

Le benjamin de la bande



A la fin du mois de juin dernier, une nouvelle sicafi faisait son entrée sur la Bourse de Bruxelles : Immo Moury, de loin la plus petite de la troupe. Cette sicafi mixte n'entend pas moins doubler de taille d'ici deux ans. Nous nous sommes entretenu avec son administrateur délégué, Gilles-Olivier Moury sur le pourquoi de cette introduction et ses intentions pour le court et le moyen terme.

Immo Moury a été constitué par l'apport du patrimoine immobilier de l'entreprise liégeoise de construction Moury Construct, une vieille habituée du *double fixing* de la Bourse de Bruxelles. On ne s'étonnera dès lors pas d'apprendre que la dernière née des sicafi belges a ses quartiers au dernier étage d'un immeuble à appartements érigé par cette même Moury Construct. Une société qui a d'ailleurs été fondée dans les années 1920 par l'arrière-grand-père de Gilles-Olivier Moury. Ne cherchez pas plus loin l'origine de sa connaissance approfondie du paysage immobilier liégeois.

Cash : Pourquoi une société aussi petite que la vôtre au regard des autres sicafi a-t-elle décidé d'adopter le statut de sicafi ?

Gilles-Olivier Moury : Nous avons étudié diverses options, et celle de la sicafi était la meilleure solution, à la fois sur le plan fiscal et organisationnel. Les plus-values latentes sur l'immobilier sont en effet imposées à 33 %, alors qu'une sicafi permet de ne payer qu'une taxe de sortie unique de plus ou moins 16,5 %. De plus, lorsque vous souhaitez investir dans l'immobilier, vous devez pouvoir emprunter, et une sicafi permet d'obtenir des conditions plus favorables.

De quels actifs le portefeuille de la sicafi se compose-t-il et dans quelle catégorie peut-on la classer ?

La valeur totale de nos actifs s'élève actuellement à 22 millions

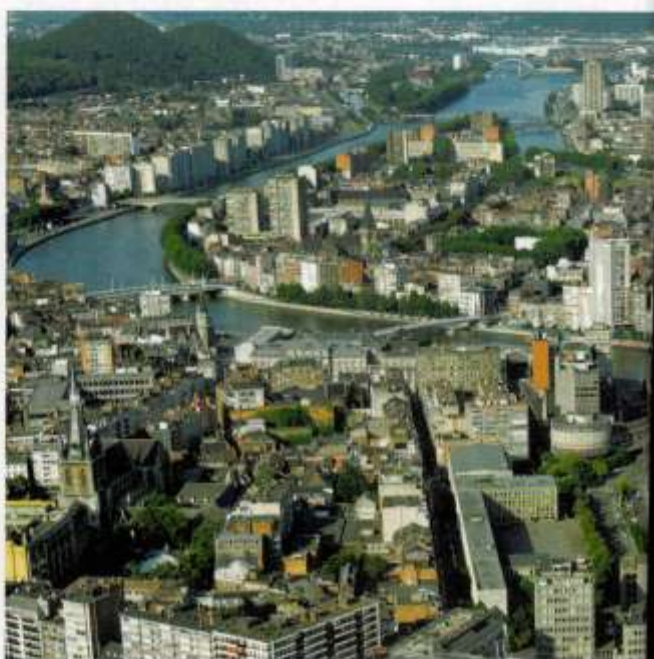
EUR. Ils se composent à 49 % d'immobilier semi-industriel. Nous possédons également des immeubles commerciaux (35 %) et des bureaux (19 %). L'immobilier résidentiel ne représente que 1 % du total. Vous pouvez donc ranger Immo Moury dans la catégorie des sicafi mixtes. A l'avenir, nous voulons continuer à élargir notre portefeuille d'immobilier semi-industriel, de commerces et de bureaux. En revanche, l'immobilier résidentiel ne nous intéresse pas.

