



Serge Fraeijs de Veubeke

#### • Dénomination

Consortium Immobilier Général S.A.  
Avenue Franklin Roosevelt 8  
1050 Bruxelles  
Tel. : 02.646.03.59  
Fax : 02.646.02.52  
E-mail : sfp@sfp.be  
Website : www.immocig.be  
IPI : 101895

#### • Année de création et nom du fondateur

Constituée le 12/07/1973 sous dénomination  
Consortium de gérance et changement de dénomination  
le 11/02/1983 sous Consortium Immobilier Général -  
Fondateur : Serge FRAEIJIS de VEUBEKE

#### • Nombre de collaborateurs

2 vendeurs - 1 architecte - 2 projects manager - 1 secrétaire

#### • Nature des activités (= cœur de métier ventes, locations, promotion immobilière,....)

Promoteur et département de parachèvements + courtage  
(service vente) - maître d'ouvrage délégué pour compte de tiers

#### • Secteur(s) géographique(s) des activités et/ou segment marché (types et valeurs des biens)

Bruxelles et grand Bruxelles  
maisons et appartements neufs

#### • Votre spécialisation

Depuis cette année, la société a réorienté ses activités vers la Promotion immobilière et ou co-promotion (maisons et appartements) - parachèvements - Suivi de chantier - Consultant spécialisé dans les logements neufs et pour toutes constructions neuves.  
Développement de petites promotions (immeuble appartements de 3 à 4 étages ou maisons de ville)



**Clos Marcel Fonteyne et Clos Andre Rappe à Woluwe St Lambert**  
Soit 67 maisons et 77 appartements projet entièrement vendu, dernier appartement livré à partir de septembre 2013.  
(COPROMOTION : Immobil & Consortium immobilier Général)



**Clos de la Charmeraie à Uccle**  
Soit 8 maisons de ± 300 m² + gar. 2 voitures + jardin et un immeuble de 14 appartements en cours de travaux. Entourés d'une zone verte à haute valeur biologique et de zone Natura 2.000.  
(COPROMOTION : Immobil & Consortium immobilier Général)

## VALEURS IMMOBILIERES, SORTIR DU DOUTE

Le resserrement actuel du crédit place nombre d'acquéreurs potentiels dans une position financière difficile. Outre que cette situation pose une question déontologique et sociétale, elle nous interroge au niveau économique. Comment, faute de crédit, permettre, d'une part, la promotion/construction de logements moyens et, d'autre part, leur acquisition par la population notamment issue de la croissance démographique ?

*Comment jugez-vous le marché résidentiel actuel et quel regard portez-vous sur les récentes études prédisant une chute des valeurs immobilières en 2015 ?*

S.F.: Si je considère les études récentes (ING, S&P, Notaires,...), ma première remarque portera sur la nature des biens qu'elles analysent : il s'agit essentiellement du marché de l'immobilier existant et non du neuf. Or, si l'on peut s'interroger quant aux per-

formances (notamment énergétiques) de l'existant et donc de sa valeur réelle - sans doute légèrement surestimée, il n'en va pas de même des constructions neuves qui intègrent pour la plupart les technologies 'basse énergie' voire 'passive' (isolation renforcée, ventilation double flux, etc.).

*Il s'agit donc de distinguer les marchés.*

S.F.: Le risque existe en effet que de telles analyses pénalisent le marché du neuf en instillant le doute dans le chef de l'acquéreur potentiel dont le raisonnement sera : attendons la correction du marché (= que les prix baissent) avant d'acheter. Quant au marché actuel, 2013 et 2014 devraient être des années de stabilisation des prix (les pessimistes parleront de stagnation !).

*Pourquoi ?*

S.F.: La raison principale est à chercher dans la perte

de confiance des ménages confrontés aux incertitudes de l'avenir (revenus, chômage, fiscalité). Cette perte de confiance se traduit par ailleurs par une épargne colossale... qui ne rapporte quasi rien.

