

PropTech: l'innovation à l'assaut de l'immobilier

Dossier pp. 4 à 17



La technologie au service de l'immobilier et de la construction ou Property Technology est née en 2016.

En huit ans, elle s'est imposée sur le marché, en Belgique et, surtout, ailleurs. La soutenir est une priorité pour relever les défis de demain.



©AM PONCELET

Portrait

Thomas Moor

Il est le directeur de la Cellule architecture de la Fédération Wallonie-Bruxelles, créée en 2007 > p. 2

Annonces

Nos biens à vendre et à louer

Trouvez le bien de votre choix.

“L’architecture en Wallonie est remarquable”

Thomas Moor est le directeur de la Cellule Architecture de la Fédération Wallonie-Bruxelles qui vient de sortir un nouveau Guide d’architecture sur Louvain-la-Neuve et le Brabant Wallon.

La passion pour l’architecture se déclare au terme d’une licence en Histoire pour ce Waremmien installé à Liège depuis ses études universitaires. Le déclencheur ? “*La découverte, lors des Journées du Patrimoine, en 1999, de la maison de Paul Comblen, élève de Paul Hankar, située rue des Augustins à Liège*”, relate Thomas Moor, qui décide de consacrer son mémoire au fond d’archives de l’architecte, “*Jamais traité, constitué de plans et de correspondances.*” “*Je me suis rendu compte, en compilant ces documents, de toutes les connexions que cet architecte proche de l’avant-garde avait avec le milieu artistique, politique... Mais aussi que cette partie de l’histoire de l’architecture, depuis l’Art Nouveau, était méconnue en Wallonie.*”

À la fin de ses études, il crée, avec des condisciples, l’association pour la promotion et la recherche en architecture moderne à Liège (Apram) dans l’objectif de sensibiliser les pouvoirs publics à sa valorisation et sa protection. “*On s’est notamment mobilisé pour empêcher la démolition de la tour Piedbœuf, bâtiment industriel significatif à Liège.*” Un militantisme qui se poursuit en tant que membre fondateur de l’association urbAgora. “*Progressivement, mon intérêt s’est déplacé de l’architecture de la fin du XIX^e à celle du XX^e siècle, l’architecture moderne, pas plus connue que l’Art Nouveau*”, explique celui qui se forme sur le terrain au fil des rencontres et opportunités. Il écrira plusieurs articles comme rédacteur free-lance pour la revue belge d’architecture A + (2000-2007), tout en enseignant à mi-temps en Histoire (2001-2007) dans l’enseignement communal de Liège. “*L’architecture est difficilement classifiable car elle touche à tout : on peut la mettre aussi bien dans la rubrique immobilière que culturelle ou politique.*”

Il est également représentant Architecture de la Ville de Liège au sein de l’organe consultatif la CCATM (2006-2014) tandis que la Société libre d’émulation lui propose d’être coordinateur du projet Architexto (2006-2009), associant architectes et auteurs (romanciers, philosophes, scénaristes, bédéistes, etc.) actifs en province de Liège, pour neuf publications et expositions. “*Je me forme à la pratique de l’édition, de l’exposition...*”, poursuit celui qui détient aussi l’art de la parole à la suite d’un parcours

à l’Académie de Musique et des Arts parlés de Waremmme.

Au même moment, il rencontre, lors d’une conférence, Chantal Dassonville, alors responsable des infrastructures culturelles au sein de la Fédération Wallonie-Bruxelles, qui cherche à créer “*une cellule dédiée à la promotion d’architecture contemporaine. Je passe l’entretien d’embauche et je deviens le premier maillon de cette Cellule architecture née en 2007.*” Il y est chargé de la diffusion culturelle et du suivi de la politique architecturale (2007-2020), puis en est coordinateur (2020-2022), et enfin directeur depuis octobre 2022. “*La Cellule architecture est une cellule transversale d’appui à la Direction générale des infrastructures de la Fédération Wallonie-Bruxelles et aux collectivités locales en Wallonie et à Bruxelles*”, avec plusieurs missions : accompagner “*sur base volontaire*” des maîtres d’ouvrage publics, subventionnés ou non, désireux de s’engager dans un projet d’architecture (une centaine de marchés publics soutenus en Wallonie depuis 2007); soutenir et développer l’intégration d’œuvres d’art dans les bâtiments publics; et diffuser et promouvoir la culture architecturale (publications, conférences, prix...).