Le cours boursier actuel correspond-il à la valeur des actifs ? Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Le cours fluctue autour de 50 EUR, ce qui correspond à la valeur des actifs. Mais notre immobilier est fondamentalement d'excellente qualité et génère un rendement appréciable ; c'est le plus important. Du fait qu'un immeuble individuel ne peut représenter plus de 20 % de la valeur d'une sicafi, nous nous tour-



« Il est toujours possible d'obtenir des rendements de 8 à 10 % à Liège, soit des niveaux largement supérieurs à ce que l'on observe à Bruxelles. »



nous actuellement surtout vers des bâtiments dont la valeur ne dépasse pas 3,5 millions EUR. Ces immeubles n'intéressent pas les plus grandes sicafi, alors qu'il y a d'excellentes affaires à réaliser dans ce créneau. Pour le moment, nous n'avons quasiment aucune dette, et 1,2 million EUR de liquidités. Bien entendu, nous devons faire appel aux banques pour pouvoir grandir.

Où se situe le centre de gravité de votre portefeuille?

Quatre-vingts pour cent de notre portefeuille est situé dans la région liégeoise, ce qui rend notre sicafi unique. Vous devez savoir qu'il est toujours possible d'obtenir des rendements de 8 à 10% à Liège, soit des niveaux largement supérieurs à ce que l'on observe à Bruxelles. Le parc immobilier liégeois doit opérer un mouvement de rattrapage à terme. Nous suivons de très près le marché liégeois, et nous sommes prêts à intervenir dès qu'une opportunité se présente. En raison de la crise économique, les rendements commencent à se différencier, alors qu'auparavant, ceux-ci fluctuaient tous autour des mêmes chiffres. Par

ailleurs, nous n'excluons pas non plus d'acquérir de l'immobilier dans d'autres régions. Tout dépendra cependant du rendement.

Pouvez-vous lever un coin du voile sur vos projets de croissance?

Notre premier objectif consiste à doubler rapidement de taille. Pour ce faire, nous disposons d'une ligne de crédit que les banques nous ont accordée il y a quelque temps, et la conjoncture est très favorable pour acheter. Des négociations sont déjà en cours, mais leur conclusion prend un peu de temps, notamment parce qu'il faut encore procéder à la due diligence. La famille Moury possède une participation de 65% dans Immo Moury, alors que le flottant se monte à 35%.

Par quel rendement cherchez-vous à séduire l'investisseur?

Nous visons un rendement brut de 7,82% pour 2009, et de 6,87% pour 2010. En 2011, lorsque notre sicafi aura atteint sa vitesse de croisière, nous prévoyons un rendement brut de 7,43%, soit 6,31% net. Si je ne m'abuse, ces rendements sont supérieurs à ceux de nombreuses autres sicafi.



Quels sont vos principaux locataires?

On trouve avant tout plusieurs sociétés qui font partie du groupe Moury. Ces immeubles sont loués dans le cadre de contrats de neuf ans. Cette échéance plutôt longue nous procure une grande sécurité. Au 30 mars 2008, la durée moyenne de nos contrats de bail s'élevait d'ailleurs à 8,2 ans. Parmi nos autres locataires, je mentionnerai la Région wallonne et plusieurs magasins, loués notamment à Petit Bateau et à IKKS, alors que notre immobilier semi-industriel est loué à différentes entreprises liégeoises.

Où Immo Moury se situera-t-il dans dix ans?

Il y a plusieurs manières de grandir. Une première voie consiste à acheter directement de l'immobilier. Il est également possible que d'autres personnes apportent des biens. Cette option est particulièrement intéressante lorsque ces immeubles comprennent des plus-values latentes, car celles-ci sont imposées moins lourdement dans le cadre d'un apport dans une sicafi. Si une autre famille partageant les mêmes valeurs souhaite s'associer avec nous de cette manière, nous pourrions grandir très vite. Nous souhaitons en tout cas atteindre une masse critique de 100 millions EUR d'ici dix ans.

Certaines sicafi développent elles-mêmes leur immobilier. Immo Moury envisage-t-elle également cette option?

Ce n'est pas exclu, mais nous nous tiendrons alors à des règles strictes. Ainsi, Immo Moury n'achètera que de l'immobilier déjà loué. Nos liens avec Moury Construct nous permettent de rester en contact étroit avec le marché immobilier liégeois, ce qui nous procure un avantage considérable par rapport à la plupart des autres sicafi. ■

Etienne Langerwerf

