

L'agence immobilière sociale séduit les proprios

LOGEMENT Le profil des propriétaires confiant leur bien à une AIS se diversifie



► Les agences immobilières sociales fêtent leurs 20 ans d'existence.
► Le mécanisme séduit même dans le sud de la capitale.

Les volets de cette petite maison de la chaussée d'Alsemberg à Uccle sont baissés depuis de nombreux mois mais d'ici quelques semaines, les travaux devraient débuter. Jellissa Nawasadio a enfin reçu le feu vert de l'agence immobilière sociale (AIS) Quartier pour transformer l'ancienne maison de sa mère en une habitation de quatre chambres. L'AIS va gérer la rénovation puis trouver une famille pour l'occuper. Un gain financier sans les inconvénients d'une gestion locative classique pour la jeune femme qui s'est installée à Tournai.

« Il s'agit de la maison dans laquelle j'ai grandi. Après le décès de ma mère, je me suis demandé si je devais la vendre ou bien la louer. Seulement, il y avait d'importants travaux à effectuer. Si je la vendais en l'état, le montant proposé n'était pas très important. » Assistante sociale, Jellissa Nawasadio travaille pour une association active dans le droit au logement. Alors, le mécanisme des AIS, elle le connaissait depuis de longues années. « Je trouve la démarche très intéressante. Je sais à quel point il peut être compliqué pour une famille de trouver un logement à un prix raisonnable à Bruxelles. Alors, mettre ma maison en gestion pour qu'ensuite des personnes précaires puissent l'occuper me semblait

Jellissa Nawasadio a préféré signer un contrat de 9 ans avec une AIS plutôt que de vendre la maison de son enfance.

© PIERRE-VIVES THIENPONT

en adéquation avec mes valeurs. »

Lorsqu'elle se renseignait sur les différentes possibilités qui s'offraient à elle pour la location, la jeune femme a eu plusieurs mauvaises surprises. Une maison vide à Uccle, cela ne court pas les rues. Un homme peu scrupuleux s'est approprié les lieux en proposant à une famille d'y vivre pour un loyer de 500 euros par mois. Le squat a duré un certain temps mais la police a fini par intervenir. La jeune femme a ainsi pu récupérer son bien. En même temps, elle a reçu un courrier de la commune lui réclamant la taxe sur les logements inoccupés. Seulement, comme le contrat avec l'AIS avait déjà été signé, la procédure a pris fin.

Une rénovation moins coûteuse

En parallèle, la jeune propriétaire avait fait les démarches pour rénover elle-même son bien. Elle avait obtenu des devis d'environ 80.000 euros. Après avoir signé son contrat de 9 ans avec l'AIS, les devis demandés par l'agence atteignaient les 65.000 euros. Cette différence s'explique par le fait que l'agence immobilière travaille souvent avec les mêmes entrepreneurs qui pratiquent des rabais vu le volume des logements qu'ils rénovent. C'est le principe des économies d'échelle. En plus, lorsque le bien est ensuite mis en location via une AIS, le propriétaire peut bénéficier des primes

régionales à la rénovation majorées quel que soit l'emplacement du bien. « C'est un avantage financier qui rentre en ligne de compte dans le calcul, précise Jellissa Nawasadio. Sur le marché privé, je pourrais louer la maison 1.500 euros après les travaux. Avec l'AIS, je vais toucher 920 euros par mois mais j'ai un loyer garanti pendant 9 ans, je ne dois m'occuper de rien et en plus, je ne payerai pas de précompte immobilier. »

Payer pour sa tranquillité de gestion

Ce calcul est aussi celui de Francis de Laveleye. Ancien directeur d'une société de production cinématographique, il possède un immeuble de 700m² dans la rue Léon Cuissez à Ixelles. « Lorsque j'ai pris ma retraite, j'ai d'abord pensé louer le bâtiment avec sa fonction de bureaux mais j'ai mûri ma réflexion et décidé de transformer l'immeuble en logements pour étudiants. En décembre 2012, j'ai signé mon contrat avec une

AIS, ce qui m'a permis de bénéficier de subsides à la rénovation plus importants. En tant que propriétaire non occupant, vous ne pouvez pas prétendre à toutes les primes. »

Grâce à cette intervention régionale majorée, Francis de Laveleye a fait plus de travaux que prévu, notamment pour améliorer la performance énergétique du bâtiment avec une meilleure isolation de la façade arrière et la pose de capteurs solaires. Aujourd'hui, l'immeuble compte 11 logements dont 9 kots, un appartement deux chambres avec jardin et un loft. Deux cuisines collectives et deux salles communes complètent l'aménagement des lieux.