Guides d’architecture moderne et contemporaine

Au cœur de ce troisième axe, Thomas Moor initie dès 2014 la publication des Guides d’architecture moderne et contemporaine, avec pour but “*de rendre compte du caractère remarquable de l’architecture moderne, de l’Art Nouveau jusqu’à aujourd’hui, au travers de livres, en partenariat avec les universités et le patrimoine wallon (Awap). On est aujourd’hui à 2 500 bâtiments couverts en sept volumes. Ça marche super bien*”. Ce vendredi, sort en librairie le Guide d’architecture Louvain-la-Neuve&Brabant Wallon, qui reprend “*341 bâtiments dans 25 villes et communes brabançonnaises, avec 600 photographies. Un travail de fond qui a mis cinq ans*”, et qui clôture la collection, se félicite le directeur. Un site Internet (Guides.archi) est également créé, “*reprenant 300 des 2 500 bâtiments publiés dans les guides, jalons du patrimoine architectural du XX^e siècle en Wallonie, pour un accès plus facile.*”

Aude Quinet



©AM PONCELET

À LA UNE

Énergie renouvelable

Un outil pour connaître le potentiel solaire de son toit en Wallonie

Avec l’appui technique du spécialiste belge de géodonnées GIM, la Wallonie permet aux citoyens comme aux acteurs publics d’évaluer le potentiel photovoltaïque et thermique d’un bâtiment via une application gratuite (cartosolaire.wallonie.be). Soit un tableau de bord pour connaître le nombre de panneaux à installer, leur coût, la production d’énergie estimée et le retour sur investissement. “*Beaucoup de particuliers ont installé des panneaux mais il y a un gros potentiel sous-exploité concernant les bâtiments publics, les bâtiments agricoles, les grandes surfaces et les immeubles de logements*”, a noté le ministre Philippe Henry, en charge du Climat et de l’Énergie.

Urbanisme

La révision du plan de secteur du site de Coronmeuse à Liège approuvée

Le gouvernement wallon a approuvé définitivement la révision du plan de secteur de Liège concernant le site de Coronmeuse, à l’est de la Cité ardente. Celle-ci implique l’inscription d’une zone d’enjeu communal (ZEC) de 27 hectares, soit un espace destiné à accueillir, entre autres, des résidences, des activités d’artisanat, de service ou de distribution, des établissements socioculturels, des équipements communautaires, touristiques ou récréatifs. Ce type de zone doit aussi comporter des espaces verts publics et un réseau de mobilité douce. (Belga)

92

Le partage d’énergie convainc de plus en plus de Bruxellois

Depuis octobre de l’année dernière, le nombre d’activités de partage d’énergie à Bruxelles est passé de 46 à 92. Au total, 814 participants (ménages, entreprises ou pouvoirs publics) partagent actuellement leur énergie, contre 500 en novembre de l’année dernière, a indiqué le ministre bruxellois de l’Énergie et de la Transition climatique, Alain Maron (Écolo). (Belga)

Patrimoine

Succès de foule pour le Laboratoire de l’Art Nouveau de l’Hôtel van Eetvelde à Bruxelles

Ouvert depuis un an, le Laboratoire de l’Art Nouveau (LAB-AN), installé dans l’Hôtel van Eetvelde, dans le quartier des Squares, à Bruxelles, a accueilli, le week-end dernier, son 25 000^e visiteur. Un joli succès qui donne des ailes à ses responsables. Depuis un an, ce sont en effet en moyenne 650 visiteurs qui ont arpenté quotidiennement les espaces de cette maison-musée bruxelloise commandée en 1895 à Victor Horta par son propriétaire, Edmond van Eetvelde, l’un des proches conseillers de Léopold II. (Belga)



LUC VIAUTOR

IMAGE La Région veut soutenir l'accès à la terre des agriculteurs wallons



La Wallonie crée une agence du foncier agricole

La Wallonie disposera d'une agence du foncier agricole chargée de favoriser l'accès au foncier pour les agriculteurs via la location, a annoncé le ministre régional de l'Agriculture, Willy Borsus (MR). Cet accès au foncier se réalisera par le biais de mises en location sous bail à ferme, "seul mode de faire-valoir indirect qui apporte une stabilité d'exploitation", selon le ministre. L'agence sera établie au sein de la Direction de l'Aménagement foncier rural de l'administration. Elle servira aussi de point de contact en matière de bail à ferme pour les biens publics. Parallèlement, un droit de préférence au profit de la

Région wallonne est également créé afin de préserver la propriété publique de biens agricoles. Il s'appliquera chaque fois qu'un propriétaire public souhaite vendre au moins un hectare de biens immobiliers agricoles situés sur le territoire de la Région. Cette dernière veillera à ne pas faire peser de nouvelle pression sur le marché du foncier agricole. L'objectif de la mise en place de ce droit de préférence est de conserver autant que faire se peut le volume foncier agricole public afin de le mettre au service des agriculteurs, précise encore Willy Borsus. (Belga)

EN BREF

Logistique

Deux permis pour Heylen Warehouses

Heylen Warehouses, investisseur et développeur d'immobilier logistique et semi-industriel, a obtenu les permis irrévocables pour deux projets situés dans des emplacements en Wallonie, à savoir Péruwelz-Beloeil et Houdeng (La Louvière). Le campus de Péruwelz-Beloeil offrira 110 000 m² d'espace d'entreposage, subdivisé en unités interconnectables pour accueillir divers types d'entreprises. Le projet "Houdeng Logistics 21" est situé au cœur de la plateforme logistique multimodale de Garocentre. Il comprend 24 000 m² d'espace d'entreposage, 4 600 m² de mezzanine et 1 200 m² de bureaux. (Belga)

