

Jamais trop tôt pour envisager le viager

IMMOBILIER Méconnue, l'approche peut pourtant être un excellent placement

► Mécanisme connu d'à peu près tous les seniors, le viager ne vient pas naturellement à l'esprit des plus jeunes investisseurs immobiliers.

► Pourtant cette approche offre des avantages notables en termes de sécurité et de rendement.

Ca m'a paru logique, même si mes enfants se sont sentis lésés au début», nous confie Jacques, sympathique octogénaire qui occupe l'appartement que son épouse et lui ont acheté pour leurs vieux jours à Middlekerke. « J'avais l'impression que le coût de la vie augmentait trop par rapport à ma petite retraite. Le plus dur a été d'expliquer à ma fille et mon fils que je ne voulais pas les en priver, au contraire. »

En relativement bonne santé, il reçoit depuis deux ans une rente mensuelle d'un peu plus de 600 euros pour avoir vendu son bien de 90m² sur le littoral belge à un père de famille cher-

sa plateforme immo qui ne permet pas de tirer une tendance réaliste. Pas de données exploitables non plus au Registre des hypothèques.

À promouvoir

En recoupant des données d'agences, le viager devrait avoir dépassé, selon toute vraisemblance, le seuil symbolique des 1.000 ventes en 2018. « C'est marginal et ça le restera. Mais le viager est incontestablement en croissance. C'est typiquement un produit à propos avec lequel plus on met de l'effort commercial, plus le marché va augmenter. Jusqu'à une certaine limite évidemment », remet en contexte Philippe Verdonck, CEO de l'agence en viager Viah ! et du Viager Fund.

Ce fondateur du premier fonds d'investissement en viager du Benelux estime qu'il y a encore un travail d'évangélisation à mener car on dénombre peu d'opérateurs. La matière demeure assez technique (avec des concepts tels que la nue-propriété - propriété d'un bien sur lequel une autre personne a un droit d'usufruit -, l'usufruit, le droit d'usage d'habitation). Et que tous les notaires ne sont pas tous convaincus de la pertinence du viager.

sionnés qui s'interrogent sur un éventuel départ en maison de repos dans les cinq années après la vente. Agréable surprise d'apprendre que le bien peut être mis en location et que le loyer leur revient, en plus de la rente.

« Avec notre population vieillissante et notre immobilier belge qui vaut cher, quand on décide de monétiser sa propriété, ça génère des bouquets et des rentes substantiels. Car le viager n'a de l'intérêt que quand on est propriétaire d'un bâtiment de valeur. Mais dans ce cas, l'opportunité est indiscutable », affirme Philippe Verdonck, appelant donc à plus de pédagogie sur le sujet.

De bons placements

Surtout que les viageristes ont observé des évolutions qui influencent depuis quelques mois la pratique en Belgique. Si l'âge moyen des vendeurs en viager tend à rester stable, autour des 75 ans, la palette s'est élargie.

« Nous rencontrons de plus en plus de jeunes pensionnés propriétaires qui, arrivés à 65 ans, se trouvent dans une situation financière délicate et se rendent compte qu'ils ne pourront pas vivre une retraite paisible avec leur seul revenu de pension. Ne



chant à réaliser un premier investissement dans la brique.

Longtemps stigmatisé, il semblerait, au fil des discussions avec des notaires, que le viager gagne de plus en plus en popularité. Il n'existe cependant pas de données officielles pour objectiver ce sentiment de marché. Au niveau de la Fédération des notaires (Fednot), le service Business intelligence ne dispose que d'une indication sur base de

Il souligne que la connaissance du viager reste très superficielle, même auprès des vendeurs potentiels. Il pense au fait que le bouquet (la somme au comptant payée par l'acquéreur lors de la signature de l'acte notarié, NDLR) est encore perçu comme obligatoire. Alors que non, c'est une faculté et si on n'y recourt pas, les rentes seront plus élevées.

Autre exemple avec ces pen-

souhaitant pas vendre leur logement, déménager et être locataire à vie, ils se tournent vers la vente en viager», décrit Nathalie Schryvers, experte pour l'agence immobilière Le Viager et auteure de *La vente immobilière en viager* (Anthemis, 2017).

Ce qui met sur le marché des appartements ou maisons qui auront une longue période d'indisponibilité et un niveau de rente nettement plus bas.

« Ce sont de bons placements pour des jeunes déjà propriétaires de leur propre logement et qui trouveront là un troisième pilier d'épargne pension à long terme, sécurisé dans l'immobilier et sans risque boursier », estime Nathalie Schryvers.

Les conseillers en viager rencontrent également plus régulièrement des nonagénaires souhaitant disposer d'un capital comme bon leur semble.

« Ce qui génère des biens sur le marché, avec une période d'indisponibilité plus courte et des bouquets plus élevés, ce sont de bons placements pour l'investisseur disposant de capitaux à rentabiliser tout en les protégeant le temps que passe une tempête boursière par exemple », épingle la spécialiste en viager.

Différences régionales

Notons que, selon les experts, le viager est quasi inexistant en Flandre. Un phénomène d'autant plus accentué par l'évolution des cadres administratifs qui stimulent le marché wallon.

Pour rappel, depuis janvier 2018, le taux et la base imposable pour le calcul des droits d'enregistrements lors de l'acquisition en viager d'un bien immeuble situé en Wallonie ont été nettement revus à la baisse. Cette réduction peut aller jusqu'à 75 % pour l'acheteur en viager occupé.

