l'intelligence derrière une méthodologie et un savoir-faire !

### RENDRE LES CREDITS FLEXIBLES ET PORTABLES ?

**P. Lasserre :** Cette façon de faire est aussi une garantie de pérenniser/valoriser le capital immobilier et n'est pas sans incidence sur l'attribution de prêts. A cet égard on soulignera que le marché des crédits habitation fait désormais apparaître un manque de flexibilité du système hypothécaire face à une société de plus en plus mobile.

#### Pourquoi ?

Jusque dans les années 80 le profil type de l'acheteur d'un logement était celui d'une personne de 40 /45 ans. Elle disposait de fonds propres provenant du fruit d'une épargne et empruntait +/- 75% du budget total de l'opération. Fort de ce capital elle achetait/construisait la maison/appartement de sa vie, **non destiné(e) à être revendu(e)**. Peu à peu ce modèle a disparu. Aujourd'hui – comme cela a été évoqué - le premier achat d'un logement est le fait de jeunes ménages (20/30 ans) dont l'objectif est double :  
- être rapidement propriétaire d'un logement (une protection et une sécurité) ;  
- s'appuyer sur l'achat/vente successif d'immobilier pour monter dans l'ascenseur social !

En conséquence leur comportement est radicalement différent de celui des générations précédentes dont l'attitude s'est également modifiée : Les personnes de plus de 65 ans revendent désormais leurs biens (villas/maisons) devenus trop grands/trop onéreux à entretenir au profit d'un 'petit' appartement. Dans ce schéma en boucle, en théorie fluide et susceptible de dynamiser le marché immobilier et de la construction, existe toutefois deux écueils majeurs :

- **La lourdeur des droits d'enregistrement** (12,5% à Bruxelles et en Wallonie - 10% en Flandre) et **du taux de TVA** (21%) ;
- **L'obsolescence du système hypothécaire** conçu à une époque où l'internet et ses effets sur l'esprit de mobilité n'existaient pas. Une hypothèque est aujourd'hui nominative (un seul emprunteur/ménage) et dédiée à un seul organisme de crédit (banque ou prêteur). Or, en cas de refinancement du crédit dans un autre organisme cette situation génère des frais importants alors qu'existent des moyens simples de transférer une hypothèque d'un établissement à l'autre par une opération appelée **cédule hypothécaire au porteur**.

Si ce modèle s'avère difficile à mettre en oeuvre en Belgique – notamment au regard du quasi monopole des 4 grandes banques - il s'inscrit toutefois

« Réaliser des constructions 'low Cost' à +/- 1.000 €/m<sup>2</sup> demande de changer la typologie des habitats »

« S. TABOURDON »

dans l'esprit **de la portabilité d'un droit** . Appliqué à l'hypothèque ce système permettrait alors de concevoir un processus selon lequel lorsqu'un propriétaire vend sa maison grevée d'une hypothèque, il vend AUCUN l'hypothèque (on change simplement le nom du propriétaire), l'important étant que le prêteur (banque) dispose d'une garantie ! Théoriquement c'est possible et facile - cela s'appelle **une novation par changement de débiteur** . Pratiquement c'est plus difficile.

### FLEXIBILITÉ = RENTABILITÉ

Toutefois, dans un monde qui prône la libre concurrence et la mobilité, cette situation devrait évoluer via :

- la pression de l'Europe; - le besoin de 'fluidifier' le marché immobilier afin d'être en adéquation avec la demande d'une rotation plus rapide des biens;
- le nécessaire soutien au secteur de la construction.

**T. van der Straten :** les banques ne sont -elles trop frileuses alors que d'une façon générale les belges sont de bons payeurs et les biens construits de bonne qualité ?

### OUVRIRE LE MARCHÉ DU CRÉDIT A DE NOUVEAUX ACTEURS...

**P. Lasserre :** Entre les excès de la 'générosité' (ex. : prêter 125% du montant) et ceux de la méfiance (ex. : exiger un apport personnel de 25%), il existe un juste milieu dans lequel il me semble normal de demander un apport personnel qui 'responsabilise' (psychologiquement et matériellement) l'emprunteur face à ce qui constituera dans beaucoup de cas 'l'investissement de sa vie'.

Ajoutons – pour expliquer la frilosité – que les exigences de Bâle 3 (réglementation bancaire apparue en 2010) imposent aux banques de mobiliser davantage de fonds propres face aux risques hypothécaires.

Cela dit, le marché du crédit belge reste très étroit sur lequel les 4 banques agissent à (très) court terme avec des ouvertures/fermetures du robinet financier. En d'autres mots, **nous manquons d'acteurs qui pourraient dynamiser ce marché** en créant de nouveaux produits intégrant les notions de souplesse, de portabilité, de préparation, etc. En résumé, à la mobilité du modèle sociétal actuel doit correspondre une mobilité des modes de financements dont les formules devraient notamment profiter aux primo-acquéreurs. ...

### ET DE NOUVELLES FORMULES

**K. Viaene :** En imaginant par exemple des formules d'acquisition de biens immobiliers comparables au leasing des voitures (possibilité de rachat)...

**P. Houtart :** ...ou qu'un crédit hypothécaire soit transférable à l'instar de ce qui vaut pour les crédits d'investissement.

**P. Lasserre :** Ce sont effectivement des possibilités auxquelles on peut ajouter le crédit transgénérationnel (> la première génération amorti 50>60% du capital et les

suivantes prennent le relai), ou le crédit inversé, à savoir un prêt hypothécaire destiné aux propriétaires âgés d'au moins 55 ans. Ce prêt inversé est garanti par l'avoir net qu'ils détiennent dans leur maison et leur permet de se procurer de l'argent sans pour autant devoir vendre leur maison.

**P. Houtart :** C'est – peu ou prou - le principe du viager dont l'un des avantages est de permettre d'aider financièrement la génération suivante tout en faisant supporter les frais d'entretien du bien par l'acheteur.

**P. Lasserre :** Cela y ressemble mais contrairement au viager - dont l'énorme défaut est de faire disparaître le bien du patrimoine - dans la formule 'inversée' le bien reste dans le patrimoine. Le viager est une bonne solution dès lors qu'il n'y a pas de descendance.

**T. van der Straten :** Le transgénérationnel n'est-il toutefois pas un frein qui fige les descendants dans un modèle successoral ?

**M. Groulus :** La formule transgénérationnelle fonctionne très bien au Royaume Uni et devrait se développer chez nous. On le constate auprès de la clientèle dont nous gérons le patrimoine : nous négocions désormais avec deux- voire trois- générations. Dans ce schéma chacun sait alors précisément ce dont il héritera et dans quelles conditions il en héritera.

Le présent article est une synthèse. Retrouvez la version intégrale de ce débat sur <http://www.logic-immo.be/fr/nouvelles-immo>



⇒ EN SEPTEMBRE

**Les jardins essentiels, gérer les espaces verts urbains**