

MIPIM 2017 : L'IMMOBILIER SOUTIEN DE LA CROISSANCE ?

TEXTE: THIERRY LAFFINEUR. - PHOTOS: JOHANNA DE TESSIÈRES.

Parmi les réflexions proposées par l'édition 2017 du MIPIM, et devant les incertitudes liées à la 'Trump-économie', au Brexit et aux prochains scrutins électoraux européens, on retiendra celles mettant en rapport croissance du PIB et évolutions des marchés immobiliers. Ainsi, la reprise conjoncturelle et la croissance du revenu des ménages qui l'accompagne, la faiblesse des taux et la poussée démographique, devraient contribuer à soutenir le marché résidentiel au cours des prochains mois/ans. Pour l'immobilier tertiaire le niveau de prise en occupation 2017 atteindrait +/- 400.000 m². La vacance locative passerait alors sous la barre des 10% et s'accompagnerait d'une hausse des loyers. Pour le commerce, l'avenir est au magasin phygital (combinaison d'un magasin 'physique' et des achats en ligne). Enfin, qu'il s'agisse de la digitalisation (big data et connectivité) ou des nouveaux concepts/ressources (tiers-investisseurs) portant sur l'éclairage, l'HVAC, etc., comment l'optimisation des performances des futurs immeubles peut-elle favoriser de nouveaux développements ?

Pour répondre à ces différentes questions la présente Table Ronde réunissait : Jacques Lefèvre - Administrateur - BPI / Frédéric van Marcke de Lummen - Director of Development Belux - BESIXRED / Patrick Legrand - Administrateur - INDUSTRYLEED / Philippe Antoine - Directeur général - CITYDEV / Jean-Philip Vroninks - CEO Belux - JONES LANG LASALLE / Olivier Herpain - Administrateur - HERPAIN / Anne Denayer - Directrice - SFS Belgique / Renaud Chevalier - Administrateur - ASSAR

DISTINGUER INVESTISSEMENT ET OCCUPATION

Q. : Quelles évolutions et perspectives caractérisent aujourd'hui les marchés immobiliers ?

JP Vroninks : Si les perspectives actuelles sont globalement bonnes, je ferai toutefois la différence entre investissement et prise en occupation. En effet, si la prise en occupation des trois secteurs professionnels (bureau, commerce et logistique) a été bonne en 2016, c'est surtout au niveau des investissements (+/- 4 milliards dans les 3 segments au cours des 12 derniers mois), soutenus par des taux d'intérêt faibles permettant un effet levier, que les résultats sont probants.

J. Lefèvre : Même en 'nuançant' (net/brut) le volume de prise en occupation des bureaux (+/- 400.000 m² en 2016), le ralentissement enregistré dans la production d'immeubles tertiaires au cours des 4 dernières années favorise un effet de rattrapage et de renégociations de baux.

Face aux nouveaux modes d'occupation des bureaux (dérivés de l'évolution des modes de travail tel le co-working) de nouvelles typologies sont nécessaires qui réclament une 'mise à jour' (construction/réhabilitation/reconstruction) d'un parc tertiaire confronté à un rythme de croissance de plus en plus rapide.

INDUSTRIE 4.0

Ph. Antoine : A l'évidence le marché de l'immobilier professionnel est actuellement (très) tendu (nos sites sont occupés à 95% !) et redonc de développer de nouveaux espaces d'accueil pour des entreprises. Toutefois, la bonne question aujourd'hui consiste à s'interroger sur la nature de ces futurs sites. Les effets combinés de la digitalisation et de la promotion d'un environnement urbain de qualité – pour ne citer que ces deux facteurs – montrent que nous entrons dans une phase de transition. Le modèle Industrie 4.0 (*) condamne le classique 'zone industrielle' (= espace monofonctionnel dédié) au profit d'une intégration des activités économiques dans le tissu urbain.

Pour être efficace, le tissu économique des villes (majoritairement des PME) a besoin de diversité ET de proximité avec les clients (à l'opposé du principe des zonings) !

Donc, pour éviter un exode de nombre d'acteurs économiques – il faut porter d'envisager des solutions selon 3 axes :

- Concevoir et intégrer des espaces d'activités économiques répondant aux nouveaux modes de travail dans des projets mixtes (Ex. : le projet Greenbizz de 10.000 m² intégré au futur quartier Tivoli) ;
- Récupérer et exploiter les friches industrielles ;
- Répondre au méga problème de l'accessibilité !

