

# SOCIAL & RENTABLE! CRÉER LA CONFIANCE C'EST RESPECTER UNE ETHIQUE

## ■ Entretien avec Xavier MERTENS – CEO INCLUSIO

Confronté à des problèmes de densification urbaine, de mobilité, de pouvoir d'achat, d'impératifs environnementaux, etc., le futur de l'immobilier se déclinera-t-il selon une dimension sociale et sociétale conjuguant intérêts politiques des autorités publiques et intérêts financiers des investisseurs privés? Le modèle développé par Inclusio (investisseur et développeur social) se veut une réponse affirmative à cette nouvelle donne.

**Q.: Quelle est votre perception de l'immobilier 'belge' et quels facteurs majeurs influenceront son développement?**

**X. M.:** J'en identifie essentiellement trois:

**Les taux:** Depuis une décennie ils sont historiquement très bas, voire désormais négatifs (\*). Ce mouvement structurel et mondial - qui trouve son explication dans la volonté des banques centrales d'éteindre la crise de 2008 et d'éviter l'implosion de l'Euro en 2012 - est appelé à durer. Le risque d'une correction prochaine est donc très faible MAIS il arrivera un jour!

Cette situation n'est pas sans risque. En effet, qu'il s'agisse de l'immobilier ou de la Bourse, le danger de formation de bulles spéculatives est réel. Or, toute bulle a pour vocation d'imploser un jour!

**Les coûts:** Même si les coûts de la construction augmentent sensiblement depuis environ deux ans, ceux de l'immobilier résidentiel belge restent 'bas' grâce notamment à une faible incidence foncière (en 2018 le prix du foncier a baissé en moyenne de 0,6%).

«NOTRE BUSINESS MODÈLE EST  
CELUI DE L'INVESTISSEMENT PRIVÉ  
DANS DES LOGEMENTS SOCIAUX.  
IL VISE À COMBINER UNE DIMENSION  
SOCIÉTALE ET UNE RENTABILITÉ  
ÉCONOMIQUE.»



**La démographie:** L'impact de ce facteur est souvent largement sous-estimé. Avec une population urbaine désormais majoritaire, la croissance démographique et les besoins de logements qui l'accompagnent se font particulièrement sentir au sein des grandes villes, comme Bruxelles, Anvers et Gand. Toutefois, alors que ces besoins portent très majoritairement sur le moyen/bas de gamme, la production immobilière est surtout orientée moyen/haut de gamme.

Autre hiatus. Il existe aujourd'hui à Bruxelles une demande insatisfaite de 43.000 logements sociaux (le décalage offre/demande n'est pas l'apanage de la capitale mais il révèle son ampleur). Or, elle n'était que de 39.000 logements en 2015, ce qui démontre que les efforts consentis ces dernières années, tant par le public que le privé, ne parviennent pas à suivre l'évolution de la demande. Comment dès lors répondre à ce besoin croissant, sachant que le financement de ces logements sociaux par les sociétés de logement public est rendu de plus en plus difficile compte tenu de l'obligation de comptabiliser le financement de ces logements dans la dette publique. En conséquence, rencontrer ces besoins demande de se tourner vers d'autres formules, telle celle de la collaboration public-privé que nous mettons en place.

## ■ SYNERGIES PUBLIC/PRIVÉ

**Q.: Quelles options et quelles synergies 'public/privé' proposez-vous?**

**X. M.:** Nous proposons d'offrir, sur le long terme à des populations fragilisées, des logements de qualité à un prix abordable. Ces logements construits ou rénovés (pour répondre aux performances et aux normes actuelles) sont alors confiés à des AIS (Agences Immobilières Sociales).

Ces dernières - constituées en asbl - gèrent des biens immobiliers privés pour le compte de propriétaires (e.a. Inclusio) et les sous-louent à un public à revenus limités.

Il existe des synergies évidentes entre notre mission/concept et celle des AIS qu'on résumera en 3 points:

- Proposer un partenariat aux investisseurs privés et les impliquer dans des projets immobiliers sociaux.
- Faciliter l'accès à un logement à loyer abordable aux personnes qui en ont le plus besoin. Les loyers obtenus par les propriétaires qui confient des biens aux AIS sont 25 à 30 % inférieurs à ceux du marché 'libre'. De leur côté les AIS bénéficient de subsides régionaux pour couvrir leurs frais de fonctionnement, le vide locatif éventuel et le risque d'impayés.
- Réhabiliter le parc immobilier privé en luttant contre le vide locatif et le manque d'entretien des immeubles.

