

L'immobilier résidentiel, un investissement très 'in'

DOSSIER COORDONNÉ PAR CHARLOTTE MIKOLAJCZAK Publié le jeudi 14 avril 2016 à 12h49 - Mis à jour le jeudi 14 avril 2016 à 12h50



PLACEMENTS CELA N'A PU ÉCHAPPER À QUI s'intéresse un tantinet à l'immobilier : les Belges n'ont jamais autant investi dans la brique qu'aujourd'hui. Et l'on ne parle pas ici des professionnels, mais du grand public, qui inurgite des briques à qui mieux mieux. Le mouvement a débuté il y a quatre à cinq ans, porté par des taux d'intérêts hypothécaires très bas dans un marché où les alternatives (actions, obligations...) se fanaient.

On aurait pu penser que tous ceux qui avaient les moyens de succomber aux sirènes immobilières l'avaient fait, et donc que le marché de l'investissement allait se tarir, mais point du tout : les professionnels continuent de crouler sous les demandes. "On peut considérer qu'aujourd'hui, début 2016, les motivations principales des investisseurs sont : un, acheter avant que cela ne devienne inabordable; deux, investir pour tirer parti de possibilités d'emprunt à des taux plus faibles que le rendement des loyers; trois, investir pour profiter de rendements plus élevés que ceux des actions et obligations; quatre, épargner pour se constituer des revenus en vue de la retraite", détaille Christian Lasserre, consultant en immobilier auprès du bureau CLI.

Ce qui élargit déjà profondément la demande. Avec ceci que, même en se limitant aux seuls logements, les achats peuvent prendre plusieurs formes. "C'est une première caractéristique de l'investissement immobilier, ajoute Christian Lasserre, la taille de la palette : terrains, appartements – et notamment les 2-chambres neufs entre 60 et 80 m², véritable maître achat du moment

–, maison et villas, immeubles de rapport, logements pour étudiants ou seniors, meublés... Deuxième caractéristique : l'achat peut se faire avec ou sans effet de levier (emprunt). Enfin, l'investisseur peut viser le rendement et/ou la plus-value. Si l'on combine tous ces facteurs et si on les multiplie par les localisations possibles, le nombre de cas de figure est pratiquement illimité."

De bon père de famille

"Le facteur prépondérant pour le grand public, insiste Abraham de Bettencourt, actif dans le Département Promotion de l'agence immobilière bruxelloise Lecobel Vaneau, c'est la stabilité du marché immobilier. Par rapport à d'autres marchés immobiliers étrangers, mais, surtout, par rapport à d'autres actifs financiers qui font montre de grandes fluctuations, souvent imprévisibles."

Cette stabilité à la belge s'explique, d'une part, par la lourdeur des frais de mutation (droits d'enregistrement, TVA), "qui découragent les spéculateurs qui participent à la création des bulles immobilières, poursuit l'expert. Et, d'autre part, par la surveillance et les conditions d'accession aux crédits, bien plus rigoureuses en Belgique que chez nos voisins, qui forment une sorte de barrière de régulation."

Si Abraham de Bettencourt pointe davantage le marché bruxellois, c'est que c'est celui sur lequel il travaille et qu'il connaît (plus particulièrement le sud, le centre et l'est de la capitale). Mais son analyse vaut pour les autres centres urbains du pays. "C'est là que se trouvent les locataires potentiels d'aujourd'hui et de demain, indique-t-il. Les études démographiques montrent que les villes vont drainer de nouveaux habitants. Même si ce ne sont pas de gros revenus, ils devront se loger; or l'offre n'est pas en adéquation avec cette demande qui s'annonce."