Si je me projette plus avant et au-delà de 2015, je ne vois pas comment l'immobilier pourrait être décoté aussi fortement qu'annoncé (de 15 à 45% selon les études). D'une part, le prix du foncier, de plus en plus rare, n'ira pas en diminuant. C'est sans doute l'occasion de rappeler aux Communes d'autoriser des constructions en seconde zone de bâtisse. D'autre part, l'accroissement démographique prévu à l'horizon 2020 (estimation large : entre 140.000 et 240.000 nouveaux arrivants) demandera entre 50 et 70.000 nouveaux logements. Contrairement aux conclusions des études citées, la mienne s'oriente davantage vers une légère hausse des prix au-delà de 2015.

## LOW COST, UNE PARTIE DE LA SOLUTION

*Votre vision du développement immobilier urbain passe notamment par la notion de 'Low Cost'. De quoi s'agit-il ?*

S.F.: Cette vision d'un immobilier 'Low Cost' que j'ai imaginée depuis deux ans - et dont je relève qu'elle a depuis été reprise par d'autres (1) ! - se justifie au regard d'un premier constat :

- la 'relative' faiblesse des revenus des ménages (± 3.200 €/mois/ménage) limite le coût d'acquisition d'un bien à un maximum de 200.000 € à 250.000 € (hors frais d'achat)

- le resserrement des conditions d'octroi du crédit - globalement limité à 80% de la valeur vénale du bien il prive l'acquéreur du levier financier de l'emprunt.

Dans ces conditions, l'émergence d'un nouveau marché basé sur le principe du Low Cost, paraît inévitable. Notons en préambule que la formule 'low cost' n'a pas la prétention de répondre à l'ensemble des besoins du marché mais doit s'envisager comme une partie de la solution.

Dans son principe - et dès lors que le produit immobilier est de qualité (= logement performant selon les normes environnementales et PEB) et le client fiable - il répond schématiquement de l'équation suivante :

*Comment faire qu'un bien dont le prix de vente hors frais est fixé à 200.000€ (en concordance avec l'expertise bancaire) puisse être acquis par un candidat acquéreur ayant obtenu un prêt (ratio 80%) de 160.000 € ?*

Solution :

créer un marché low cost) dont les trois axes sont :

1/ **Baisser la marge du promoteur** : 10 à 12 % contre 20% sur un marché porteur ;

2/ **Procéder par renonciation aux droits d'accession** (Accord entre le propriétaire du terrain et la société qui reçoit l'autorisation d'y construire un immeuble, à charge de vendre conjointement à l'issue de la promotion. Dans ce cas la fiscalité appliquée sera similaire à celle de la revente, à savoir : 12,5% sur terrain + 21% TVA sur la construction + frais notariaux + TVA. Cela permettra aux acquéreurs qui ne sont pas encore propriétaires de ne pas payer de droit d'enregistrement jusqu'à concurrence d'une valeur terrain de 60.000 soit une économie de 7.500 !

3/ **Gagner moins c'est gagner plus !** Le paradoxe de la formule n'est qu'apparent et concerne le principe de la rotation des stocks pratiqué par les grandes surfaces. Inscrit dans une perspective à

moyen/long terme, il doit permettre de réinvestir rapidement et systématiquement le produit d'une vente dans le développement d'un nouveau projet (= vendre rapidement > autofinancer et réinvestir > accroître le volume de biens construits).

Ce modèle permet de 'faire tourner' la 'machine construction' et donc d'assurer une production qualitative (répondre aux normes environnementales d'économie d'énergie) et quantitative de logements.

(1) La Banque Degroof et CBRE ont récemment créé le fonds immobilier «BELGIAN LAND». Les fonds récoltés seront investis au cours des cinq à six prochaines années dans le développement de logements à prix abordables (= low cost) dans les principales zones urbaines belges, permettant ainsi la construction de plus de 1.000 unités de logement.

Entretien avec Serge Fraeijs de Veubeke  
Adm. Dél. Consortium Immobilier Général S.A.(CIG)