## UN 'BUSINESS MODEL' UNIQUE

**Q.: Quid de votre 'business model' ...**

**X. M.:** Il est unique (nous sommes le seul opérateur institutionnel à procéder de la sorte en Belgique) et peut se résumer par le principe de *l'investissement privé dans des logements sociaux*. Il vise donc à combiner une *dimension sociétale et une rentabilité économique*. En d'autres mots, nous entendons développer un patrimoine immobilier propre dont les biens répondent à plusieurs exigences (lisez cahier des charges des AIS):

- Programmation spécifique: surfaces adaptées, maîtrise des coûts et souci d'intégration au sein des communautés locales.
- Durabilité: qualité environnementale et performance énergétique des immeubles.
- Destination: location des immeubles à des partenaires sociaux (ex.: AIS, CPAS et Sociétés de Logement) sur base de baux à long terme (9, 15 ou 27 ans) en vue d'une sous-location des logements aux occupants finaux.

**Q.: ... et de sa rentabilité?**

**X. M.:** Le rendement sur nos investissements se situe entre 3,75 et 4,5 %, niveau que nous pouvons atteindre grâce à 4 leviers:

- 1/ Bien acheter/construire sur base de notre expérience/connaissance du marché et grâce à notre taille de plus en plus importante;



- 2/ Bien manager: La gestion opérationnelle est confiée à une équipe professionnelle multidisciplinaire du secteur immobilier.
- 3/ Bien collaborer: Nos relations avec les AIS relèvent du B2B (ex.: 1 immeuble / 1 AIS / 1 seul bail) et génèrent d'importantes économies au niveau administratif (gestion journalière et gestion des baux locatifs). Ajoutons que:
  - en Région bruxelloise, les propriétaires qui louent à des AIS ne payent pas de précompte immobilier;
  - les conditions d'accès aux logements AIS sont quasi identiques à celles des logements sociaux (\*\*)
- 4/ Bien argumenter: notre stratégie de placement est fortement inspirée du modèle 'buy and hold' (\*\*\*)

## ■ DEVENIR 'SIR' et ALLER PLUS LOIN

Parallèlement, notre objectif est d'obtenir à court ou moyen terme le statut de SIR (Société Immobilière Réglementée) et de devenir, via notre introduction en bourse, une plateforme de référence accessible à tous les investisseurs privés. A cet effet, un portefeuille d'actifs immobiliers est en voie de constitution pour une valeur totale approximative de 150 millions d'euros (il est aujourd'hui de ± 35 millions).

Au vu de notre spécificité, nous souhaitons aussi qu'une part significative de notre portefeuille (± 25 %) permette de dégager un impact social renforcé, notamment sous forme de collaborations que nous initiions entre certaines AIS et des ASBL's de type 'Infirmiers de rue'.

**Q.: Quels éléments modifieront le marché à moyen terme?**

**X. M.:** Le développement des modèles partagés (principe de l'utilisation et non de l'appropriation d'un logement, d'un véhicule, etc.) est appelé à s'amplifier. Il affectera la manière d'occuper les biens, notamment au regard de la mobilité physique (moins besoin de parkings) et professionnelle (carrière).

S'agissant plus particulièrement de notre modèle, il conviendrait que les autorités - via des organismes de terrain ou autrement - n'imposent pas de règles d'habitabilité trop contraignantes de type RRU (Règlement Régional d'Urbanisme). Or, c'est un risque que nous identifions, tant en Flandre qu'à Bruxelles, et qui aurait immanquablement un impact négatif au niveau de la production de ce type de logements.

(\*) Jyske Bank A/S - Danemark - propose des hypothèques de 10 ans au taux négatif de - 0,5 %, depuis le début du mois d'août.!

(\*\*) Les revenus nets imposables ne peuvent dépasser: 22959,44 €, pour une personne vivant seule / 25510,50 €, pour un ménage avec un seul revenu / 29154,90 € pour un ménage avec plusieurs revenus.

(\*\*\*) buy and hold (acheter et conserver) est une stratégie passive d'investissement qui consiste à bien choisir ses placements et à les conserver à long terme. Elle part du principe que les investissements conservent un bon rendement, et ce malgré des périodes de forte volatilité. Dans l'absolu, « acheter et conserver » considère qu'il ne faut jamais vendre un actif si l'on n'a pas un besoin immédiat de liquidités.

X. Mertens



Quel  
le type  
réa  
la m  
trans  
imm  
avec

24 agenc  
Belgium@e  
www.eng

ENGEL &