« L'AIS loue ces kots à des associations qui s'occupent de primo-arrivants et de jeunes placés par le juge. Cela engendre une grande rotation. J'ai calculé que chaque mois, un locataire partait. Cela représente un travail important. Si je louais l'immeuble sur le marché privé, je toucherais 7.000 euros par mois mais il

« Je sais à quel point il peut être compliqué pour une famille de trouver un logement à un prix raisonnable »

s'agit d'un revenu brut. A cela, je dois retirer la provision pour travaux, les assurances et le précompte immobilier, soit environ 30 %. Avec l'AIS, je touche 40 % de moins que sur le marché locatif classique mais il s'agit d'un revenu net. Ma tranquillité et mon assurance loyer garanti valent bien les 10 %. »

Pour Francis de Laveleye comme pour Jellissa Nawasadio, l'aspect social de l'agence immobilière est important. « Personnellement, je suis déjà actif dans des associations pour le droit au logement, explique modestement Francis de Laveleye. Avant de louer les logements, j'ai accepté un squat dans le bâtiment, ce qui m'a valu les foudres des riverains et de la commune. C'est d'ailleurs un des seuls ennuis que j'ai subis dans mon parcours. L'elles a mis plus de deux ans pour accepter la subdivision de l'immeuble de bureaux en logements. Cela m'a coûté deux années de taxation sur les bureaux alors qu'il s'agissait d'un squat. Mais à part ça, tout s'est très bien déroulé. Le système doit être encouragé. »

VLH.

VANESSA LHULLIER

gestion
Placement
rendement
garanti

Lors de leur lancement en 2000, les propriétaires étaient plus réticents à confier leurs biens à une agence immobilière sociale. En effet, le différentiel entre le loyer perceptible sur le marché privé et celui accordé par les AIS était trop important. Du coup, pendant longtemps, les AIS avaient l'image d'un service dédié aux propriétaires plus âgés, incapables de gérer leur patrimoine immobilier.

A force de changements dans la législation et surtout à cause du peu de construction de logements sociaux dans la capitale alors que la liste d'attente s'allonge, les AIS sont devenues plus attractives. Aujourd'hui, certains propriétaires, plus jeunes, signent un contrat car ils sont convaincus de l'intérêt social de leur démarche. « Nous ne pouvons pas dresser un portrait type des propriétaires nous laissant la gestion de leur bien, explique Jean-Michel Debaty, directeur de l'AIS ixelloise Habitat et rénovation. Je dirais que nous avons des seniors qui ne veulent pas s'occuper de la location et des trentenaires qui sont ont hérité, soit changent de logement et préfèrent aider les personnes plus précaires. »

Très souvent, l'AIS reçoit des appartements dans lesquels les travaux sont à effectuer car trouver des corps de métiers rebute. « Cela fait partie de nos avantages pour attirer les propriétaires. Nous démarchons aussi directement lorsque nous voyons des immeubles vides ou des logements inoccupés au-dessus des commerces. »

Pour convaincre, l'AIS joue sur les avantages financiers et la tranquillité. Par contre, selon Jean-Michel Debaty, la création par le ministre du Logement, Céline Fremault (CDH), d'une zone à loyer majoré pour le sud-ouest de Bruxelles n'a pas engendré une importante augmentation de son portefeuille. « Comme le loyer majoré ne dure que 3 ans, cela ne joue pas. C'est un élément positif mais pas déterminant. »

Chaque année, l'AIS Habitat et rénovation enregistre une croissance nette de 8 à 10 %. Cela est notamment dû à la présence d'un nouvel acteur : les fonds d'investissement et les grands groupes immobiliers. Avec la crise boursière, la brique est encore plus une valeur refuge. Les comptes d'épargne ne rapportent plus et, avec l'immobilier géré par une AIS, cela assure un rendement entre 2,5 et 3,5 % nets par an, auquel s'ajoute la plus-value lors de la revente. « Notre liste d'attente s'allonge, alors si nous avons des investisseurs qui le font pour une question financière, tout le monde est gagnant », conclut de manière pragmatique Jean-Michel Debaty. ■

VLH.