

Comment mieux investir dans l'immobilier?

Yannick De Smet



À la fin de l'année 2013, Deloitte Fiduciaire a tenu un road show sur un sujet qui n'a de cesse de passionner les investisseurs: l'immobilier. Toutefois, les fluctuations du paysage financier ont raison de plusieurs certitudes relatives à ce domaine. Lors des soirées d'information, nos spécialistes en immobilier ont partagé leur vision innovante.

Pourquoi investir dans l'immobilier?

Les investisseurs optent pour l'immobilier parce qu'ils sont patients et ont les moyens. En effet, ceux qui veulent des gains à court terme et des rendements exceptionnels seront déçus. L'immobilier est intéressant parce qu'il permet souvent d'évaluer soi-même le risque, contrairement à d'autres investissements où il faut s'en remettre totalement à des conseillers en investissement. On connaît le bien immobilier (contrairement aux entreprises dans lesquelles on investit), on peut vérifier l'état du bien immobilier (Qui connaît réellement le statut d'une action?) et surtout, on peut déterminer si l'emplacement est intéressant. L'emplacement est un facteur simple, mais décisif. Un emplacement excellent réduit en effet considérablement le risque.

Qu'est-ce qui complique l'investissement dans l'immobilier?

Il y a des obstacles, mais heureusement, il existe des façons de les surmonter. L'illiquidité et les charges fiscales sont compensées en établissant des structures adéquates. Celui qui souhaite franchir le pas et investir tout seul dans un petit appartement, doit se réunir avec des co-investisseurs d'une manière juridiquement correcte. Plus les moyens que l'on peut déployer sont importants, plus les types d'investissement possibles sont nombreux. Investir dans un bien immobilier industriel ou commercial permet d'obtenir des rendements supérieurs à ceux du marché résidentiel. Dernier point, mais non

des moindres, les banques renâclent de plus en plus à octroyer des financements immobiliers. D'autres formes de financement connaissent donc un essor notable.

Modèle novateur pour la promotion immobilière

Les spécialistes en immobilier de Deloitte Fiduciaire ont présenté un modèle de banques de terrain pour les habitations résidentielles. Un nombre croissant d'investisseurs disposant de moyens financiers cherchent des solutions alternatives aux placements bancaires. Le modèle les met en relation avec des promoteurs immobiliers par le biais de structures juridiques sûres. Il offre une réponse à la difficulté croissante d'obtenir un financement bancaire et aux longs délais que les promoteurs doivent surmonter entre l'achat de terrains de réserve et la vente d'habitations résidentielles.

Donald Trump avait raison: l'important, c'est l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement

Les leçons du private equity

Maintenant que le précompte mobilier accru rend le versement de bénéfices des entreprises vers les particuliers significativement plus cher, des méthodes visant à investir dans des projets immobiliers sans transférer au préalable des moyens vers la sphère privée sont convoitées. Parallèlement, la personne physique souhaite bien entendu récolter des gains à terme. Le modèle classique du private equity et ses 3 catégories d'investisseurs en capital-risque, avec un apport limité, des prêts subordonnés à haut rendement et enfin, le prêt bancaire garanti, semble particulièrement efficace.

Les réponses sont donc légion pour un paysage immobilier en mutation rapide.



Yannick De Smet
ydesmet@deloitte.com

Xavier Deschilder
xdeschilder@deloitte.com

Henk Hemelaere
hhemelaere@deloitte.com

