



© PHOTO : PRIVÉ

Valoriser le patrimoine immobilier lors d'une cession

Revendre une entreprise en une seule opération, immobilier compris, semble à priori le plus simple pour un cédant. L'immobilier est cependant un monde en soi. Jean-Yves Corrin, Directeur Général de la société Cofim, attire notre attention sur les éléments à même de maximiser la valeur d'un patrimoine immobilier. **Texte :** Philippe Van Lil



Jean-Yves Corrin

Directeur Général
Cofim

Quel regard portez-vous sur le monde de l'immobilier dans le cadre des transmissions d'entreprise ?

« Notre métier change et notre rôle aussi. Vendre de l'immobilier sur la base de la seule expertise, c'est fini ! Qu'il s'agisse d'une société immobilière pure ou de l'immobilier faisant partie d'une société dont l'activité principale est différente. Auparavant, l'expertise était parole d'évangile ; on la suivait sans discuter. Aujourd'hui, la vraie valeur – donc, le prix de vente – est fortement liée au rendement généré par l'immeuble et son potentiel de développement. »

Comment ce rendement peut-il être optimisé ?

« Par l'affectation potentielle de ce dernier. Dans notre métier, nous sommes aujourd'hui devenus des 'développeurs de projet', et c'est à travers l'affectation potentielle que l'on peut maximiser le rendement ou 'son yield'. Cela implique la réalisation d'une étude qui englobe à la fois l'expertise traditionnelle et la prise en compte de tous les aspects urbanistiques, environnementaux, structurels, juridiques, fiscaux ainsi que les possibilités de reconversion d'un site. »

À quoi peut aboutir un tel développement ?

« Je vous répondrai par deux exemples. J'ai récemment été contacté par un groupe d'investissement qui souhaitait identifier des immeubles de bureau susceptibles d'être reconfigurés et réaffectés en résidentiel. De même, dans le Brabant wallon, nous disposons d'un immeuble actuellement affecté au secteur de la santé. On nous a demandé d'identifier les possibilités d'autres affectations. Dans ce contexte, notre mission

est également de prendre en charge et coordonner toutes les recherches nécessaires à l'obtention éventuelle de nouveaux agréments et divers dispositifs. La leçon à retenir pour une personne désireuse de céder son affaire est que ce n'est pas parce qu'un immeuble accueillait par exemple du logement ou un commerce que le meilleur moyen de le rentabiliser est fatalement d'y maintenir la même activité. Dans beaucoup de cas, une reconversion peut aboutir à une meilleure rentabilité ! »

Quelles erreurs observez-vous fréquemment à cet égard ?

« Les erreurs naissent de la méconnaissance du marché, en particulier par rapport à la situation géographique d'un bien ou à ses contraintes structurelles et urbanistiques. Dans l'immobilier comme dans d'autres domaines, tout cédant doit s'entourer de spécialistes avisés. À titre d'exemple, un cas typique est celui d'une exploitation agricole disposant d'un bâti important et dont on découvre des extensions construites sans les permis nécessaires. Autre exemple : une

petite société de patrimoine est propriétaire d'une dizaine d'appartements, dont seuls huit sont enregistrés auprès de la commune. Dans de tels cas de figure, il faudra évidemment régulariser la situation mais surtout anticiper et informer les intervenants dès la mise en vente. »

” Aujourd'hui, le prix de vente est fortement lié au rendement généré par l'immeuble et à son potentiel de développement.

Voyez-vous un autre point important à mentionner ?

« Cela dépasse le cadre de l'immobilier, mais quand vous reprenez une société, vous reprenez en quelque sorte son passé. Donc, vous reprenez aussi son passif, ce qui peut inclure des créances douteuses, des procès en cours, des dettes à l'égard de l'administration fiscale, de la TVA, de l'ONSS, etc. Afin de protéger l'acquéreur, il est commun de réserver une partie du prix d'achat en garantie du passif éventuel. Ce montant est versé sur un compte bloqué pendant une durée déterminée pour couvrir ces passifs éventuels. »

” Afin de protéger l'acquéreur, il est commun de réserver une partie du prix d'achat en garantie d'un éventuel passif lié aux biens achetés.

Notez-vous des tendances en matière de cessions de sociétés purement immobilières ?

« On assiste à l'émergence d'une nouvelle clientèle d'origine étrangère. Les sociétés chinoises, par exemple, investissent en Belgique dans des produits très divers, que ce soit des entreprises, des bâtiments, des sites ou grands domaines. Dans leurs critères, on peut citer une perspective de rendement au travers du développement potentiel des actifs immobiliers, l'adéquation avec les 'critères d'éligibilité' fourni par le gouvernement chinois en matière d'investissements. Ils investissent notamment dans des biens présentant un aspect culturel éligible pour les autorités de tutelle. Le culturel s'entend ici dans un sens très large ; cela va jusqu'à englober le monde équestre, par exemple, l'équitation étant une forme de culture à leurs yeux. » ■

EN COLLABORATION AVEC



cofim.be