

www.trends.be

tendances Trends

ÉCONOMIE ET FINANCES • 43^E ANNÉE • N°2 • € 6,40 • 11 JANVIER 2018



AUTOMOBILE

*Les voitures électriques
vraiment propres ?*

MANAGER DE L'ANNÉE 2017 JEAN-PIERRE LUTGEN

24 heures avec
le CEO d'Ice-Watch



UN FONDS VA BIENTÔT GÉRER UN PATRIMOINE EN VIAGER

Ensemble face aux aléas

Contrat aléatoire par essence, l'achat en viager devient beaucoup moins incertain quand il porte sur une centaine de biens différents. GUY LEGRAND

Outre une gestion assurée par des professionnels, l'atout essentiel d'un investissement dans des sociétés immobilières consiste, pour l'épargnant, à bénéficier d'une large diversification, même pour une mise modeste. Les sociétés immobilières répartissent en général les risques sur les bureaux, les logements ou les surfaces commerciales. Mais il est un créneau immobilier – fort marginal – où la répartition du risque offre une réponse d'une ampleur très supérieure, à la mesure de l'aléa qu'il présente: l'achat en rente viagère. Après une première initiative très limitée en 2015, un fonds d'investissement de plus grande taille basé sur la rente viagère vient de voir le jour. Sa souscription devrait rester ouverte jusque'en mars.

Un contrat aléatoire

Par rapport à un achat immobilier classique, le viager a clairement un petit air de loterie. Du reste, le concept renvoie inmanquablement à l'histoire de Jeanne Calment. Cette citoyenne française ven-

dit sa maison en viager à 90 ans, un âge fort avancé qui entraîne une rente très élevée. Mais alors que son espérance de vie statistique était de quatre ans à peine, elle ne s'est éteinte que... 32 ans plus tard. Une telle situation serait, pour l'acheteur, moins catastrophique en Belgique, où le paiement de la rente est limité dans le temps, contrairement à la France. Par contre, le vendeur du bien, appelé créancier, en garde l'usufruit jusqu'à son décès, qu'il l'occupe ou le loue. Entre le cas exceptionnel de Jeanne Calment et à l'inverse, celui où le créancier décède après un an à peine, la palette est large! Le viager est incontestablement un contrat aléatoire.

Au fait, n'est-ce pas cet aléa que recherche l'acheteur? Pour partie, oui, mais en relation avec l'autre caractéristique du viager, strictement financière: une mise de départ – le bouquet – relativement faible, qui représente souvent un dixième de la valeur du bien (montant qui double toutefois avec les frais), suivie par un versement régulier. Le viager intéresse dès lors, entre autres, des personnes

qui ne possèdent pas un capital fort important mais bénéficient de revenus élevés. Ou encore celles qui visent plus spécifiquement l'aléa et souhaitent en conséquence que la partie non aléatoire de l'opération, soit le bouquet, ne constitue qu'une petite partie du débours total.

Seulement des biens « liquides »

Pour lancer son V-Fund, Philippe Verdonck, associé à Romuald Petrucci, s'est en partie inspiré de la France, où un premier fonds viager de 150 millions d'euros, Certivia, a été lancé en automne 2014 avec, pour bailleurs, exclusivement des investisseurs institutionnels, suivis par d'autres.

L'idée du V-Fund, destiné aux investisseurs particuliers, vient de là. Il devrait réunir 10 millions d'euros à 100.000 euros la part, et acquérir une centaine de biens. « Surtout en Wallonie, où les achats en viager bénéficient depuis cette année de droits d'enregistrement réduits à 6%, au lieu de 12,5%. Destinée à favoriser le maintien des personnes âgées chez elles (*lire l'encadré « Home, cheaper home »*), cette mesure va sensiblement améliorer le rendement de l'investissement. » De l'ordre de 1 à 2%, avance le promoteur du fonds.

Le fonds vise des biens relativement liquides. En clair: pas de château, mais des appartements ou maisons valant environ 200.000 euros. « Il y a moyen de réaliser d'excellentes affaires en acquérant des biens valant beaucoup plus, souligne Philippe Verdonck. J'observe assez régulièrement des propositions de vente pour de très grosses maisons, que leurs propriétaires n'ont plus les moyens d'entretenir. La rente demandée est alors élevée, soit plusieurs milliers d'euros, mais c'est en réalité assez peu en regard de la

HOME, CHEAPER HOME...

