

# De la gestion locative à la gestion de patrimoine ?



LA DEMANDE OU NON POUR LA GESTION locative dépend souvent des performances... de la Bourse. "On constate que lorsque la Bourse va moins bien, les gens décident d'investir dans l'immobilier", note Jean-Paul van der Rest, CEO de l'Office des Propriétaires. Mais cela leur demande plus de temps qu'ils ne le pensaient. À un moment, ils en ont marre de courir derrière leurs loyers, de s'occuper des problèmes techniques... Et décident alors de confier ce travail à quelqu'un en passant ainsi à la gestion locative".

"De plus en plus de petits propriétaires souhaitent avoir une gestion plus active de leur(s) bien(s)", note de son côté Frédéric de Bueger, executive director de Trevi Group.

Cette gestion est le plus souvent exercée par des agences qui ont d'autres activités. Ainsi, la plupart des sociétés immobilières réalisent des opérations de courtage (achat, vente, location) et, accessoirement, de la gestion.

Le service de gestion locative se fait à la carte et peut être très varié. Il va de la gestion très limitée (perception des loyers, indexation...) à une gestion complète, où le propriétaire ne s'occupe plus de rien. "On constate que de nombreux propriétaires suivent très mal leurs loyers. Il se passe parfois trois ou quatre mois avant qu'ils ne se rendent compte que leur locataire ne paye plus", explique Jean-Paul van der Rest, dont le bureau assure le suivi des loyers pour un tiers des biens en gestion. Les deux autres tiers concernent une gestion complète, où le propriétaire n'a parfois même plus de contact avec son locataire. "Nous ne contactons certains propriétaires que lorsqu'il y a des investissements importants à faire dans leur bien. Mais parfois ils ne veulent même pas le savoir...", constate-t-il.

Cette gestion locative couvre également les interventions techniques, le suivi de chantiers, la mise en location ou en vente, les conseils sur la rentabilité, les montages financiers, etc. "Nous pouvons aussi conseiller les propriétaires dans leurs problèmes de succession. Nous les aidons à mettre en place une société patrimoniale, une fondation... Parfois on leur recommande de vendre le bien quand il n'y a pas d'autres solutions. Notamment parce qu'il est plus facile de faire une donation de biens mobiliers que de biens immobiliers", explique encore Jean-Paul van der Rest.



**"On entre dans la gestion de patrimoine, qui est plus le métier des banquiers."**

FRÉDÉRIC DE BUEGER  
Executive Director Trevi Group

## À ne pas confondre !

La plupart des gens confondent la gestion effectuée par un syndic (qui concerne l'ensemble d'un bâtiment) avec la gestion locative proprement dite, qui se concentre sur un bien déterminé.

Le syndic est le représentant légal du syndicat des copropriétaires d'un immeuble. Il a plusieurs missions : administrer l'immeuble, faire réaliser tous travaux nécessaires à la sauvegarde de celui-ci, assurer l'exécution des dispositions du règlement de copropriété et des délibérations de l'assemblée générale, établir le budget prévisionnel, les comptes du syndicat des copropriétaires et les décomptes individuels des charges de chaque copropriétaire, percevoir les charges des copropriétaires... Il rend compte de sa gestion en assemblée générale au moins une fois par an. Il est rémunéré par l'ensemble des copropriétaires selon un forfait mensuel ou annuel.

"Dans certains cas, il s'agit d'une véritable gestion patrimoniale, intervient Frédéric de Bueger. Nous faisons un peu concurrence aux banquiers privés, mais nous ne touchons qu'à l'immobilier. Nos suggestions de placement resteront toujours dans l'immobilier, qui offre tout de même différents types d'investissements. Le cas le plus abouti de la gestion que nous offrons est le "company management" : nous nous occupons des immeubles, mais aussi de l'ensemble des opérations de la société. Et ce avec l'aide d'un comptable externe qui signe les comptes".



**"Il y a un vrai intérêt commun entre nous et les propriétaires. Le vide locatif n'arrange personne."**

JEAN-PAUL VAN DER REST  
CEO de l'Office des Propriétaires



Certains propriétaires

## Entre 15 %

COÛT

Le prix de la gestion varie suivant les propositions. Chez Trevi, à 15 % du loyer à 75 euros par mois mais nous avons eu des locataires qui ont payé 450 euros par mois car ils savent et continueront à payer Frédéric de Bueger.

La gestion locative de clients. Les profils ple, le propriétaire qui tefeuille mais vit à quelq'un sur place, aux personnes plus ou les capacités pour moins immobilier; en res qui possèdent trop pour pouvoir s'en occuper. Notons que parfois res préfèrent engager pour s'occuper de l'homme à tout faire. gestion locative. Avec naire est un mandat ployé du propriétaire. Parmi les clients d'encore les propriétaires aucun ne veut s'occuper. "Nous avons chez nous vision depuis près de 10 ans dans le patrimoine immobilier, des dizaines d'héritiers."



MÉLANIE MEYERER



CHRISTOPHE BORTLES

Certains propriétaires confient à un gestionnaire seulement un bien, d'autres plusieurs centaines.