R. Chevalier : Pour être actif dans tous les segments – ils se portent tous plutôt bien et même très bien pour ce qui concerne les soins de santé (Maisons de repos) – une des conséquences significatives du 'new way of working' est la réduction et la rationalisation des superficies louées aux collaborateurs. Ainsi, il n'est pas rare que des entreprises qui emménagent dans un nouvel immeuble occupent moins de surface. Ce genre de diminution révèle simplement l'effet conjugué de la digitalisation, du home working, etc. sur les besoins de superficies.

JP Vroninks : Ce mouvement est une évolution positive. En effet, alors que le stock initial de bureaux de la capitale était de 13,5 mio m² il est désormais inférieur à 13 mio sous l'effet des opérations de reconversion/changement d'affectation.





Philippe Antoine
Directeur général
CITYDEV



Renaud Chevalier
Administrateur
ASSAR



Frédéric van Marcke
de Lummen
Director of Development
Belux - BESIXRED



Olivier Herpain
Administrateur
HERPAJN



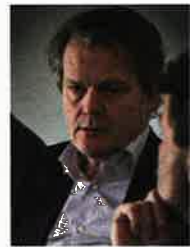
Patrick Legrand
Administrateur
INDUSTRYLE



Anne Denayer
Directrice
SFS Belgique



Jean-Philip Vroninks
CEO Belux
JONES LANG LASALLE



Jacques Lefèvre
Administrateur
BPI

SECURISER LES INVESTISSEMENTS RÉSIDENTIELS

Q. : La géo-politique s'invite-t-elle dans les marchés ?

F. van Marcke : Si nous revenons au résidentiel – dont le cycle diffère des autres segments – on voit se confirmer un marché stable appuyé par une croissance et des rendements maîtrisés (le belge reste soucieux d'acheter de la brique). Plus globalement les marchés immobiliers européens (tant résidentiels que professionnels) ne subissent aujourd'hui aucun effet lié à la Trumpéconomie ou au Brexit.

J.P. Vroninks : Il y a même un effet inverse. Ainsi les investisseurs – notamment asiatiques – montrent un (très) vif intérêt pour l'Europe ! Cet effet – positif à court terme quant à l'investissement – ne lève toutefois pas toutes les incertitudes quant à l'occupation !

Un récent exemple montre que le Crédit Suisse (11.000 collaborateurs à Londres) va en relocaliser 4.000 sur le continent à Varsovie ! A cet égard ce ne sont pas les coûts d'occupation qui nous pénalisent mais ceux des charges salariales !

Anne Denayer : S'agissant du marché résidentiel, son dynamisme se vérifie à travers de nouvelles demandes des constructeurs/promoteurs. Ceux-ci sont désormais soucieux de développer et d'offrir aux clients une 'garantie de revente'. Ce produit d'assurance – il existe en France – est un argument de vente non négligeable.

De quoi s'agit-il ?

Avec l'évolution de l'immobilier – aujourd'hui devenu un quasi produit financier – il convient de sécuriser les investissements des particuliers en proposant une assurance (souscrite lors de l'achat) contre le risque de revente à perte par rapport au prix d'achat.

Cette assurance permet d'être partiellement indemnisé si certaines conditions (mutation professionnelle, décès, divorce, accident,...) vous forcent à revendre à perte le bien récemment achetés. Pour que cette assurance fonctionne, il faut en effet que la (re)vente survienne dans un délai court, durant les sept à neuf premières années. Il faut également être obligé de vendre. Cette assurance n'est pas là pour couvrir une moins-value subie lors d'un changement volontaire de propriété. En d'autres mots si vous avez acheté un bien 200.000 € vous le revendrez 200.000 €.

F. van Marcke : Même si cela pénalise le rendement, c'est surtout une réponse à la demande de 'sécurité' du marché ...

J. Lefèvre : ... qui montre aussi à quel point ce marché évolue ! D'une part, professionnalisation oblige, l'investisseur attend aujourd'hui

mus Garden (construction de 1000 logements pour +/- 3.000 personnes à Anderlecht – achèvement travaux > 2017/18), la clientèle se répartit quasi à parts égales entre occupants et investisseurs. On va naturellement fournir les services demandés aux investisseurs mais, cette situation est révélatrice de deux points :

- difficulté d'acquisition pour une frange accrue de candidats propriétaires/occupants ;
- danger d'une 'suroffre' de produits d'investissement (qui doivent trouver des occupants et une rentabilité).

