

ÉCONOMIE ET FINANCES

# Tendances Trends

**JEAN-LAURENT  
BONNAFÉ**

Portrait  
du banquier  
le plus  
puissant  
d'Europe

**ÉNERGIES  
FOSSILES**

Face aux  
limitations,  
comment  
se chauffer  
autrement ?

**SOPHIE  
LE CLERCQ**  
(JCX/CIT BLATON)

**PIERRE  
WUNSCH**  
(BNB)

**ERIC  
VERLINDEN**  
(TREVI)

**THOMAS  
DERMINE**  
(SECÉTAIRE D'ÉTAT  
À LA RELANCE)  
& **JACQUES  
MARBEHANT**  
(UCB)

**BRICE  
LE BLÉVENNEC**  
(EMAKINA)

**JANE  
GOODALL**  
(PRIMATOLOGUE)

# NOS PREMIERS INVITÉS DE 2022





ERIC VERLINDEN, DÉSORMAIS EX-CEO DE TREVI

## “Le métier de courtier immobilier a été exaltant”

L’emblématique patron de Trevi quitte le navire après 40 années à faire croître son réseau d’agences immobilières. Une carrière à flairer les bons coups. Il se lance désormais dans une nouvelle aventure immobilière avec son fils. Mais de l’autre côté de la barrière cette fois.

PROPOS RECUEILLIS PAR XAVIER ATTOUT

L’un des plus fins connaisseurs et analystes du marché immobilier belge s’est retiré fin décembre. Après 40 ans passés à la tête du réseau d’agences immobilières Trevi, Eric Verlinden (64 ans) éteint les projecteurs médiatiques pour ouvrir un nouveau chapitre immobilier. Auprès de son fils, au sein de Goddard-

Loyd, un véhicule familial devenu récemment un FIIS, un fonds d’investissement immobilier structuré. Entretien rue Hazard à Uccle, siège emblématique de Trevi qui deviendra d’ici peu celui de ses nouvelles activités. Avec un œil dans notre direction et l’autre sur son smartphone pour enchérir via la plateforme Bidit sur un vaste immeuble à appartements à Liège...

**TRENDS-TENDANCES. La retraite, ce n’est donc pas encore pour tout de suite? ERIC VERLINDEN.** Loin de là (*sourire*). Tant que je m’amuse, je continue. Ma sortie de Trevi est prévue depuis cinq ans avec le patron de Foncia, le principal actionnaire de Trevi. Tout était ficelé. J’ai donc eu le temps de passer le flambeau en douceur. Kim Ruysen, passé par AG Real

Estate et Century 21, est arrivé en août dernier pour me remplacer.

#### **Vous intégrez désormais**

**Goddard-Loyd à temps plein, société gérée depuis 13 ans par l'un de vos deux enfants et où vous aviez mis chacun 50 % des parts lors de son lancement.**

#### **Quelle nouvelle dynamique pensez-vous pouvoir apporter ?**

Ma capacité à ouvrir des portes. Il est évident que j'ai tissé un important réseau au fil des années. Cela va servir l'entreprise. Mon fils est ingénieur commercial de formation. Il est plus cartésien et réfléchi que moi. De mon côté, je suis plus intuitif et commercial. La combinaison des deux devrait faire un beau mix. Ne plus être dans un grand groupe ni être guidé par l'Ebitda me fera aussi le plus grand bien...

#### **Quelles sont vos ambitions pour ce fonds familial ?**

Nous sommes récemment passés en FISS pour favoriser les acquisitions de biens. Le portefeuille est actuellement essentiellement résidentiel. Il s'est constitué par l'acquisition d'immeubles à appartements et est notamment financé par de la promotion neuve, que ce soit des lotissements de maisons ou des immeubles à appartements. Conserver en portefeuille le plus possible de biens mis en location est notre ligne de conduite. Pour cela, les banquiers exigent des fonds propres qu'il faut mettre de sa poche chaque fois qu'on acquiert à risque un actif à revaloriser. Nous avons actuellement 350 biens en portefeuille. Principalement des biens abordables, dont le loyer avoisine les 750 euros. L'objectif est d'atteindre les 500 unités d'ici trois à cinq ans. En nous ouvrant à de nouvelles villes telles que Namur, Liège, Charleroi, Gand et Anvers. **L'éventuelle remontée des taux hypothécaires ne pourrait-elle**

350

Le nombre de biens actuellement en portefeuille chez Goddard-Loyd.