Vendre un rendement

La tendance est devenue telle qu'aujourd'hui, ce n'est pas un bien que l'on vend, mais... un rendement. "Si on axe la communication sur le rendement, reconnaît Abraham de Bettencourt, c'est que c'est ce que demandent les candidats-investisseurs : ils ont des capitaux à placer et veulent savoir ce que cela leur rapportera. Mais nous ne manquons jamais d'ajouter que ce rendement peut osciller du simple au double, voire au triple, en fonction de deux facteurs essentiels : le temps consacré à son investissement et le risque pris." Le temps ? Si l'investisseur se charge lui-même de la gestion ou s'il la sous-traite (ce qui peut coûter 10 % de la mensualité). Le risque ? Entre une localisation stable, plus chère, et une localisation plus aventureuse, moins onéreuse. "Mais ce n'est pas le propre de l'immobilier, ajoute Abraham de Bettencourt. Tous les types d'investissements participent de ce risque."

Profil de l'investisseur et de l'investissement

Tant d'intermédiaires. Difficile de cerner le profil de l'investisseur type en Belgique, tout comme celui de son investissement. Notamment parce qu'il n'entre pas dans le cénacle des bailleurs par une porte d'entrée unique, mais via quantité d'intermédiaires, qu'ils soient agences immobilières, développeurs-promoteurs, banques, gestionnaires de fortune...

Banque. Dans son énorme panel d'emprunteurs, BNP Paribas Fortis (BNPPF) repère les investisseurs quand ceux-ci indiquent être déjà propriétaires d'un premier bien. Mais il peut s'agir aussi bien d'une seconde résidence que d'un logement qui sera mis en location. "60 % des prêts accordés pour un deuxième bien ont pour objectif de dégager des revenus locatifs, note la banque. Mais difficile de dire si ces revenus sont réguliers ou ponctuels." En 2015, 1 crédit hypothécaire sur 10 chez BNPPF a été destiné à l'achat d'un deuxième bien immobilier, note encore la banque. Une proportion qui est en forte croissance : 20 % de plus qu'en 2014. Qu'il s'agisse d'une maison ou d'un appartement, le montant emprunté s'élève à quelque 165000 euros. L'objet de leur attention est quasi exclusivement situé en Belgique, "question de connaissance du marché"; et même, quand il s'agit d'un investissement locatif, dans les villes de Bruxelles, Anvers ou Gand. Les plus grandes fortunes manifestent toutefois aussi de l'appétit pour des biens situés hors de Belgique, mais toujours en Europe. Si elles restent très axées sur les segments résidentiels et commerciaux (magasins), "des stratégies de niche, comme les kots d'étudiants et maisons de repos, sont incluses dans leur viseur".

Agence immobilière. En matière de profil, les agents immobiliers apportent aussi leur contribution. Chez Lecobel Vaneau, et à moins qu'ils soient déjà multipropriétaires, les candidats-investisseurs prennent le pli quand ils ont terminé de payer leur propre toit. "Il s'agit principalement de professions libérales", précise Abraham de Bettencourt, agent au Département Promotion. Le neuf les intéresse, bien sûr, "pour ses avantages en termes énergétiques et la petitesse des frais de copropriété". "Ils prennent moins de risque avec du neuf, ajoute-t-il. Avec ceci qu'ils sont généralement les premiers à s'intéresser à un projet, sur plan, deux ans avant sa finalisation. Un investisseur sait attendre, alors que les acheteurs pour occupation veulent de l'instantané." Mais c'est quand même vers l'ancien que la plupart de ses clients se tournent, "pour le meilleur rendement moyen qu'il procure". Les tarifs au mètre carré sont en effet moins élevés, de même que les frais de mutation (droits d'enregistrement plutôt que TVA).

2 CHAMBRES

Si les investisseurs aiment les appartements 2-chambres, c'est pour leur large public cible : jeunes ménages (avec ou sans enfant), célibataires, colocataires (le 3e s'annexant une partie des espaces communs), seniors, etc. "Leur avantage, note Christian Lasserre, c'est qu'ils attirent les jeunes, avant que leurs revenus ne les incitent à regarder le marché acquisitif, et sont également compétitifs pour les plus âgés."

J'aime { 146 012 }

Suivre @lalibrebe

G+ Suivre { 1 717 }

Suivez l'actualité où que vous soyez avec nos applications mobiles



<http://www.lalibre.be/page/mobile>