Libre Immo

Libre Immo - Supplément hebdomadaire à La Libre Belgique.
Coordination rédactionnelle: Frédérique Masquellier - 02/211.28.28 - frederique.masquellier@lalibre.be
Illustrations: Semra Desovali.
Administrateur délégué - éditeur responsable: François le Hodey.
Directeur général: Sébastien Desclée.
Rédacteur en chef: Dorian de Meeüs.
Rédacteurs en chef adjoints: Xavier Ducarme, Jonas Legge et François Mathieu.
Conception graphique: Jean-Pierre Lambert (responsable graphique).
Publicité: Véronique Le Clercq - +322/211.27.64 - vero.leclercq@ipimmo.be
Impression: Rossel Printing Company - Av. Robert Schuman 101 - 1401 Nivelles



Journée Découverte à « La Chocolaterie Antoine » le plus beau projet NEUF situé au cœur d'Ixelles, ce samedi 1er juin de 10h à 15h.

Transformation audacieuse de cette ancienne Chocolaterie-Confiserie Antoine par KORAMIC et HERPAIN



74% VENDU

Confort, calme et authenticité garantis
 53 appartements du studio au 3 chambres.

Découvrez avec Victoire, les dernières belles unités à pd de 307 000 € (+ frais).

Projet unique idéalement situé entre les Places Stéphanie et St-Boniface.

Livraison déjà pour novembre 2024



02 375 10 10 / NEW@VICTOIRE.BE

La Belgique héberge près de 200 start-up PropTech

Technologie Notre pays est sixième dans le classement des pays européens abritant le plus de start-up PropTech. Grâce notamment au soutien et au dynamisme d'un réseau privé : PropTech Lab.

“Il existe 26 réseaux PropTech en Europe et nous en possédons trois d'entre eux.”



Idriss Goossens
CEO de PropTech Lab

Analyse Frédérique Masquelier

La semaine dernière, du 22 au 25 mai, Paris a accueilli le salon VivaTech, rendez-vous annuel des acteurs de l'innovation technologique et des start-up en France et dans le monde depuis 2016. L'événement a fermé ses portes sur un succès de foule, rassemblant plus de 165 000 visiteurs, de même que des orateurs de renom. Parmi eux, Elon Musk (Space X, Tesla, X), qui était présent pour la seconde fois, mais aussi des chercheurs et professeurs d'université, de jeunes entrepreneurs dans le vent, plusieurs grands patrons (Google, Amazon, Orange...) et des personnalités politiques de haut rang.

Si pareille grand-messe tech n'existe pas (encore ?) en Belgique, notre pays se distingue néanmoins par l'énergie débordante d'un réseau dédié aux start-up PropTech qui se donne les moyens de ses ambitions depuis sa création en 2016 : PropTech Lab. Son fondateur et CEO, Idriss Goossens, 33 ans, revient sur huit années passées à bâtir des ponts entre les jeunes pousses et les grands groupes et autres fournisseurs de services établis de longue date sur le marché. Non sans aborder l'avenir, avec l'optimisme et la force de conviction qui le caractérisent.

Qu'est-ce que la PropTech ?

La PropTech, c'est toute innovation technique, technologique et relative au business model dans la chaîne de valeur de l'immobilier et de la construction. Et ce, à travers toutes les classes d'actifs (résidentiel, bureau, retail, logistique, santé, loisir, hospitalité...). Les start-up ont colonisé les cinq catégories du cycle de vie de l'immobilier: l'investissement et la finance; l'architecture et la promotion; le marché et les transactions; la gestion et l'opération; l'expérience de vie et de travail pour les utilisateurs finaux. Et, en leur sein, pas moins de 47 sous-catégories. Car la PropTech, ce n'est pas que du *software* et du *hardware*. C'est aussi des matériaux bas carbone; de la construction hors site, préfabriquée ou modulaire; du coliving; du coworking; du comeeting; du car-sharing via la mutualisation des parkings... C'est très vaste comme terrain d'activités.

Combien y a-t-il de start-up PropTech ?

Il y en a environ 10 000 dans le monde, dont 3 500 basées en Europe. Les États-Unis en comptent 2 000. L'Europe se targue donc de l'écosystème de start-up le plus large au monde mais aussi le plus fragmenté. Parce que chaque

pays a sa propre législation, ses standards d'industrie, sa ou ses langue(s), sa culture, etc. Résultat, on retrouve souvent les mêmes profils d'acteurs dans tous les pays. C'est notamment pour cela que l'Europe est un terreau fertile pour la consolidation du marché des start-up PropTech et que l'on recense de plus en plus de fusions et acquisitions.

Qu'en est-il de la Belgique ?

Notre pays héberge 190 start-up PropTech, ce qui le place en sixième position dans le classement des pays européens rassemblant le plus de start-up. En tête, on trouve le Royaume-Uni avec quelque 900 start-up PropTech, loin devant la France (plus de 600), l'Allemagne (près de 500), l'Espagne (plus de 300) et les Pays-Bas (plus de 200).

Comment est né PropTech Lab ? Et comment le réseau participe-t-il à soutenir les start-up PropTech en Belgique ?