#### **pas freiner vos ambitions ?**

Non. Passer de 1 à 2 % ne change pas grand-chose. Il faut aussi bien se rendre compte dans quel *momentum* exceptionnel nous sommes. Les taux sont à un tel niveau plancher que même s'ils remontent un peu, cela restera extrêmement intéressant et gérable. C'est la situation actuelle qui est anormale. Je ne vais pas donner un cours d'histoire immobilière, mais certains ont quand même acheté leur maison avec un taux de 12 %.

#### **La réforme possible de la fiscalité immobilière vous inquiète-t-elle davantage ?**

Les droits d'enregistrement ont peu d'impact sur le marché immobilier. La différence de taux entre la Flandre (3 % depuis le 1<sup>er</sup> janvier, *Ndlr*) et la Wallonie (12,5 %, *Ndlr*) est donc peu significative. La taxation sur les loyers réels serait par contre plus problématique car elle touche le petit investisseur. Alors que la taxation sur la plus-value immobilière à concurrence de 30 % (25 % après abattement) nous semble difficilement acceptable sans définir les délais de manière plus précise. Que les spéculateurs à très court terme soient pénalisés est compréhensible mais que l'épargne placée à long terme dans ce type d'investissement soit également taxée me semble inacceptable. Et ce, d'autant que ce capital a déjà fait l'objet d'une lourde de taxation, qu'il provienne du fruit du travail ou d'une succession. S'attaquer à la fiscalité mobilière me paraît plus acceptable sur le plan sociétal car les investisse-

ments en Bourse dégagent davantage un sentiment de richesse plus important que quand on investit dans l'immobilier.

#### **Après avoir conseillé vos clients pendant 40 ans, passer de l'autre côté de la barrière vous dérangeait ?**

C'est plutôt une suite logique vu le bon travail effectué par mon fils. Le métier de courtier immobilier a été exaltant. Nous sommes partis de rien pour créer au final une belle entreprise multiservices avec des normes de qualité dignes des grands bureaux immobiliers américains. Rigueur et stratégie étaient nos maîtres-mots. J'en suis fier.

#### **Vous souvenez-vous de vos débuts ?**

Bien évidemment. Mon aventure dans l'immobilier a commencé dans le groupe de construction d'Ado Blaton, filiale de Bâtiment et Pont (groupe CFE). J'ai ensuite lancé Trevi en 1980 avec Saadi Maaoui, le directeur des ventes de l'époque avec qui je m'entendais particulièrement bien. J'avais 23 ans, lui 40. On s'est lancé sans argent ni parents derrière nous.

#### **L'aventure Trevi a connu de nombreux soubresauts. Quels ont été les moments clés ?**

Il y en a eu quelques-uns. Nous sommes arrivés rue Hazard en 1980. Le marché était alors très peu structuré. Notre vision a toujours été de renforcer la qualité de nos services plutôt que de gagner de l'argent immédiatement. Nous réinvestissions d'ailleurs l'ensemble de nos bénéfices dans nos activités. Savez-vous que Trevi ☺

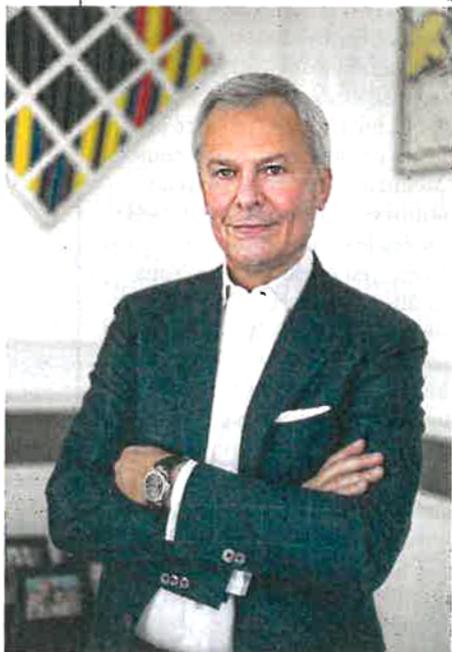
“

**Conserver en portefeuille le plus possible de biens mis en location est notre ligne de conduite.”**

a été la première agence à mettre son nom dans les petites annonces des journaux? Cela nous a offert une visibilité énorme! Nous avons ensuite lancé le réseau en 1996.

