

## Construction

## «C'est une grue blanche? Alors c'est nous»

CIT Blaton est devenu un major sur le marché grand-ducal.

À la différence de la grue cendrée, la grue blanche de CBL, la filiale luxembourgeoise de CIT Blaton, n'émigre pas. Au contraire, «elle est notre marque, notre signe de reconnaissance», dit Eric Doff Sotta, administrateur-directeur de CBL.

La société a commencé ses activités il y a une dizaine d'années, mais sans vraiment prendre la place qu'elle était capable de prendre sur le marché, comme le prouve la reprise avec succès, l'an dernier, d'une société de construction faillie. Aujourd'hui, avec un effectif de 300 personnes et un chiffre d'affaires qui, en rythme de croisière, devrait se situer entre 40 et 50 millions d'euros, CBL est un des grands du marché luxembourgeois de la construction – dans le «top 5». C'est pour bien «marquer sa différence» dans ce club select que la société a décidé de recourir au blanc pour ses



Le blanc des grues, CBL l'a choisi pour marquer sa différence.

## Une villa de 500.000 euros en Belgique en vaut le double au Grand-Duché.

engins de chantier. De là, «Les grues blanches? C'est nous!» Tout a commencé en 1996. Il y a dix ans en effet que CIT Blaton a pris pied au Grand-Duché. Mais, admet Eric Doff Sotta, «nous n'avons pas vraiment d'activité propre. Nous avons participé à des appels d'offres, nous en avons remporté évidemment, mais si nous avions une équipe d'ingénieurs, nous n'avions pas d'ouvriers. Tout se faisait en sous-traitance». En fait, la direction du groupe belge à Bruxelles n'attendait qu'une occasion pour passer à la vitesse supérieure. L'opportunité est venue avec la faillite de Carlo Giorgetti (voir encadré), mais elle aurait tout aussi bien pu prendre la forme d'une acquisition classique. Au moment de la reprise de Carlo Giorgetti, «nous avions deux objectifs», raconte Eric Doff Sotta: «tenir nos engagements, y compris ceux de la société que nous reprenions, et poursuivre notre développement.» Plus de six mois après, on peut dire que «nous sommes sur la bonne voie». Avec un chiffre d'affaires pro forma de 15 millions d'euros en 2006 et 11 chantiers ouverts, les dirigeants de CBL se disent satisfaits. Le marché luxembourgeois de la

construction est en plein boom, à la mesure de l'économie grand-ducale (1), et CBL en bénéficie pleinement. La société construit en ce moment le K2 du promoteur belge Codic (6 immeubles de bureaux totalisant 53.000 m<sup>2</sup>), le Pixel du promoteur local Immo Steichen (un bâtiment de 12.000 m<sup>2</sup>) et l'extension d'une grande surface Auchan (2.500 m<sup>2</sup>) sur le plateau du Kirchberg. Sur le même site, il vient d'entamer la construction d'un ensemble de 50.000 m<sup>2</sup> de bureaux. Dans ses cartons, il a la construction d'un complexe de deux bâtiments sur le site de Belval, un pôle de développement nouveau qui comprendra à la fois des bureaux (pour 25.000 emplois) et des logements (pour 6.000 habitants) sur un ancien site d'Arcelor. Comme le Luxembourg se développe (sa population a augmenté de 10% en dix ans et, à en croire le gouvernement local, ce n'est pas fini), le manque de logements se fait cruellement sentir. Une villa qui vaut 500.000 euros en Belgique en vaut le double au Grand-Duché. CBL va construire à Esch-sur-Alzette (à 20 km au sud de la capitale) un ensemble de 85 ap-

partements flanqués d'une surface commerciale de 2.700 m<sup>2</sup>. À Bofferdange (dans la banlieue sud de Luxembourg), CBL va construire un complexe d'une centaine d'appartements et de 25 villas pour un total de plus de 20.000 m<sup>2</sup>. ◇

J.BI

▷ (1) Le grand-duché de Luxembourg

compte 460.000 habitants (+10% en dix ans), dont 180.000 étrangers. Il offre 320.000 emplois, dont 126.000 occupés par des frontaliers. Taux de croissance économique attendu pour cette année: 6,20%. Inflation négative. Info sur le site de la Chambre de commerce: www.cc.lu