PropTech Lab a été créé il y a huit ans et réunit à présent une équipe de douze collaborateurs. Je définirais le réseau comme un écosystème offrant la possibilité aux start-up, aux grands groupes et aux fournisseurs de services de se rencontrer lors de conférences et d'événements de networking, voire d'être directement mis en relation par nos soins. Nous organisons aussi des visites à l'étranger pour ouvrir les horizons et les perspectives de contacts. Sans oublier la mise sur pied et l'animation d'une plateforme qui structure toute la connaissance et l'expertise disponibles en rassemblant entre autres les *slides* présentées aux différentes prises de parole. À côté de ces services plus traditionnels, nous proposons à nos membres un service de consultance et d'accompagnement personnalisé. C'est une voie dans laquelle nous nous professionnalisons puisque, outre les cotisations des membres (60%), ce dernier service contribue pour 40% de notre chiffre d'affaires.

Combien de membres composent le réseau ?

À nos débuts, on est parvenu à rassembler 100 sociétés membres, puis 200, puis 250. Pas seulement des start-up et des scale-up (plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires) mais aussi leurs clients: des promoteurs, des architectes, des entreprises de construction, des investisseurs, des sociétés immobilières réglementées, des fournisseurs de services (télécoms, professionnels de l'énergie et de la mobilité, avocats, banques, assurances, cabinets d'audit et de

Suite page 6

LES 47 THÈMES D'INNOVATION PROPTech					
	FINANCE ET INVESTISSEMENT	CONCEPTION ET CONSTRUCTION	MARCHÉ ET TRANSACTIONS	GÉRER ET OPÉRER	VIVRE ET TRAVAILLER
EXPÉRIENCE UTILISATEUR	<ul style="list-style-type: none"> Plateformes d'investissement Courtiers en crédits hypothécaires en ligne 	<ul style="list-style-type: none"> Assistants de personnalisation Visualisation 3D, réalité virtuelle (RV) Listes de fournisseurs de produits 	<ul style="list-style-type: none"> CSM et service après-vente Annonces immobilières 3D, marketing RV Location-achat Déménagement et stockage 	<ul style="list-style-type: none"> Communauté Gestion numérique des locataires 	<ul style="list-style-type: none"> Services à la demande Courtiers en assurances en ligne Bien-être Surveillance de la qualité de l'air
EFFICACITÉ	<ul style="list-style-type: none"> Actifs tokenisés Agrégation de données Modélisation budgétaire 	<ul style="list-style-type: none"> Plateformes de collaboration Construction robotisée Préfabriqué et modulaire Drones et géocartographie Impression 3D Applications de sécurité BIM Conception générative Nouveaux matériaux 	<ul style="list-style-type: none"> Automatisation du marketing CRM Évaluations basées sur l'intelligence artificielle (IA) Agents immobiliers en ligne Contrats intelligents Sélection du site 	<ul style="list-style-type: none"> Efficacité énergétique Contrôle d'accès, sécurité Maintenance prédictive Infrastructure intelligente Progiciel de gestion intégré (ERP) 	<ul style="list-style-type: none"> Mobilité propre Coliving Coworking Cocooking Sécurité du logement Mutualisation des parkings



Quand ameublement et financement se rencontrent

Une solution d'ameublement par abonnement pour les entreprises, alimentée par un modèle d'investissement participatif : c'est ce qu'a développé Enky, une startup bruxelloise en pleine expansion internationale.

Les clients d'Enky meublent leurs espaces sans investissement lourd et profitent d'une grande flexibilité adaptée à leurs besoins. Les investisseurs privés et professionnels investissent dans ces projets d'ameublement et bénéficient de paiements mensuels, avec un retour sur investissement annuel de 6 à 8 %.

En 2024, nous sommes face à un paradoxe : d'un côté, nous visons à consommer de manière plus circulaire - et avec 11 millions de tonnes de meubles qui finissent chaque année en décharge en Europe, ce n'est pas un luxe -. De l'autre, les professionnels comme les hôtels, les appartements meublés, les espaces de coworking - pour n'en nommer que quelques-uns-, cherchent à garder leurs liquidités et à immobiliser moins de capital dans leur mobilier.



Vouloir le meilleur des deux mondes ? C'est possible, grâce aux formules d'abonnement de meubles circulaires et flexibles sur la plateforme de mobilier My.Enky.com. Sur ce générateur de devis, plus de 30 marques européennes, choisies pour leur qualité, leur design et leur durabilité, sont disponibles à l'abonnement classique, à l'abonnement avec option d'achat, ou à l'achat circulaire à partir de 12 mois d'utilisation.

Les entreprises qui ont besoin d'un architecte ou d'un designer d'intérieur ne sont certainement pas laissées pour compte, car Enky a construit un réseau de designers indépendants prêts à être mis en relation avec le bon client.

Investir dans des projets d'ameublement: une nouvelle tendance ?

Alors que les plateformes de financement participatif pour les projets immobiliers sont devenues courantes, Enky offre aux investisseurs privés et professionnels une nouvelle alternative pour diversifier leur portefeuille : investir dans les projets d'ameublement qu'Enky a réalisés pour ses clients. Ce type de placement avec capital garanti offre un retour sur investissement de 6 à 8 % et est disponible à partir de 500 € sur My.Enky Invest.

