



La médiatique famille Kretz de la série «L'Agence», diffusée sur Netflix, lance un club privé d'investisseurs dans l'immobilier de luxe. Est-ce une opportunité pour les investisseurs belges?

Est-il intéressant d'investir via le «Kretz Club»?

MATHILDE RIDOLE

Kretz Club. C'est le nom du club privé lancé par la célèbre famille Kretz en partenariat avec ClubFunding, un groupe français spécialisé dans l'investissement immobilier depuis une dizaine d'années.

Le principe? Un club privé d'investisseurs limité à 500 places qui investit dans l'immobilier de luxe grâce au réseau de la famille Kretz, elle-même spécialisée dans ce segment de l'immobilier depuis 17 ans et connue grâce à la série «L'Agence», diffusée sur Netflix (en Belgique).

Des investisseurs triés sur le volet

Les intéressés doivent préalablement s'inscrire sur la plateforme du club – actuellement sur liste d'attente – en remplissant un formulaire d'adhésion. «Notre équipe en charge des relations investisseurs étudiera votre candidature pour décider de la présenter au comité de sélection», expliquent les frères Martin et Valentin Kretz ainsi que le directeur du groupe, Alexandre Bruneau.

S'ensuit un entretien téléphonique durant lequel vous devrez motiver votre inscription. Si, après ces deux étapes, votre candidature est présentée au comité de sélection, ce dernier prendra sa décision de vous retenir ou non dans les 48 heures.

Le ticket d'entrée pour investir dans un bien s'élève à 1.000 euros. «Notre objectif est d'ouvrir les portes de ces opérations immobilières de

luxe normalement inaccessibles», explique Valentin et Martin Kretz. C'est sans compter la cotisation annuelle de 2.000 euros par membre qui donne accès aux opportunités d'investissement, aux conseils du club, aux événements exclusifs avec la famille Kretz, etc.

Accessible aux Belges

Les projets d'investissements du club privé sont sélectionnés par la famille Kretz et analysés par les experts de ClubFunding. Ce groupe parisien spécialisé dans le crowdfunding immobilier, qui emploie plus de 150 personnes et a déjà investi pas moins de 1,5 milliard d'euros, détient l'agrément de Prestataire de Services de Financement Participatif (PSFP) qui est régulé par l'Autorité des marchés financiers (AMF) en France.

Cet agrément permet de proposer les projets à des investisseurs de l'ensemble des 27 pays de l'Union européenne. Autrement dit, le Kretz Club est accessible aux investisseurs belges.

Villas à Saint-Tropez, chalets à la montagne...

Est-il pour autant intéressant d'investir dans l'immobilier de luxe par l'intermédiaire d'un club privé? Celui de la famille Kretz en particulier, qui se targue d'investir dans de luxueux appartements parisiens, de prestigieuses villas sur la Côte d'Azur ou encore de somptueux chalets dans les Alpes?

«La famille Kretz surfe sur la notoriété de leur série, leur image de marques», commente Nicolas Jacquet, CEO de OWN Group, société spécialisée dans l'investissement en immobilier. Il est



Les deux frères aînés de la famille Kretz, Valentin (à gauche) et Martin (à droite) ont lancé un club privé d'investisseurs en immobilier de luxe. © BELGA

rejoint par ses confrères du groupe BuyerSide: «Les frères Kretz rentabilisent une fois de plus leur popularité.»

Nicolas Vincent (BuyerSide) s'interroge sur la «forme»: «L'investisseur devient-il réellement copropriétaire des biens qu'ils proposent? Bien qu'ils parlent d'investissement en equity et pas sous la forme d'obligation, le jour de la signature de l'acte d'achat, il ne pourra pas en pratique reprendre les noms de tous les investisseurs et leur signature. Il y aura au mieux une procuration générale et un pouvoir total de décision donné à la famille Kretz ou à la société de crowdfunding (ClubFunding).»

«Cela signifie que le petit investisseur donne son argent sans pouvoir décider ou influencer quoi que ce soit. Même s'il venait à être réellement copropriétaire, la décision des travaux de rénovation, la décision d'achat et de revendre ne lui appartiendrait pas», prévient-il.