## Octobre 2006, Giorgetti met la clé sous le paillason

On dit sur place que la chose était dans l'air depuis quelque temps. La société de construction luxembourgeoise Carlo Giorgetti battait de l'aile et beaucoup étaient d'avis, dès le début de l'année dernière, que l'entreprise agonisait, malgré les dénégations de son patron. Finalement, le dénouement a eu lieu le 20 octobre 2006, date à laquelle la société de construction a déposé son bilan, laissant 300 salariés sur la paille. Giorgetti était un nom connu dans la construction au Luxembourg. La société avait notamment travaillé sur plusieurs gros chantiers au Kirchberg, le quartier européen de

la capitale grand-ducale. La compétence de ses ingénieurs et la productivité de ses ouvriers n'étaient pas mises en doute. Son carnet de commandes était d'ailleurs fort bien rempli. Par contre, lit-on dans la presse locale, la qualité de la gestion laissait manifestement à désirer. Dès l'annonce de la faillite de la société, Carlo Giorgetti a indiqué qu'il avait entamé des négociations avec plusieurs repreneurs, dont CIT Blaton. C'est effectivement le groupe belge qui l'a emporté. Une opération qui été de pair avec la reprise de la quasi-totalité du personnel de Giorgetti. ◇

J.BI

## Fortis reprend à nouveau ses quartiers au Manhattan Center

Les investisseurs britanniques qui ont racheté le portefeuille du groupe suédois Kungsliden ont trouvé un occupant en deux mois. L'investisseur britannique Catalyst Capital et le fonds de placement (britannique aussi) JER Partners, propriétaires du Manhattan Center à Bruxelles, ont loué à Fortis la quasi-totalité des bureaux du complexe, à savoir 27.716 m<sup>2</sup> de bureaux, 360 emplacements de parking et un restaurant d'entreprise de 1.193 m<sup>2</sup>. Chose étonnante, Fortis s'était déjà installé à cet endroit pendant les travaux de démolition et de reconstruction de son siège social au boulevard Emile Jacqmain tout proche. Le groupe de bancassurance revient donc là où il était, cette fois avec un bail de 9 ans comprenant une période de 6 ans fermes sur plus de la moitié des surfaces de bureaux et une flexibilité après 3 ans sur le restant des surfaces louées. Les nouveaux propriétaires du

Manhattan Center se sont engagés à effectuer «d'importants travaux» préalablement à la prise en occupation des locaux par Fortis, qui est prévue pour la fin de cette année, et «des projets de services dédiés au confort des occupants sont également à l'étude», dit-on chez Catalyst Capital. Le Manhattan Center a été acquis en février dernier par Catalyst et JER Partners lors du rachat par ces derniers du portefeuille immobilier de l'investisseur suédois Kungsliden (67.000 m<sup>2</sup> comprenant huit immeubles situés à Bruxelles, dont l'actif principal est le Manhattan Center). «Cette transaction, indique-t-on chez Catalyst Capital, s'intègre parfaitement dans notre stratégie qui consiste à apporter de la valeur ajoutée à des actifs existants, notamment par la rénovation ou le repositionnement de l'immeuble.» (1) Le Manhattan Center, qui fait un total de 55.000 m<sup>2</sup> sur 30 étages et

6 niveaux en sous-sol, abrite également une galerie commerciale au rez-de-chaussée. Il est situé en plein cœur du quartier Nord, une zone de bureaux en plein développement – l'Europe vient d'y faire son entrée en prenant en location une première superficie dans un immeuble dominant sur la place Rogier toute proche – «qui ne manquera pas de retenir l'attention d'autres candidats locataires et démontre ainsi notre volonté d'être proche des utilisateurs locaux tout en répondant à leurs exigences en matière d'immobilier et de services», dit Fabrice de Clermont-Tonnerre, directeur de Catalyst Capital France et responsable des investissements à Bruxelles. ◇

J.BI

En savoir plus...  
www.lecho.be/immobilier

## SECONDES RÉSIDENCES VM2 VEUT METTRE FIN À UN SCHEMA CLASSIQUE

## Concilier investissement et hédonisme

Une PME bruxelloise dont Fortis détient une partie du capital (40%) propose une formule associant ces deux ingrédients grâce à l'effet de levier et à un «fine tuning» comptable. Le schéma est hélas classique. Monsieur et madame T. ont charge de famille. Des années durant, ils se sont serré la ceinture pour se payer des vacances familiales l'été avec leurs trois enfants. Un budget auquel s'ajoute une courte semaine aux sports d'hiver. Pour cinq. Et un ou deux week-ends par an dans un lieu de villégiature.

L'âge de la retraite approche. Avec les économies du ménage, vu qu'il ne faut plus payer de prêt hypothécaire, et le petit héritage de la tante Ursule – qui heureusement a pu être transmis dans les règles de l'art pour éviter une ponction dissuasive –, les moyens sont réunis pour s'offrir enfin une seconde résidence. «Ah, dit madame N., si l'on avait pu en profiter plus tôt...» Seulement voilà, les moyens n'y étaient pas. Et bien souvent, c'est au moment où l'on commence à ne plus vraiment en avoir besoin que, dans bien des familles où l'on gagne honorablement sa vie, la seconde résidence est à la portée du compte en banque.