En intégrant ce système d'investissement, en meublant de manière plus circulaire et plus durable tout en permettant à chacun d'y trouver son compte, Enky ouvre la voie vers un avenir offrant le meilleur des deux mondes.



My Enky Invest

enky.com

Suite de la page 4

conseil, agents immobiliers...). En 2022, on a racheté le réseau PropTech du Grand-Duché de Luxembourg et, grâce à cette opération, on a fait un bond de 30% de croissance en un jour pour arriver à 300 sociétés membres.

Après cela, on s'est rendu compte qu'on stagnait. On continuait à rallier de nouveaux membres chaque semaine mais, en parallèle, d'autres mettaient fin à leur *membership*. On a compris que si l'on voulait continuer à grandir, il n'y avait pas d'autre choix que de se lancer dans une expansion géographique. On s'est rendu compte qu'il y avait un potentiel rapprochement avec la Tchéquie, qui est un marché à l'ADN assez similaire à celui du marché belge: même nombre d'habitants, PIB un peu moindre mais la part de la construction et de l'immobilier y est quasi identique (entre 5 et 8%), beaucoup d'acteurs qui travaillent dans l'immobilier, pléthore de projets et une ouverture à l'international en raison de l'étroitesse du marché national. PropTech Lab a donc racheté la Czech PropTech Association début mai pour compter désormais 320 membres. En parallèle, on s'est implanté au Portugal et en Espagne. Mais la démarche est différente parce qu'on a ouvert ces deux marchés en les pilotant depuis la Belgique, contrairement à la Tchéquie et au Luxembourg où l'on a racheté une entité locale existante, avec un bureau sur place.

Quelle est l'utilité de gagner des membres dans d'autres pays ? On est convaincu de l'effet de réseautage: plus il y a de membres, plus il y a de valeur pour les membres. Il existe 26 réseaux PropTech en Europe et nous en possédons trois d'entre eux. Toutefois, tous les pays ne sont pas logés à la même enseigne et ciblons ceux où il y a une demande.

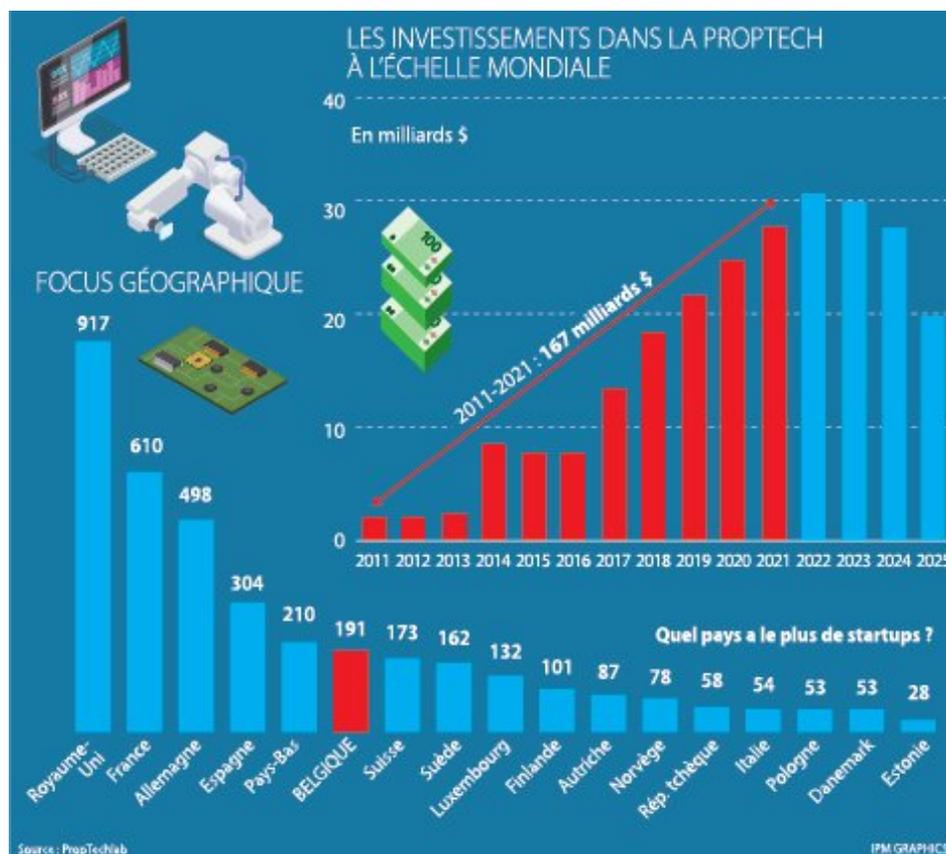
Vous évoquez la consolidation du marché des start-up PropTech en Europe. En quoi est-ce inéluctable ?

