

HABITAT 'LOW COST' :

PALIER LE MANQUE DE CREDIT

Réflexion avec Serge Fraeijs de Veubeke- Adm.Dél – Consortium Immobilier Général sa

L'analyse de l'activité immobilière résidentielle belge actuelle met en évidence trois paramètres fondamentaux. Ils précisent un volume de transactions, définissent des prix et identifient plusieurs marchés.

- **Le volume de transaction** : comparé au 3ème trimestre 2011, cet indicateur du dynamisme du marché montre un accroissement général de son activité de 4,3% par rapport au même trimestre 2012. Cette augmentation, notamment due à une inflation restée globalement stable (+/- 2%) et à des taux de crédit hypothécaire historiquement bas (+/- 3,6%).

- **Les prix** : toujours comparés au 3ème trimestre 2011, ils connaissent également une hausse qui établit les coûts actuels (hors frais) aux niveaux suivants :

Appartements (moyenne Belgique) : 199.800 € (anciens et nouveaux)

Appartements (moyenne par Région) : Wallonie : 155.178 € / Bruxelles : 217.800 € /

Flandre : 202.700 € (Source : baromètre des Notaires)

Remarques : ce sont des prix de vente que l'on ne trouve pas facilement aujourd'hui en appartement neuf avec les performances d'économie d'énergie imposées par les différents services d'urbanisme des Communes !

BRISER UN CERCLE VICIEUX

Pour **Serge Fraeijs de Veubeke**: «Au-delà de ces données factuelles, l'immobilier doit également être considéré au regard de ses performances et de ses segments de marché.

En termes de performances, une généralité s'impose : le rapport qualité/prix de la construction et la Belgique reste l'un des meilleurs en Europe (Rapport qualité Prix, qualité des parachèvements) !

En termes de segments de marché pour les appartements neufs nous en identifions actuellement 3 :

Marché du neuf haut de gamme pour les appartements PV de 400.000 € > 600.000 €

Marché du neuf moyen de gamme pour les appartements PV max.: 250.000 € (+/- 2.700 €/m²)

Marché de la revente/rénovation (+/- 1.000 €/m²) hors frais d'achat

Face à ces données, le constat que nous dressons est le suivant :

Le resserrement actuel du crédit place nombre d'acquéreurs potentiels dans une position financière difficile. Outre que cette situation pose une question déontologique et sociétale quant au rôle des organismes prêteurs (accessoirement et récemment renfloués par l'Etat) elle nous interroge au niveau économique. Comment, faute de crédit, permettre, d'une part, la promotion/construction de logements moyens (*) et, d'autre part, leur acquisition par la population notamment issue de la croissance démographique (**)?

Une analyse plus détaillée montre que cette situation affecte et pénalise plus particulièrement les acquéreurs potentiels situés dans la tranche d'âge 25 > 40 ans. Or ceux-ci constituent précisément la population à fixer à Bruxelles via l'accès à la propriété d'un logement moyen.

Ajoutons que ces candidats acquéreurs, non propriétaires, bénéficient toujours d'un abattement fiscal de 12,5% sur la valeur du terrain pour une valeur maximum de 60.000 € de leur bien, et plus si le bien se trouve en zone de développement renforcé du logement (75.000 €)

Pour cette population deux facteurs économique-financiers sont pris en considération :

- la 'relative' faiblesse des revenus (+/- 3.200 €/mois) limite le coût d'acquisition d'un bien à un maximum de 200.000 € > 225.000€ (hors frais d'achat);

- le resserrement des conditions d'octroi du crédit - globalement limité de 70 % à 80 % de la valeur du bien et notamment justifié par les interrogations quant au double loyer plus charges, à l'incertitude économique, à la précarité de l'emploi, etc., - les prive du levier financier de l'emprunt et ne leur laisse pour seule alternative que le marché locatif. *Or, on fixe un propriétaire... pas un locataire !*

Briser ce cercle vicieux demande d'en imaginer un vertueux.

LOW COST : LE QUATRIEME MARCHE

La formule 'low cost' n'a pas la prétention de répondre à l'ensemble des besoins du marché mais doit s'envisager comme une partie de la solution.

Dans son principe - et dès lors que le produit est de qualité (= logement performant selon les normes environnementales RRU et PEB) et le client fiable - il répond schématiquement de l'équation suivante :

Equation : Comment faire qu'un bien dont le prix de vente hors frais est fixé à 200.000 € (en concordance avec l'expertise bancaire) puisse être acquis par un candidat acquéreur ayant obtenu un prêt (ratio 80%) de 160.000 € ?