**Avant d'effectuer un premier virage important en 2002...**

On s'est dit qu'il fallait intégrer la gestion privative et le syndic. De quoi nous assurer des revenus plus récurrents et prévisibles que la vente et la location. Fabricom (Suez), propriétaire de plusieurs sociétés de gestion et de syndic, a alors racheté les parts de mon associé. Une belle opportunité. Deux ans plus tard, Suez voulait tout revendre. On a alors effectué un *management buy out* avec les directeurs financier et juridique de Suez. Pendant six ans, le groupe s'est vraiment développé, puis Foncia a pris 50% des parts de Trevi Group en 2012. Philippe



« LES DROITS D'ENREGISTREMENT ont peu d'impact sur le marché immobilier. »

Salle, le patron de Foncia, avait de grandes ambitions et un carnet de chèques quasi illimité. Il voulait aussi être le seul maître à bord. Je suis resté le seul actionnaire belge – très minoritaire – jusqu'à l'an dernier. Mon plan de sortie était par contre écrit depuis 2017.

**Il y a quand même bien eu l'un ou l'autre moment difficile dans cette aventure...**

Etonnamment, pas spécialement. Nos activités n'ont jamais été liées à l'évolution du marché immobilier. Il y a toujours eu une distinction entre la croissance de notre chiffre d'affaires et celle des prix de l'immobilier. Notre montée en puissance a été mesurée.

**Comment voyez-vous l'avenir de Trevi?**

La fusion avec l'Office des propriétaires a été un formidable levier de développement. Les deux structures se renforcent. Mettre Guillaume Pinte à la tête du groupe tombait sous le sens. Aujourd'hui, OP-Trevi est une machine très bien structurée. Un des objectifs sera de s'étendre encore davantage en Flandre.

**Comment voyez-vous l'évolution du métier d'agent immobilier?**

J'en vois trois. Un, le nombre d'agences va diminuer. Les intérêts vont se regrouper pour faire place à des structures de plus en plus grosses. Cette consolidation du marché se fera au détriment de petits acteurs. Il restera bien évidemment des agences qui seront les spécialistes d'un quartier ou d'une petite ville. Mais ce ne sera vraiment plus la majorité. Deux, l'implémentation des technologies, du virtuel et du marketing digital sera incontournable. Ce qui a un coût. Il sera plus aisé de faire partie d'un réseau pour profiter de cette force de frappe. Trois, l'avenir du métier d'agent

“  
Les taux sont à un tel niveau plancher que même s'ils remontent un peu, cela restera extrêmement intéressant et gérable.”

passer par une formation renforcée. Les agents sont de plus en plus considérés comme des “petits notaires”. Ils doivent connaître de multiples aspects juridiques et urbanistiques. Cette nouvelle responsabilité professionnelle ne sera mise en avant que par des connaissances approfondies. Elles font d'ailleurs actuellement défaut chez bon nombre d'agents.

**De nombreux nouveaux acteurs, belges et étrangers, ont tenté de se faire une place au soleil ces dernières années, à coup de grandes annonces. Comment avez-vous appréhendé ces arrivées sur le marché immobilier belge?**

Où en sont-ils aujourd'hui? Le plus souvent nulle part. Quant à des acteurs comme We Invest, Era ou Century 21, ce sont avant tout des vendeurs de franchises. Ce n'est pas le même métier que Trevi. Ils vendent des droits d'entrée et des royalties. L'objectif est de maximiser leurs revenus et vendre des services complémentaires. Trevi a de son côté développé son réseau afin de faire croître sa notoriété sans y chercher un vecteur de rentabilité comme le font les réseaux traditionnels dont c'est la seule source de revenus. Dans le groupe, cela représente 7 à 8% de notre chiffre d'affaires. Nous privilégions la qualité à la quantité.

**Le métier d'agent immobilier n'a pas toujours bonne presse. Faire pencher la balance dans l'autre sens est-il peine perdue?**

Le déficit d'image est lié à la qualité des prestations. Une frange marginale d'agents a des comportements qui ne sont pas conformes à la déontologie. Cette malhonnêteté est souvent liée à de l'incompétence. ①