Dans l'actuel contexte de crise, de hausse des taux et donc, d'incertitude sur le marché, on est arrivé à un momentum. C'est ce que j'appelle l'effet "lockdown". Souvenez-vous, en pleine crise sanitaire, les magasins ont été segmentés en "essentiels" et "non-essentiels". On voit la même dissociation avoir lieu dans la PropTech aujourd'hui. Tous les grands groupes immobiliers et de construction font la différence entre les innovations essentielles à leurs yeux, dans lesquelles ils doivent continuer à investir, et celles qui sont non-essentiels, les *nice to have*, pour lesquelles les coûts sont coupés. C'est un développement intéressant parce que, désormais, les concurrentes d'une start-up ne sont plus nécessairement celles qui œuvrent dans le même domaine qu'elle mais toutes les autres start-up, quelle que soit leur spécialisation.

Résultat, depuis début 2023, les valorisations des start-up ont vraiment plongé. Celles qui étaient en pleine levée de fonds l'ont stoppée net. Pour des investisseurs, il y a des opportunités extraordinaires de financer des rachats. Pour toutes ces raisons, je pense que le moment est propice à la consolidation. Mais le marché se cherche, se tâte. Il y a eu quelques belles opérations. Et on entend courir des bruits de couloir sur des fusions entre acteurs pour créer des géants de la PropTech. Cela prend du temps.

Qui sont ces investisseurs ?

Cela peut être des investisseurs VC (pour *venture capital*, soit des investisseurs en capital-risque), qui investissent typiquement dans les start-up. Il y a aujourd'hui 33 fonds VC dédiés intégralement à la PropTech en Europe. Certains ont 500 millions d'euros en gestion, comme A/O PropTech, qui est l'un des plus performants. En Belgique, on peut citer Aconterra, basé à Anvers, Amavi, en périphérie de Gand, ou encore Rise PropTech, à Liège. Après les VC sont arrivés les corporates. Comme, chez nous, Besix (qui a lancé le fonds Besix Technology), Matexi (avec QuaeroQ, le fonds de son *family office*)... Sans oublier les investisseurs souverains (Sambrinvest, SFPIM...) et, plus largement, une multitude de fonds généralistes (Saas, B2B...) qui investissent aussi dans la PropTech.



“Urban Tech, c’est le nouveau souffle du concept de SmartCity qui n’a jamais abouti”

La PropTech est vaste, vous l’avez dit. Peut-on néanmoins identifier des modes, des courants qui cristallisent l’attention du secteur sur un type d’innovation en particulier ?

On peut parler d’effet de mode, oui. Au début, quand la terminologie “PropTech” a fait son apparition en 2015-2016, cela englobait tout ce qui était lié au concept de l’*efficiency*, soit de l’efficacité, l’optimisation. L’innovation consistait alors à imaginer toutes sortes d’outils pour remplacer l’usage du bic, du papier et du fichier Excel dans l’immobilier et la construction. Puis, il y a eu une deuxième vague en 2018-2019, celle de la *customer centricity*. Le focus s’est déplacé sur le client final, sur ses besoins et la meilleure manière de les adresser. Le *shift* s’est opéré d’un secteur basé sur l’actif, à un secteur fondé sur le service et le client. C’est un changement de mentalité fondamental. Ensuite, en 2022, sont arrivés les critères ESG et la recherche d’un impact social et environnemental positif. Plus récemment, c’est au tour de l’intelligence artificielle de retenir toute l’attention du secteur, avec ChatGPT notamment. Cela a marqué le retour de la priorité donnée à l’*efficiency*.

Après la PropTech, deux nouvelles terminologies ont fait leur apparition ces dernières années...

La première est née fin 2022, début 2023: c’est le concept de RetrofitTech, extension naturelle de la PropTech, qui part du postulat que 80%

des bâtiments qui existeront en 2050 sont déjà sur pied aujourd’hui. Or, si c’est relativement facile de construire des immeubles neufs bas carbone, intelligents, centrés sur l’utilisateur final, bardés de technologie et d’innovations, etc., c’est plus difficile de rénover le bâti existant.

“L’UrbanTech dépasse le seul bâtiment pour considérer les relations entre les différents immeubles à l’échelle d’un développement urbain, d’un quartier, d’un morceau de ville ou d’une ville entière.”

Idriss Goossens
CEO de PropTech Lab

C’est là que réside la plus grande opportunité business mais aussi le plus grand challenge. La RetrofitTech regroupe toutes les technologies et les innovations que l’on peut déployer dans le bâtiment existant pour le moderniser tout en limitant les lourds travaux à y apporter.

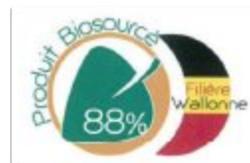
Quelle est la seconde terminologie ?

C’est l’UrbanTech, que je trouve encore plus intéressante car elle prend de la hauteur et dépasse le seul bâtiment pour considérer les relations entre les différents immeubles à l’échelle d’un développement urbain, d’un quartier, d’un morceau de ville ou d’une ville entière. Cela inclut non seulement l’innovation PropTech mais aussi celle liée à l’énergie (stockage et partage d’énergie, autoconsommation, réseaux intelligents, communautés et mutualisation d’énergie...) et à la mobilité (car-sharing, mutualisation des parkings, navettes autonomes, bornes de recharge de véhicules électriques partagées...).

Au final, UrbanTech, c’est un peu le nouveau souffle du concept de Smart City qui n’a jamais abouti.