PLUS BESOIN DE GARAGE ?

Q. : Présage d'un basculement vers le locatif ?

Anne Denayer : Ce n'est pas aussi radical mais on vend aujourd'hui à des investisseurs qui doivent 'trouver' les locataires. Nous disons également attention : ce qui est vite vendu (à un investisseur) ne sera pas nécessairement vite loué à un locataire !

J. Lefèvre : Parce que la jeune génération a de moins en moins envie de s'engager sur le long terme au vu de l'évolution de son mode de vie (partage, mobilité, ...). Elle recherche davantage des logements qui lui sont adaptés que de s'adapter aux logements ! Elle tend donc à 'bouger' plus rapidement.



Avec un montant de 4 milliards €, c'est surtout l'investissement qui aura marqué le marché immobilier professionnel belge de 2016

J.P. VRONINKS

J.P. Vroninks : A un autre niveau, assortir les investissements résidentiels d'une garantie locative n'est pas nécessairement une bonne chose. En effet au terme de la garantie (généralement 2 ou 3 ans), les propriétaires investisseurs tendront à rentrer dans la spirale du 'au moins cher' pour louer leur bien au plus vite. Ce comportement est souvent dommageable pour l'évolution/pérennité du bien. Le marché doit donc veiller à trouver un équilibre 'investisseur >> propriétaire occupant' à travers une politique commerciale de l'immeuble.

J. Lefèvre : Pour gérer nous-mêmes la vente de nos projets à long terme, nous tendons vers un ratio de max. +/- 35% d'investisseurs par immeuble. Au-delà de ce quota les risques évoqués sont effectivement importants.

ACHETER MAINTENANT SUR PLANS

Anne Denayer : Autre phénomène lié taux bas actuels, un nombre croissant d'acquéreurs (investisseur ou occupant) cherche à acheter 'hic et nunc' selon le raisonnement suivant : les taux actuels nous sont favorables. Nous ne voulons donc pas attendre – par exemple 2 ans – que les promoteurs aient préfinancé leur projet alors que durant cette période les taux seront sans doute repartis à la hausse. Dans ce cas, le promoteur est amené à vendre 'sur plan' et conformément à la 'loi Breynne' (**).

LOUER... LA LUMIÈRE...

Q. : Quid du principe du tiers-investisseur et de ses avancées ?

P. Legrand : C'est un principe que nous développons pour la lumière des bâtiments professionnels. A ce niveau, nous proposons aux propriétaires non d'acquérir (acheter) un système d'éclairage avec luminaires mais plus simplement de louer la lumière. Dans ce cas nous installons un système LED dont nous gardons la maîtrise et la propriété et que nous louons (abonnement annuel). Outre que ce principe est moins onéreux pour l'occupant (ex. : coût annuel de la location de l'éclairage de 1.000 m² de bureaux à 300 lux : 2 .400 € >> coût d'achat d'une installation similaire : +/- 30.000 € !) le système reste toujours performant (technologie de pointe) et 'sous contrôle'. Il s'inscrit dans le principe du service garanti à l'immeuble.

J.P. Vroninks : C'est un principe intéressant, mais qui pose la question du risque et de la responsabilité en cas de défaillances techniques et/ou financières de ce troisième intervenant. Les investisseurs institutionnels, soucieux de rester 'maître chez soi', n'apprécient que très modérément ce modèle.

P. Legrand : C'est un aspect du problème auquel il est possible de répondre – nous le faisons – par des contrats adaptés et des accords avec les fabricants de luminaires.

Anne Denayer : On est là dans le risque d'exploitation. Il ne s'agit donc plus de contrats de bonne fin de travaux mais de contrats de bonne fin de gestion (en l'occurrence de la lumière).

Le risque demeure toutefois : que se passe-t-il si le tiers investisseur est à ce point novateur qu'il ne puisse être remplacé en cas de défaillance ? Le système est précurseur – ce qui signifie qu'il s'imposera sans doute avec le temps – même s'il balbutie encore aujourd'hui.

... ET CREER DES LIENS

J.P. Vroninks : Retenons que ce principe participe à l'évolution des immeubles de bureaux qui, tendent à devenir de plus en plus intelligents. Toutefois cette intelligence passera par une hybridation des ressources et des modes d'exploitation des bâtiments.