## SCÉNARIO CLASSIQUE

C'est ce scénario classique que deux consultants, Vincent Martinot et Vincent Matia, veulent modifier. La méthode est sophistiquée: recourir aux techniques financières et aux aides à l'investissement dont on dispose aujourd'hui pour permettre aux familles de la catégorie moyenne supérieure d'accéder à la seconde résidence, non pas à 60 ans, mais dès 40 ou 45 ans. Ce qui permet d'en bénéficier personnellement et de réaliser en même temps un investissement dont tout indique qu'il devrait être rémunérateur. Les pays et les lieux choisis ainsi que le type des biens sélectionnés l'ont été de manière à mettre un maximum de chances du bon côté. Si la méthode est sophistiquée, c'est parce qu'elle recourt notamment à l'effet de levier et aux techniques comptables qui normalement ne sont accessibles qu'à ceux qui disposent d'une société. Le fondement est d'une part la mobilisation de moyens dont on ne dispose

## Plan financier pour l'acquisition d'un appartement à Las Lomas\*

Valeur de bien TVA comprise	500 000 euros
Récupération de la TVA	64 000 euros
Solde à financer	436 000 euros
Mise personnelle	70 000 euros
Financement bancaire	366 000 euros

ce qui donne, en financement classique sur 30 ans, des mensualités de 2 000 euros, soit

Charge de remboursement mensuelle	2 000 euros
Revenu locatif garanti	1 600 euros
Solde à payer chaque mois	400 euros
Frais de gestion mensuels	200 euros
Charge mensuelle totale	600 euros

\*Exemple parmi d'autres pour un appartement de 100 m<sup>2</sup>, 2 chambres, situé en Espagne à 20 minutes de Murcia et à 40 minutes d'Alicante, équipement et service 5 étoiles, plus-value de 5% par an, séjour gratuit de 30 jours par an + possibilités de «last minute» si le bien est inoccupé. Info sur www.YouOwnWeManage.com ou au 02 719 91 81. Infographie L'ECHO

pas – via un crédit bancaire sur 30 ans – et d'autre part la mise en location du bien financé de manière à dégager un rendement qui couvre partiellement les charges de remboursement (voir tableau). Vincent Martinot et Vincent Matia, qui ont baptisé leur société VM2, font aussi jouer à fond les aides à l'investissement qu'offrent certains États. Par exemple l'Espagne, qui rembourse la TVA à ceux qui investissent dans un bien immobilier. Cette TVA est remboursée à tout investisseur, fût-il un particulier, mais l'intérêt qu'il y a à travailler en société, c'est que la comptabilité de celle-ci va permettre d'intégrer les charges et les produits de l'investissement. Les charges, c'est-à-dire le remboursement de la dette et les coûts liés à l'entretien et à la mise en location

du bien; les produits, c'est-à-dire le rendement tiré de cette mise en location. Un rendement que Vincent Martinot et Victor Matia évaluent à 5%, même s'il peut être plus élevé. Voilà pour le côté investissement. Et le côté hédoniste? C'est tout l'attrait de la formule. Le service offert par VM2 s'étend à la mise en location, mais elle ne couvre que les parties les plus rentables de l'année, de manière à maximiser le rendement par rapport à des charges qui, elles, se répartissent sur toute l'année. Contrairement à ce que l'on pourrait croire, les candidats locataires ne se précipitent pas tous en Espagne en juillet et en août, si bien que l'investisseur peut, lui aussi, se ménager certaines périodes glorieuses de l'année pour jouir pleinement de son bien. Dès 40 ou 45 ans. ◇

J.BI



VM2 propose aux quadras qui sont aussi des amateurs de seconde résidence d'investir dans des biens de villégiature de haut de gamme et d'en bénéficier tout de suite