Des doutes sur le rendement

«Il y a un risque de perte de capital, notamment si un seul immeuble se trouve dans le portefeuille de l'investisseur. Il s'agit plus d'achat-rénovation-revente que de location. Le groupe ne s'avance d'ailleurs pas beaucoup sur les rendements qui seront obtenus, mais on peut s'attendre à du 7-15 voire 20% sur trois ans, analyse Nicolas Jacquet (OWN Group), ce qui correspond à un rendement annuel de 8% maximum.»

Une rentabilité qui laisse perplexes les experts de BuyerSide: «Le fait de se concentrer sur des biens de luxe à travers le crowdfunding est encore une autre étape de franchise... Est-ce que ce secteur est vraiment le plus porteur pour obtenir une bonne rentabilité? Une plus-value à la sortie pourrait être obtenue en fonction du dossier, mais une rentabilité suffisante (supérieure à 4,5%) à la location est souvent difficile à atteindre pour les biens de luxe.»

Et en Belgique?

Les clubs privés d'investisseurs existent déjà chez nous, mais sont certes moins médiatisés. Par exemple, OWN Capital, une filiale de OWN Group, qui est un véhicule d'investissement, regroupe plusieurs personnes qui investissent dans l'immobilier sous la forme d'obligations. «Les gens ne sont jamais propriétaires, ils prêtent de l'argent à la société en contrepartie d'un rendement élevé (8% sur base annuelle). Nous avons déjà plusieurs biens en portefeuille, que nous avons achetés, rénovés et donnés en location», explique Nicolas Jacquet.

BuyerSide développe également une offre légèrement similaire, «qui permet à nos clients membres de ce club privé d'avoir accès à des biens off-market». Le concept reste fort différent puisque nous nous adressons à des investisseurs uniques pour un bien unique (pas de crowdfunding), indique Nicolas Vincent.

Plus proche du concept des frères Kretz, le Belge Carlos de Meester de Betzenbroeck, actif depuis de longues années dans l'immobilier, réunit régulièrement une dizaine d'investisseurs autour de projets de promotion immobilière. «Ce sont en général des projets de taille conséquente, mais trop grands pour un privé et trop petits pour de grands promoteurs comme Besix», explique le promoteur.

Concrètement, une société est créée pour chaque projet individuellement, dans laquelle les actionnaires détiennent des parts à mesure de leur investissement. «On achète, on rénove puis on revend ou on met en location selon les conditions de marché. Mais nous ne vendons jamais à perte. Tous les investisseurs sont payés en fin de parcours une fois l'immeuble revendu, mais nous ne liquidons pas la société, car les promotions sont couvertes par une garantie décennale.»

Carlos de Meester ne travaille pas avec des centaines d'investisseurs, son carnet d'adresses se limite à une vingtaine de proches (famille, amis) et tous n'embarquent pas dans chaque projet. «C'est un acte de foi, une relation de confiance. Certains ne veulent par exemple pas investir dans les bureaux ou le commercial, d'autres dans le résidentiel.» Actuellement, l'investisseur porte plusieurs projets, comme la rénovation et réaffectation de l'église Saint-Hubert à Watermael-Boisfort, celle de l'église Saint-Joseph à Uccle ou encore d'un loft sur la chaussée de Waterloo, à Uccle toujours.

PUBLICITÉ


www.trevi.be

Vous cédez votre société patrimoniale immobilière ?



Contactez nos experts !

TREVİ PATRİMONİAL - une structure exclusive et personnalisée pour vous accompagner en toute discrétion et vous aider à réussir la cession de votre société patrimoniale immobilière.

TREVİ, depuis plus de 40 ans, vous frappez à la bonne porte

☎
02 340 24 78
|
✉
PATRİMONİAL@TREVİ.BE

35 BUREAUX EN BELGIQUE > VENTE & LOCATION | PROJET NEUF | INVESTISSEMENT | VIAGER