F.Ma.

GRAMITHERM[®]
Sustainable Grass Insulation

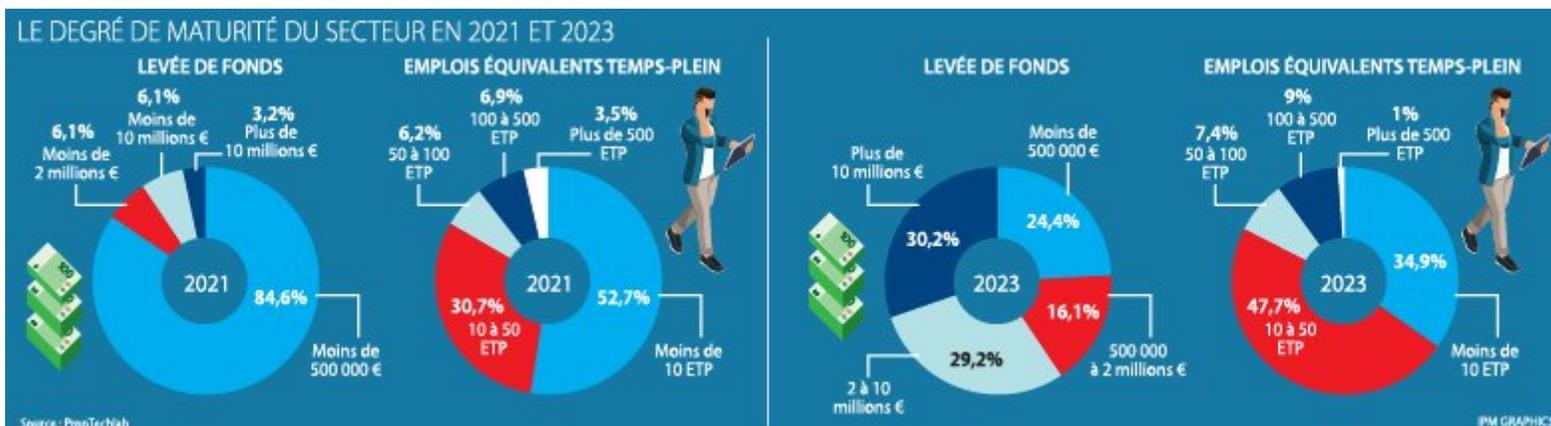


Avec Gramitherm[®], l'herbe* vous apporte une isolation naturelle et performante pour votre habitat et pour la planète.

*Herbe et production 100% locales

www.gramitherm.eu





“La Belgique est très en retard dans sa stratégie de soutien à la PropTech”

La solution ? S’inspirer des bonnes pratiques à l’étranger et faire évoluer les mentalités.

Idriss Goossens, jeune patron du réseau belge PropTech Lab, n’hésite pas à aller chercher ailleurs des exemples de bonnes pratiques pour mieux soutenir les start-up PropTech chez nous.

Le Royaume Uni et la France ont une longueur d’avance sur la Belgique et, plus largement, sur le reste de l’Europe en matière de PropTech. Quelles pratiques vertueuses retenir de nos voisins ?

Le Royaume Uni a pris beaucoup d’avance, c’est certain. Londres est devenue la Mecque de la PropTech. On peut le voir au nombre de grands groupes qui s’y sont dotés d’un Chief Innovation Officer (CIO) et à la quantité de fonds qui investissent dans la PropTech. L’exemple à suivre, c’est, selon moi, celui de la nomination, au sein du ministère britannique du Logement, d’une personne qui travaille à temps plein sur la PropTech pour avoir une vue dessus. Le gouvernement britannique a aussi pris une série de dispositions réglementaires pour favoriser l’innovation au sein des nouveaux projets, comme la certification BIM Level 2 pour tous les appels d’offres publics.

Quid de la France ?

Il y a dix ans, le gouvernement français a créé la French Tech (un label officiel attribué à des pôles métropolitains reconnus pour leur écosystème de start-up, Ndlr) avec la volonté de créer une “start-up nation”. Et ce, en facilitant les interactions, les contacts avec les investisseurs, en attirant les capitaux internationaux, etc. Résultat, en dix ans, la France est devenue le pays

des licornes (des start-up valorisées à plus d’un milliard de dollars, Ndlr). Un autre exemple à succès est le salon VivaTech, qui vient de s’achever à Paris. Mais il y a plein d’autres initiatives, comme le fait que la BPI (Banque publique d’investissement, créée par l’État français et la Caisse des Dépôts, Ndlr), l’investisseur souverain français, a investi dans le réseau d’entrepreneurs Frenchfounders. La France a aussi investi dans Impulse Partners (une société de conseil spécialisée en stratégie d’innovation dans les secteurs de l’immobilier et de la ville durable, Ndlr), qui est similaire à ce que nous faisons chez PropTech Lab.

Soutenir les réseaux existants, c’est la première étape dans la stratégie de soutien au secteur, selon vous ?