## Marché des bureaux à Moscou et Varsovie

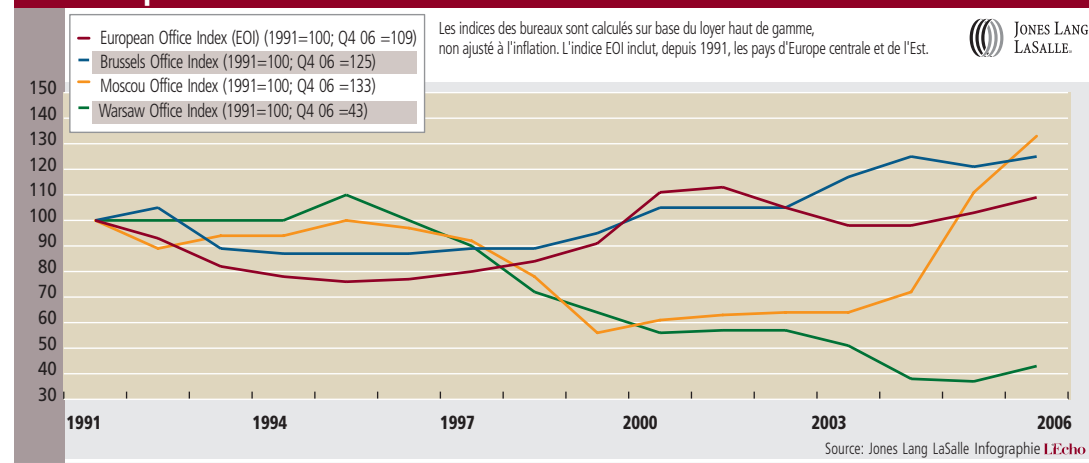
Même si le stock de bureaux à Moscou – 5,81 millions de m<sup>2</sup> – est relativement bas par rapport aux autres villes européennes importantes, son marché de bureaux est l'un de ceux qui se développent le plus rapidement. La prise en occupation a augmenté de 45% par rapport à 2005 pour atteindre 1,4 millions de m<sup>2</sup> en 2006. Les secteurs des services aux entreprises, bancaire et financier ont été les plus actifs l'an dernier, avec à titre d'exemple la prise en occupation de 32.500 m<sup>2</sup> par PriceWaterhouseCoopers, de 31.600 m<sup>2</sup> par Vimpelcom et de 29.000 m<sup>2</sup> par Deloitte. Le niveau de livraison a doublé en 2006 par rapport à 2004 et atteint 1,2 million de m<sup>2</sup>. Ce niveau est attendu également pour 2007 et 2008. Ces prévisions ont diminué

quelque peu à cause de la pression exercée sur le taux de vacance, qui a légèrement augmenté, passant de 3 à 3,6% sur une base annuelle. Il reste cependant l'un des plus faibles d'Europe. Suite au manque de disponibilité en 2006, les loyers haut de gamme ont augmenté de 12% par rapport à 2005 pour atteindre 945 €/m<sup>2</sup>/an durant le 4<sup>e</sup> trimestre, un chiffre trois fois plus élevé que celui de Bruxelles. Le marché de bureaux à Varsovie est également un marché émergent avec un stock d'environ 2,56 millions de m<sup>2</sup>. En 2006, la demande pour des espaces de bureaux modernes est restée forte. Pour preuve: une prise en occupation de 410.000 m<sup>2</sup>, contre 373.000 m<sup>2</sup> en 2005. Avec 186.000 m<sup>2</sup> livrés en 2006, la

forte demande excède légèrement l'offre et les prélocations ont représenté 20% de la prise en occupation totale. En 2006, le secteur bancaire et financier a été le plus actif. Les principales transactions ont été enregistrées pour Fortis (11.200 m<sup>2</sup>) et Polbank (4.780 m<sup>2</sup>). La forte demande ainsi que les livraisons limitées ont conduit à une diminution de la disponibilité, passant de 8,2 à 5,4% sur une base annuelle. La pression à la baisse devrait perdurer jusqu'en 2008 lorsque 475.000 m<sup>2</sup> seront mis sur le marché. La pénurie actuelle a mené à une augmentation du loyer haut de gamme de 10% sur une base annuelle, pour atteindre 264 €/m<sup>2</sup>/an. ◇

J.BI

## EOI - European Office Index



## Quoi de neuf dans le métier?

► Bertrand de Halloy succède à Christophe Nihon. Il y a cinq ans, DTZ ouvrait un bureau à Liège dirigé par Christophe Nihon. Aujourd'hui, l'équipe de DTZ Wallonie compte 6 personnes. Christophe Nihon ayant décidé de voler de ses propres ailes, son bras droit, Bertrand de Halloy, jusqu'ici responsable de Namur, du Hainaut et du Luxembourg, reprend le flambeau.

► Gaël Peltzer retourne chez Catella. Après un long parcours chez le courtier Catella (1996-2005), suivi d'un passage dans le résidentiel, il revient à ses premières amours. Il vient d'être nommé head of project development chez Catella Property Belgium. Sa mission: trouver pour les promoteurs des opportunités de (re)développement d'immeubles de bureaux et occasionnellement résidentiels, sur des terrains vierges ou des parcelles déjà occupées.