

10 QUESTIONS

10 QUESTIONS ET 10 RÉPONSES POUR VALORISER AU MIEUX VOTRE PATRIMOINE IMMOBILIER

COMMENT OPTIMALISER ET VALORISER UN BIEN IMMOBILIER DANS UNE COMMUNE

EDITO

La gestion immobilière de biens public ou privés comporte des spécificités indispensables à connaître pour effectuer les bons choix en connaissance de cause. Quand on est mandataire communal, président de CPAS ou encore responsable d'une fabrique d'église, on se trouve souvent confronté à ce type de problématique.

Quels sont les éléments-clés à savoir, les pistes à explorer, les pièges à éviter, les acteurs à connaître, les horizons à élargir,... ? Dans quel contexte faut-il vendre ?

C'est à quelques-unes de ces questions qu'Immoquest, le courtier de référence pour l'immobilier d'entreprise wallon, a souhaité répondre pour éclairer toutes les personnes amenées à prendre un jour ou l'autre des décisions en matière immobilière.

Au-delà de ce document, nous restons à votre disposition pour vous apporter toute information complémentaire.

Christophe Nihon

1 Comment valorise-t-on un bien ?

De nombreux critères entrent en ligne de compte au niveau de la valorisation d'un bien immobilier. Sachez d'abord que le plan de secteur et la volonté des autorités communales constituent des éléments essentiels. Une fois ces aspects pris en compte, apparaissent des critères de comparaison, de perspective locative et de types d'investissement.

Il est également important de bien connaître, voire de maîtriser le contexte.

En cas de redéploiement, il est par exemple illusoire de vouloir vendre un bien sans une clause suspensive d'obtention de permis. Raison pour laquelle la valeur d'un même bien variera d'une commune à l'autre.

2 Comment savoir et que faire si le sol est pollué ?

Le gouvernement wallon, à l'initiative du ministre de l'environnement Philippe Henry, travaille actuellement sur un nouveau décret sols. Cette législation est déterminante pour un propriétaire; la valeur et l'affectation d'un bien (terrain avec ou sans construction) peuvent changer fondamentalement selon l'absence ou la présence de substances polluantes. Dans ce contexte, l'administration wallonne (précisément la Direction de la Protection des Sols) élabore la Banque de Données de l'état des Sols, laquelle devrait recenser tous les terrains avec des indications sur leur pollutions éventuelles.

Le texte décretaal a déjà connu des modifications et se trouve toujours en discussion. Selon le type de pollution et son origine, il prévoit différentes modalités qui peuvent s'avérer redoutables pour le propriétaire. On se réjouit donc d'y voir plus dans le nouveau document. (plus d'informations dans notre QUEST'ON de juin 2013.



10 QUESTIONS

COMMENT OPTIMALISER ET VALORISER UN BIEN IMMOBILIER DANS UNE COMMUNE

3 Que puis-je fournir à un investisseur pour qu'il s'intéresse à mon patrimoine mis en vente ?

La base de tout dossier immobilier repose sur des plans, des surfaces, des éléments cadastraux et de plans de secteur. Ces documents doivent être à jour ; si nécessaire, un relevé des superficies en mètres carrés sera réalisé par un géomètre. En fonction de la vente, tout autre type d'information lié à la commune peut être utile en fonction du projet souhaité : données socio-économiques (type de commerce, courbe de population,...), investissements publics et privés programmés dans les environs,...

4 Le partenariat public-privé est-il possible ?

Tout à fait, pour autant que les deux partenaires se comprennent et visent le même but. Nous avons souvent constaté que les notions de temps sont fort relatives et différentes, selon qu'on soit d'un côté ou l'autre de la table. Nous prônons la création d'une cellule ou d'un groupe dédié au sein de la commune qui discutera en direct avec le développeur dans le cadre d'une « facilitation intelligente win-win » du dossier plutôt qu'un partenariat en tant que tel.

5 Un appel d'offres ou à projets ouvert au marché est-il intéressant ?

L'arme est à double tranchant. D'une part, cette procédure permet d'avoir un projet mis en concurrence, mais d'autre part, elle n'offre pas nécessairement de sécurité au promoteur. Celui-ci ne s'investira de manière importante en temps et en énergie d'équipe (architecte, ingénieur, évaluation, remis de prix,...) que si le dossier en vaut la peine. En outre, certaines communes représentent un marché local trop petit pour attirer ce type de groupe d'investisseurs.

6 Qu'est-ce qu'une opération de sale & lease back ?

Il arrive de plus en plus souvent dans le secteur privé qu'une société fasse appel à des investisseurs externes pour acheter en vue d'une relocation immédiate et à long terme par les mêmes services d'un bâtiment, moyennant des travaux de rénovations complémentaires. La Régie des Bâtiments (niveau fédéral) ou la Communauté Flamande ont par exemple recouru à cette formule pour différents immeubles et écoles. Ce type de montage peut être effectué par toute entité communale pour les écoles ou les bureaux par exemple ; seul le type et la taille d'investisseur différera en fonction du dossier.



10 QUESTIONS

COMMENT OPTIMALISER ET VALORISER UN BIEN IMMOBILIER DANS UNE COMMUNE

7 Le promoteur développeur va-t-il gagner beaucoup d'argent ?

Le rôle d'un promoteur est de prendre un risque immobilier. La multiplication des incertitudes découragera plus d'un. La liste des risques potentiels est longue : incertitudes sur les permis, les surfaces autorisées, les recours, le chantier, les délais, les frais bancaires, les pollution (sols, amiante, ...), les prix d'achat, de revente, de relocation,...

Tous ces facteurs pénaliseront la rentabilité d'un dossier. Nous estimons que la marge habituelle pour cette prise de risque se situe entre 10 et 20 %. Plus le dossier est petit, moins cela en vaut la peine.

9 Quels sont les rôles des intervenants ?

Chaque situation a sa spécificité. et chacun a son rôle. Ainsi, les autorités locales émettent leurs souhaits et/ou leurs exigences... Les notaires, experts, géomètres ou encore les architectes donnent leur avis sur les valorisations. Des intervenants tels que la SPI ou Ecétia en province de Liège aident les communes au montage des dossiers et au financement. Les cas de figure varient; parfois le dossier est à créer, ou bien il convient de remettre toutes les pièces du puzzle dans le bon ordre.

8 Quelles sont les spécificités pour les biens des fabriques d'église ?

Toute opération immobilière doit recevoir l'accord de principe de l'évêché.

Notons que les communes sont propriétaires d'une partie des biens religieux, principalement les lieux de culte.

Selon les cas, un dossier est à monter en vue d'une approbation au niveau de la Députation provinciale et/ou du ministre en charge des cultes.

10 Comment être pro-actif ? Comment pouvons-nous vous aider ?

Avec notre structure ImmoQuest Bouwteam, nous avons la volonté d'intégrer tous les paramètres du montage de projet.

Comment procéder ?

- Une première rencontre, non engageante, analyse le potentiel, la situation du dossier sur base de plan et des discussions déjà en cours.
- Un rapport de réunion est envoyé; il pose des questions complémentaires et propose une méthodologie.
- Une collaboration, avec un objectif de résultat, est mise en place.

Ce processus est gratuit; nous sommes rémunérés sur le résultat et uniquement sur le résultat.

10