Il manque de seniors qui soient « dans les prix » de la plupart des citoyens âgés, se plaint-on de longue date. D'un autre côté, le placement de nos aînés en maison de repos coûte plus cher à la collectivité que leur maintien chez eux, ce que 55 à 90% d'entre eux souhaitent du reste, indiquent plusieurs enquêtes. Par ailleurs, une étude a récemment révélé que ces seniors auraient en moyenne besoin d'un complément de revenus de l'ordre de 350 euros par mois. La conjonction de ces éléments plaide en faveur d'une vente de son logement en viager. « Les gens ne le font pas spontanément, observe Philippe Verdonck. Mais quand on leur explique, ils franchissent assez facilement le pas. » Surtout les gens sans enfants, car il subsiste visiblement un certain tabou à l'égard de l'héritage, même si les enfants sont aujourd'hui souvent proches de la pension, voire déjà retraités, quand leur dernier parent décède. C'est « pour favoriser le maintien au domicile des aînés », en particulier, que le gouvernement wallon a décidé de généraliser le taux réduit de 6% aux ventes en viager.



valeur du bien. De tels immeubles ne se négocient cependant pas assez facilement pour composer l'actif d'un fonds. Par ailleurs, ils souffrent de la pression sur les prix davantage que la moyenne. Voyez la grosse villa de Lasne, qui a perdu un tiers de sa valeur au cours des 10 dernières années.»

Autres éléments retenus: une rente limitée à 15 ans, un âge moyen de 78 ans (et minimum de 73 ans) et 60% au moins de contrats sur une seule tête. «En respectant ces critères, nous ne pourrions pas acquérir une centaine de biens en un an. Je table donc sur deux années pour réunir le portefeuille», précise Philippe Verdonck. Dans ces conditions, les actionnaires de la première heure (dont les promoteurs) ne sont-ils pas pénalisés d'entrer au capital dès à présent, alors que le V-Fund pourrait n'être pleinement opérationnel que dans un an ou deux? En fait, les achats devraient débuter dès le mois d'avril.

Copropriétaires en direct

Comment cela fonctionnera-t-il? Premier point: l'essentiel du capital réuni servira à payer les rentes et restera donc «en caisse». Pour le reste, au décès

Le viager intéresse, entre autres, des personnes qui ne possèdent pas un capital fort important mais bénéficient de revenus élevés, ou encore celles qui visent plus spécifiquement l'aléa.

d'un crédentier, son bien sera vendu. De préférence à un des investisseurs associés, puisque tel est assez largement le but de l'opération. La somme ainsi obtenue sera alors partagée entre les autres associés, au prorata de leur participation. V-Fund est amené à s'éteindre avec le décès du dernier crédentier. Ou un peu plus tôt, si l'on juge que le maintien de la structure ne se justifie plus pour quelques biens seulement.

Un tel fonctionnement nécessiterait une forme juridique particulière, à savoir la société de droit commun car c'est elle qui permet d'organiser l'indivision, et donc une sortie d'indivision. En clair, la société de droit commun permet à un des actionnaires d'acquérir un bien qui s'est «libéré» en payant 1% de droits d'enregistrement au lieu de 12,5%. Il est à noter

que les «actionnaires» sont donc, en réalité, copropriétaires en direct d'un actif qui n'est pas dématérialisé. Outre le niveau de la mise, c'est une seconde raison justifiant qu'il n'existe pas de prospectus formel, visé par la FSMA, mais une simple brochure explicative.

Les promesses faites aux investisseurs se veulent plus raisonnables que pour le Viager Fund lancé en 2015 par le même Philippe Verdonck. Les 9,8% de rendement de ce fonds alors avancés étaient-ils déraisonnables, surtout après des frais élevés de 3,5%? Oui, aux yeux de *Test-Achats*. En réalité, deux des 10 crédentiers étant déjà décédés, le rendement est parti en flèche, mais il est beaucoup trop tôt pour juger... Le V-Fund affiche, lui, un rendement espéré de 6,5%. Par ailleurs, du fait d'une ampleur 10 fois supérieure, les frais de gestion chutent à 1,5%, après 1% de frais d'entrée. Ces frais seront calculés sur la valeur vénale des immeubles se trouvant en portefeuille. Ceux-ci ne seront évidemment pas évalués périodiquement, comme doivent le faire les SIR: trop cher et surtout inutile, puisque le fonds n'a pas la maîtrise des biens et ne peut donc pas réagir à une plus-value (ou moins-value). Cela aussi fait partie de l'aléa... ☉