Solution : créer un quatrième marché (= low cost) dont les trois axes sont :

1/ **Baisser la marge du promoteur** : 8 à 12 % contre 20% sur un marché porteur ;

2/ **Procéder par renonciation aux droits d'accession** (Accord entre le propriétaire du terrain et la société qui reçoit l'autorisation d'y construire un immeuble, à charge de vendre conjointement à l'issue de la promotion. Dans ce cas la fiscalité appliquée sera similaire à celle de la revente, à savoir : 12,5% sur terrain (zéro si le candidat propriétaire n'est pas propriétaire le jour de la passation de l'acte notarié voir article ci-dessus) + 21% TVA sur la construction + frais notariaux);

3/ **Gagner moins c'est gagner plus !** Le paradoxe de la formule n'est qu'apparent et concerne le principe de la rotation des stocks pratiqué par les grandes surfaces. Inscrit dans une perspective à moyen/long terme, il doit permettre de réinvestir rapidement et systématiquement le produit d'une vente dans le développement d'un nouveau projet
(= vendre rapidement > autofinancer et réinvestir > accroître le volume de biens construits d'ou plus d'offre sur le marché et stabilisation des PV pour ce type de produit).
Ce modèle permet de 'faire tourner' la 'machine construction' et donc d'assurer une production qualitative (répondre aux normes environnementales d'économie d'énergie) et quantitative de logements.

EXEMPLE CONCRET : Appartement 2 Chambres (90M2)

CALCUL PRIX DE VENTE POUR CHANTIER

CHANTIER _____
 APPARTEMENT _____
 Emplacement voiture _____
 Cave n° _____



| | Terrain | Constructions | Prix Vente |
|---------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| Appartement | 30.850,00 € | 169.150,00 € | 200.000,00 € |
| Parking(s) | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Voirie | | 0,00 € | 0,00 € |
| Totaux | 30.850,00 € | 169.150,00 € | 200.000,00 € |

| | |
|--|--|
| Total prix de vente hors frais | 200.000,00 € |
| Enregistrement (12,50% sur le terrain) | 0,00 € |
| TVA (21% sur le prix des constructions) | 35.521,50 € |
| Honoraires Notaire(s) (1) | 2.163,66 € |
| Provision pour frais divers notaire(s) (2) | 625,00 € |
| * Acte de base (3) | 363,38 € (0,285 € x 1.275 / 100.000) |
| Total TVA 21% sur points 1+2+3 (4) | 661,93 € |
| TOTAL Frais Notaire(s) TVA incluse | 3.813,97 € |
| Total frais d'acquisition | 39.335,47 € |
| Prix Toutes Taxes Comprises | 239.335,47 € |
| Acompte de 5% du prix de vente hors frais | 10.000,00 € |

ACTE DE BASE (3) - FRAIS ACTE DE BASE -0,285 € x par les millièmes des parties communes

Achiez un bien neuf pour une garantie de 10 ans, des matériaux à la pointe du progrès, une isolation performante, une vie confortable et sans soucis.

Document non contractuel

Av. Consortium Immobilier Général, tous les agents sont agréés IRL pour mieux vous servir



WIN 3

La mise en œuvre de cette stratégie est la garantie d'une situation profitable à 3 niveaux :

- 1/ la production d'un volume de logements qualitatifs (valeur patrimoniale) et énergétiquement performants (valeur économique) est profitable aux acquéreurs et aux promoteurs ;
- 2/ une accession financièrement plus aisée à la propriété de logements neufs^{1/1} pour une population aux revenus moyens est profitable aux acquéreurs et à la Région ;
- 3/ un accroissement de l'activité du secteur de la construction est profitable à la Région et au secteur de la construction.

Avis aux investisseurs, nous pouvons en discuter ensemble, sans engagement !

(*) Sa définition tient en 3 données :

- il se destine à des ménages dont les revenus se situent à +/- 3.200 €/mois;
- son coût est de +/- 190.000 € à +/- 2.000 €/m²;
- sa superficie est de +/- 85 m².

(**) 1,3 millions d'habitants à Bruxelles en 2020 soit un besoin de +/- 70.000 nouveaux logements et 75.000 habitats divers (villas, maisons de commerce, etc.). A noter qu'un ménage occupant un appartement compte en moyenne 1,80 personne et 2,60 s'il habite une maison