## Entre 5 et 15 %

### COÛT

Le prix de la gestion locative peut fortement varier suivant les loyers et le type de services proposés. Chez Trevi, par exemple, il est de 5 à 15 % du loyer avec un minimum de 75 euros par mois. "Cela peut paraître élevé, mais nous avons des clients qui ont un studio loué 450 euros par mois et qui n'hésitent pas à payer car ils savent que leur bien est bien géré et continuera à prendre la valeur", précise Frédéric de Bueger (Trevi).

La gestion locative s'adresse à plusieurs types de clients. Les profils varient, depuis, par exemple, le propriétaire qui a quelques biens en portefeuille mais vit à l'étranger et préfère avoir quelqu'un sur place pour s'occuper de ses biens; aux personnes plus âgées qui n'ont plus l'envie ou les capacités pour s'occuper de leur patrimoine immobilier; en passant par les propriétaires qui possèdent trop de biens immobiliers que pour pouvoir s'en occuper correctement.

Notons que parfois, certains de ces propriétaires préfèrent engager eux-mêmes des personnes pour s'occuper de leur patrimoine (secrétaire, homme à tout faire...) et ne pas faire appel à la gestion locative. Avec une différence : le gestionnaire est un mandataire et n'est donc pas un employé du propriétaire.

Parmi les clients des gestionnaires, on trouve encore les propriétaires en indivision, dont aucun ne veut s'occuper de la gestion des biens. "Nous avons chez nous des familles qui sont en indivision depuis près de cent ans et qui ont un gros patrimoine immobilier à répartir; aujourd'hui, entre des dizaines d'héritiers", raconte Jean-Paul van

der Rest. Enfin, parmi les clients, on trouve aussi des sociétés, des institutionnels...

"La plupart de nos clients, nous ne les voyons jamais. C'est un peu notre regret mais c'est aussi inhérent au service que nous proposons puisque nous offrons aux clients de les décharger de tous leurs soucis", explique Frédéric de Bueger, qui prend en exemple le cas d'une cliente qui avait "disparu de la circulation. Nous gérons pour elle plusieurs biens, mais sans avoir de ses nouvelles depuis longtemps. Nous avons pris les mesures nécessaires pour préserver son patrimoine. Par exemple, nous avons remplacé une toiture parce que c'était nécessaire. Cette dame a fini par être retrouvée par le fisc car elle avait oublié de déclarer certains revenus. Quand elle a réapparu, elle a touché plusieurs milliers d'euros de loyers que nous avions mis sur un compte à son nom".

D'autres clients sont plus présents. "Certains contrôlent ce que nous faisons, note Frédéric de

Bueger. Avec ces clients, nous pouvons être plus actifs aussi. Cette gestion est alors plus dynamique et la plus intéressante pour nous d'un point de vue intellectuel".

La gestion locative est une histoire d'intérêts communs. "Il est important pour nous aussi de trouver le meilleur locataire possible car après, les ennuis sont pour nous ! De même, nous avons tout intérêt à ce que le locataire paye correctement son loyer car nos honoraires sont basés sur les loyers encaissés. Le vide locatif n'est intéressant pour personne, souligne Jean-Paul van der Rest, qui estime que "les choses deviennent de plus en plus délicates pour les propriétaires, notamment parce que les locataires sont plus difficiles qu'avant. Entre autres dès qu'il s'agit de payer les charges, car elles deviennent très élevées. Je suis persuadé qu'une bonne gestion fait gagner de l'argent au propriétaire et soulage le locataire".

Solange Berger

## Être son propre gestionnaire

Faire appel à un gestionnaire ne plaît pas à tout le monde. Certains préfèrent gérer leur(s) bien(s) eux-mêmes. Mais une petite aide est sans doute la bienvenue quand le portefeuille immobilier est conséquent. Des logiciels se proposent de simplifier le travail des propriétaires. C'est le cas de ImmoAssist, proposé depuis 12 ans par Mandix. "Ce logiciel assure toute la partie administrative, fait le suivi des paiements, propose un module de rentabilité, fait le décompte des charges..." explique son fondateur Thierry Waty. Il propose un suivi de la législation belge et étrangère. "Le logiciel évolue presque tous les jours sur base des besoins que nous rencontrons. Dès que nous avons des nouveaux cas, nous les mentionnons", précise Thierry Waty. Le logiciel s'adresse aux agents immobiliers, aux communes, aux gestionnaires de logements sociaux... et aux particuliers. "À partir de cinq biens cela devient intéressant", ajoute un concepteur. Le logiciel coûte 199 euros pour un lot ou 1 399 euros hors TVA pour gérer un nombre illimité de biens.

Offrant le même type de services et édité par Plugsystems, le logiciel Plugimmo s'adresse, lui aussi, aux particuliers et aux professionnels. Les particuliers peuvent gérer jusqu'à 50 biens via le logiciel, pour un prix compris entre 3 et 19,99 euros par mois. Les professionnels peuvent gérer les biens de plusieurs propriétaires (jusqu'à 200 biens). Le logiciel est adapté à la législation belge et française.