« Maintenant qu'un certain nombre d'actes ont été sous cette nouvelle règle, les notaires (char-



CHECK-LIST

7 points d'attention

Pour le vendeur

Rente : aspect fondamental, calculer avec un professionnel maîtrisant les méthodes de valorisation d'usufruit, de nue-propriété et de rentes viagères pour la vente d'immeuble de gré à gré.

Garantie : toujours signer une vente en viager chez son notaire ou un agent immobilier agréé IPI.

Planifier : faire le calcul de ses ressources et de ses dépenses pour déterminer précisément le niveau de rente nécessaire pour vivre sereinement.

Timing : faire les démarches assez tôt afin de proposer un bien avec un niveau de rente qui trouvera aisément acquéreur et afin d'en profiter un maximum.

Pour l'acheteur

Plus-value : se focaliser sur la potentielle revente du bien et sa plus-value. En achetant avec une décote, l'appréciation du marché maximisera ces gains.

Long terme : opter pour des rentes sur 20 ans afin d'en diminuer le montant mensuel et augmenter les probabilités de ne plus avoir à les verser.

Stratégie : la loi interdisant de conclure une vente viagère avec quelqu'un dont on sait le décès imminent, il faut s'inspirer des statistiques de l'espérance de vie et de la dynamique immobilière.

F.R.Y

FRANÇOIS RÉMY

De plus en plus de jeunes pensionnés de 65 ans trouvent dans le viager une alternative pour palier une pension souvent insuffisante. © DR

gés de calculer les droits d'enregistrement à verser à l'administration fiscale) sont de facto devenus les "gardiens" des calculs d'usufruit, de bouquet et de rente viagère. C'est une excellente nouvelle pour les vendeurs en viager en Wallonie qui ont désormais la garantie d'un calcul de prix de vente en viager qui soit correctement établi», se réjouit Nathalie Schryvers, experte pour l'agence Le Viager.

À signaler par ailleurs que la nouvelle loi sur le bail en Région bruxelloise a eu pour effet de

pousser certains bailleurs pensionnés à se décharger de la gestion de leur bien de rendement, qu'il s'agisse d'un appartement ou d'une petite maison de rapport, et à les vendre en viager libre cette fois.

« Moyennant une rente viagère supérieure aux loyers perçus précédemment, sans plus aucune charge fiscale, immobilière, ni administrative ce qui est apprécié par nombre d'entre eux », fait remarquer la spécialiste. ■



Warehouses Estates Belgium SCA

"We are building opportunities"

RESULTATS ANNUELS DE L'EXERCICE 2017/2018

L'exercice social 2017/2018 a porté sur 15 mois afin que les exercices futurs commencent un 1^{er} janvier pour se clôturer au 31 décembre de chaque année.

C'est ainsi que le bénéfice global est passé de 17.274.344 € à 24.401.192 € entre, le 30 septembre 2017 et le 31 décembre 2018.

Le bénéfice distribuable est, quant à lui, passé de 11.038.211 € à 14.053.692 € sur la même période.

La juste valeur du portefeuille immobilier est passée de 235.413.460 € à 267.187.603 €, en progression de 13,50%, compte-tenu des opérations suivantes :

- la fusion par absorption de la filiale Centre Commercial St Georges SA,
- l'acquisition d'un bâtiment commercial à Couillet,
- l'acquisition d'un centre commercial à Péruwelz,
- des travaux de rénovation et de maintenance du parc pour un montant de ± 5.370.000 € (tvac)
- des ventes des immeubles situés à Anvers et Eupen.

L'actif statutaire de WEB SCA passe ainsi de 252.276.012 € à 272.130.633 €, en progression de 7,87%.

Le résultat locatif net s'établit à 22.017.884 € (+ 31,66%) générant un résultat immobilier de 21.029.703 € (+ 30,28%).

Le taux d'occupation passe de 95,17% au 30 septembre 2017 à 96,17% au 31 décembre 2018.

En date du 26 novembre 2018, le Conseil d'administration avait décidé de distribuer un acompte sur dividende de 3,45 € brut par action payé le 19 décembre 2018.

Lors de l'Assemblée Générale Ordinaire du 23 avril 2019, il proposera d'allouer un dividende supplémentaire de 0,70 €.

Ainsi, le montant brut global du dividende pour l'exercice 2017/2018 serait de 4,15 € ; le pay-out ratio s'établissant dès lors à 93,50% contre 98,96% pour l'exercice précédent.

Le Conseil d'administration et la Direction effective continueront à privilégier la croissance et la rénovation du parc immobilier tout en maintenant dans leurs choix une rentabilité suffisante pour générer un bénéfice annuel leur permettant d'offrir aux Actionnaires un dividende sur action appréciable.

Le Commissaire a confirmé que ses travaux de révision, qui sont terminés quant au fond, n'ont pas révélé de correction significative qui devrait être apportée aux informations comptables reprises dans ce communiqué.

Le rapport financier annuel sera disponible sur simple demande ou via le site www.w-e-b.be à partir du 22 mars 2019.

Pour toute information complémentaire, veuillez contacter :

Caroline WAGNER
Tel : +32(0)71.259.294
cwagner@w-e-b.be

Antoine TAGLIAVINI
Tel : +32(0)71.259.291
atagliavini@w-e-b.be

29, avenue Jean Mermoz • B- 6041 Gosselies • Tel : +32 (0)71 259 294 • Fax : +32 (0)71 35 21 27
www.w-e-b.be • info@w-e-b.be

20003479