

Le retour en grâce des patrimoniales

Elles ne concernent pas tous les investisseurs, mais ont leur mot à dire.

JUSQUE DANS LES ANNÉES 2000, les notaires, fiduciaires, conseillers..., ne juraient que par les patrimoniales. En d'autres termes,

des sociétés (anonymes, privées à responsabilité limitée ou civiles) dans lesquelles les actionnaires logeaient des actifs immobiliers. Qui leur maison familiale, leur seconde résidence et les terrains à bâtir qu'ils destinaient à leurs enfants, qui leur cabinet médical, leur commerce, leur atelier... Voire les deux. Mais également tous ceux qui comptaient se concocter un petit patrimoine immobilier de quelques biens.

Depuis quelques années, la patrimoniale a perdu de son attrait. "D'une part parce qu'elle a perdu une partie de ses avantages fiscaux", explique Juan Bastin, cofondateur et managing partner de la société Blackreit, "notamment ceux liés aux avantages en nature, à certains (faux-) frais et aux droits de transmission, puisqu'il suffisait que les héritiers s'approprient les actions au porteur. D'autre part parce qu'en parallèle, certains désavantages de la propriété en personne physique ont été allégés, notamment avec la diminution des droits de succession ou de donation."

Structuration de patrimoine

Les patrimoniales, Juan Bastin les connaît bien. Pas pour les avoir conseillées, ni pour avoir suivi leur historique – il n'était pas né quand elles ont eu leurs heures de gloire – mais pour les... acheter. Sa patrimoniale n'achète que des patrimoniales (voir ci-contre). "Je n'ai pas vécu les années glorieuses des patrimoniales, mais, avec Blackreit, nous achetons les sociétés de ceux qui les ont connues", sourit-il. "Ce sont eux qui nous racontent comment ça se passait, que c'était des années folles pour développer cette dynamique. S'ils vendent aujourd'hui, c'est qu'ils en ont marre de gérer et de devoir en permanence réinvestir. Ils veulent aider financièrement leurs enfants et

revenir dans un schéma d'immobilier plus personnel."

Dorénavant, les avantages conférés par une patrimoniale sont moins favorables que par le passé tandis que les contraintes liées aux évolutions législatives, tant en matière immobilière que fiscale sont grandissantes. "Il faut, il est vrai, au-delà des compétences immobilières,

avoir de bonnes connaissances en matière comptable et financière", ajoute Juan Bastin. "Car les choses sont plus compliquées en société : comptabilité, publication des comptes, TVA, crédit d'investissement et non crédit hypothécaire, etc. Et puis,

pour en faire quelque chose de dynamique, il faut toujours réinvestir et se ré-endetter."

Mais l'optimisation via ce genre de société reste intéressante. Pas pour y placer la seule maison fami-

liale – "ce serait un non sens, sauf si ladite maison est un château", acquiesce Juan Bastin – mais dans le but d'investir durablement dans l'immobilier.

"Il y a des tas de bonnes raisons de mettre ses actifs im-

mobiliers en société", ajoute-t-il. "Pour structurer son patrimoine pour la génération future. Parce qu'on compte en faire son activité,

211

DOSSIERS ANALYSÉS

Sur les 12 derniers mois, Blackreit a analysé 211 dossiers. Après avoir le faste des années 1960 à 2000, les sociétés patrimoniales affluent sur le marché.

"Il y a des tas de bonnes raisons de mettre ses actifs immobiliers en société."

JUAN BASTIN



JUAN BASTIN



SÉBASTIEN RAEDEMAECKER

sur un moyen ou long terme. Parce qu'on a peu de fonds propres et que, pour remplir ses obligations d'emprunteur, il faut générer des revenus. Parce qu'on peut aussi bien y intégrer des actifs financiers, pas seulement des actifs immobiliers. Parce qu'on peut amortir les biens."

Par peur d'une imposition des loyers

"La patrimoniale n'est pas la solution unique", poursuit-il. "Il faut faire l'analyse globale de tous les éléments : la situation patrimoniale, la structure familiale et son approche, la durée du projet, les besoins en liquidités supérieures au seul rendement, le montant des investissements projetés... Sans qu'il y ait un montant minimum. Il n'y a en effet pas de cap au-dessus duquel une société est d'office intéressante, même si on sait que plus le portefeuille est élevé, plus la société a du sens."

Ce dont il est par contre convaincu, c'est qu'il ne faut pas s'y engager pour de mauvaises raisons. "Et certainement pas uniquement par peur que les revenus locatifs soient un jour imposés autrement que via le revenu cadastral", dit-il. "Cette crainte est tangible depuis plusieurs décennies, mais à ce jour rien n'a encore changé. Je ne veux pas dire que cela ne se fera jamais, mais si c'est la seule raison de passer en société, cela n'en vaut pas la peine. C'est sûr que si les revenus résidentiels et les plus-values sont plus lourdement imposés pour les personnes physiques, les patrimoniales récupéreront d'emblée leur avantage."

Charlotte Mikolajczak

Blackreit, une patrimoniale qui rachète des patrimoniales

Il y a près de cinq ans, Juan Bastin et Sébastien Raedemaeker ont créé Blackreit sur base d'un principe clair : investir dans l'immobilier mais à prépondérance résidentielle, et ce, presque exclusivement en rachetant des sociétés patrimoniales. "C'est un marché de niche", convient-il, "vraiment de niche." Un joli pari, donc, pour ces trentenaires qui ont acheté leur première patrimoniale quasiment au sortir de leurs études; "en bas de l'échelle", sourit Juan Bastin.

"On vise les patrimoniales de petite taille, en écartant celles qui n'ont qu'un ou deux biens immobiliers", précise-t-il, "et dont les actifs sont situés dans des centres-villes d'une certaine densité."

Suite à plus d'une vingtaine d'acquisitions de patrimoniales, Blackreit possède aujourd'hui un portefeuille de près de 200 unités réparties sur les trois Régions du pays.

Pour les gérer, aussi bien d'un point de vue administratif que locatif et technique, les deux actionnaires se sont entourés au fil des ans d'une petite équipe de cinq personnes. "La gestion locative est stratégique pour nous

car nous achetons des biens existants, pas des appartements neufs", dit-il.

Mais pourquoi donc viser les patrimoniales ? "Certes, il y a moins d'offres que sur le marché classique, mais il y a également moins de concurrence. De par leur structure, elles n'intéressent pas les particuliers, et sont trop petites pour les sociétés d'investissement comme les Sir (sociétés immobilières réglementées, Ndlr) ou les fonds", explique Juan Bastin. "C'était une de nos réflexions au départ : comment des jeunes peuvent-ils se distinguer sur un marché saturé d'acteurs bourrés d'expérience, qui connaissent les opportunités, les deals... ? Notre réponse a été : en apportant une solution professionnelle à des vendeurs souhaitant se séparer de leur patrimoniale. On a ainsi éliminé des petits investisseurs privés, mais également des marchands de biens. Notre valeur ajoutée, c'était nos connaissances techniques, comptables et financières." Ces patrimoniales ayant eu leurs heures de gloire dans les années 1960 à 2000, elles commencent à arriver en plus grand nombre sur le marché. Sur les 12 derniers mois, Blackreit a analysé 211 dossiers.