Ph. Antoine : Cette perspective influence considérablement l'architecture du produit final (bâtiment) ET son impact sur l'environnement (urbanisme). Si je reprends l'exemple du bâtiment Greenbizz, le fil rouge (nouveau concept) a été de concevoir un immeuble tertiaire/semi-industriel dont l'agencement et l'organisation spatiale 'créent' des liens tant à l'intérieur (occupants) qu'à l'extérieur (habitants du quartier) du bâtiment.

F. van Marcke : Ces mêmes besoins génèrent aussi de nouveaux produits d'habitation dorénavant marqués par le 'co-housing', à savoir la multiplication des ressources et des espaces partagés. Ici également il s'agit d'une tendance lourde.

REPONDRE AUX BESOINS OU AUX MOYENS ?

O. Herpain : La question que je me pose face à ces évolutions est de savoir si l'on répond aux nouveaux 'besoins' de l'occupant ou – plus prosaïquement - à ses nouveaux 'moyens'. Dans la mesure où l'on préférera toujours être pleinement propriétaire de ses espaces – même auxiliaires – il me semble que ce sont dès lors les 'moyens' qui dictent ces évolutions.

F. van Marcke : Ce sont les deux facteurs qui jouent mais la mutation vers la dimension 'partage' est accélérée et amplifiée par l'outil internet.

R. Chevalier : Autre question : La jeune génération qui communautarise aujourd'hui sera-t-elle encore désireuse de le faire dans quelques années lorsque ses besoins changeront (naissance enfants, etc.) ?

COMMERCES : BRIQUES + CLICS = PHYGITAL

Q. : Qu'en est-il de l'évolution des commerces ?

J.P. Vroninks : Une synthèse du marché du 'retail' montre actuellement une répartition des ventes selon le ratio : 14% clics et 86% briques. En très forte augmentation depuis ces dernières années, les achats internet mettent le secteur du retail sous pression (surtout les localisations secondaires) et ont engendré plusieurs fermetures récentes de magasins (Blokker, Eram,...). Parallèlement, le consommateur est devenu à la fois extrêmement volatil et exigeant !

Une chose est toutefois certaine même si apparemment paradoxale : le commerce n'est pas la cause de la fermeture des magasins ! Par contre, il est la cause de fermeture de magasins 'non adaptés'.

NEW WAY OF SHOPPING

A l'instar de ce qui se passe dans d'autres segments immobiliers influencés par le new way of working (bureaux) ou le co-housing (habitat), le commerce connaît son new way of shopping. Ce nouveau modèle sera lui-aussi hybride (phygital) et imbriquera – par complémentarité - les deux canaux et les services/compétences qui y affèrent. Cette réorganisation de la manière de faire du commerce, les commer-

çants devront donc s'adapter au shopping omni-canal, à savoir offrir un service par lequel les clients pourront atteindre physiquement et/ou virtuellement les marques/produits. Cela suppose évidemment de nouveaux concepts de magasins (volume, organisation) qui devront notamment disposer de plateformes logistiques pour assurer la distribution des marchandises.

Ph. Antoine : Alors que jusqu'à récemment personne n'achetait sans écran, la jeune génération n'hésite pas à commander 10 produits (tailles, couleurs, modèles,...) pour les essayer et... à renvoyer ceux qu'elle ne garde pas. C'est certes pratique mais ce modèle présente un sérieux surcoût logistique.

Anne Denayer : Preuve de ce mouvement : on n'a jamais vendu autant de petits véhicules utilitaires ni installé de boîtes à livraison (p.ex. : de contact pour Zalando) qu'en ce moment !

Ph. Antoine : D'où l'intérêt de reconsidérer les choses : une logistique rationnelle consisterait à chercher/regarder sur le net et à essayer/compter dans un magasin phygital !

Une autre version – qui créerait une interaction entre les hubs de distribution - serait de disposer de petits centres logistiques mobiles (p.e. camion/entrepôt) entrés en ville et à partir desquels rayonneraient des services de livraison (p.ex. : en vélo) !

(*) Le concept d'Industrie 4.0 correspond à une nouvelle façon d'organiser les moyens de production basée sur l'Internet des objets et les systèmes cyber-physiques.

(**) Cette loi de 1971 – uniquement valable pour les habitations - protège l'acheteur 'sur plan' au niveau du transfert de propriété, du paiement du prix, de la garantie d'achèvement des travaux, et de la réception de l'immeuble (soit notaire.be).