Évidemment ! Il faut que les gouvernements belges viennent en aide aux écosystèmes déjà en place et performants comme PropTech Lab, mais aussi comme The Beacon à Anvers, BeCentral à Bruxelles, Wintercircus à Gand... On mène un travail de fond qui a beaucoup de valeur et qui est plus impactant que ce que font nombre de plateformes publiques et/ou subsidiées dont les projets sont souvent vides de sens. La Belgique est très en retard dans sa stratégie de soutien à la PropTech.

Par ailleurs, je ne veux pas faire du “Belgium bashing” et être trop négatif envers le système belge mais d’un point de vue administratif, réglementaire et fiscal, la Belgique, c’est l’enfer de l’entrepreneuriat. L’immobilier n’y échappe pas avec les difficultés liées à l’octroi des permis et c’est pour ces

raisons que la plupart des grands promoteurs immobiliers belges sont très actifs dans d’autres pays européens. Idem pour les start-up. On l’a vu avec Collibra, première licorne belge spécialisée dans la *big data*: elle a fui la Belgique et a été rachetée par un holding néerlandais. Tout l’écosystème de la tech en Belgique parle d’une même voix en demandant qu’on facilite le travail des entrepreneurs.

Quel message voudriez-vous faire passer aux politiciens, à la veille des élections ?

J’aimerais rappeler que ce sont les entrepreneurs qui résolvent les problèmes majeurs de demain. Ce sont eux qui trouvent des solutions, qui créent de la valeur, de l’emploi. Ce sont des super-héros.

Si vous étiez ministre de l’Innovation, que mettriez-vous place ?

La première chose à faire, c’est définir ce qu’est un écosystème selon des critères objectifs et soutenir financièrement ceux qui ont une vraie valeur ajoutée pour le secteur en échange d’un plan d’action solide. Deuxièmement, c’est trouver un mécanisme pour faciliter la collaboration entre les start-up PropTech et les grands groupes immobiliers. Puis, il faut envisager une multitude de petites mesures qui font la différence, comme, par exemple, l’imposition d’un niveau de BIM sur tous les grands projets immobiliers ou l’inscription de l’innovation (c’est-à-dire le fait de collaborer avec des start-up) comme critère de sélection dans les appels d’offres publics. Autre piste: accorder des réductions fiscales liées à l’innovation aux promoteurs.

Vous faites preuve de sévérité envers les plateformes publiques de soutien aux start-up. Pourquoi ?

Pour moi, les structures publiques ou subsidiées avec de l’argent public, sont par essence dysfonctionnelles. Je suis, il est vrai, assez drastique là-dessus. Max Weber disait que l’objet final de toute administration bureaucratique, c’est de continuer à exister. C’est un objectif qui est décorrélé de l’impact attendu sur le terrain. Si vous vous battez au quotidien pour simplement continuer à exister, l’objectif est manqué. C’est un travail de tous les jours de militer pour faire de l’innovation une priorité dans le secteur.

En huit ans, depuis 2016 et la création de PropTech Lab, avez-vous pu constater que les mentalités évoluaient ?

Oui et non. Il y a des réussites resplendissantes comme De Nieuwe Dokken de Caaap et Van Roey, Wood Hub de BPI, Icône de Besix Red, Minerve de Revive, etc. Mais certains grands groupes immobiliers et de construction perçoivent encore les start-up comme des vendeurs de solutions non pertinentes, qui les harcèlent puis ne font plus parler d’eux une fois la transaction conclue. Ou comme des jeunes entreprises qui réussissent aujourd’hui mais qui feront faillite demain. Ils préfèrent favoriser les *one-stop shops*, les structures tout en un qui résolvent tous leurs soucis en leur garantissant un seul et même interlocuteur sur tous les marchés où ils sont présents. Quitte à perdre en finesse, en innovation, en précision.

Ce n’est pas comme cela qu’il faut voir les choses. Les grands groupes ont l’expertise d’hier et d’aujourd’hui, mais ce sont les start-up qui ont celle de demain, la vision d’avenir, l’inspiration. Elles travaillent tous les jours et sans relâche à la recherche du progrès, c’est-à-dire non pas l’innovation inutile mais l’innovation qui élève l’humanité.

Frédérique Masquelier

“La première chose à faire, c’est de définir ce qu’est un écosystème selon des critères objectifs et de soutenir financièrement ceux qui ont une vraie valeur ajoutée pour le secteur en échange d’un plan d’action solide.”

Idriss Goossens
CEO de PropTech Lab

MAISONS - APPARTEMENTS - IMMEUBLES

Wesold achète votre bien. Directement.



Recevez une offre
en 48H



Sans clause suspensive
de crédit

Quel que soit son état et son PEB,
Wesold achète **directement** votre bien
immobilier*.

En tant que **GreenBuyer**, nous le
rénovons pour améliorer ses
performances énergétiques avant de le
proposer à une nouvelle famille.

*vérifiez l'éligibilité de votre bien sur wesold.be

 **wesold**

LE PREMIER GREENBUYER DE BELGIQUE

wesold.be

“C’est notre rôle d’écouter les jeunes qui ont de bonnes idées”

Wood Hub Le promoteur BPI Real Estate collabore avec des start-up à chaque étape d’un projet de construction.

Tout est parti d’un constat fait il y a deux ans au sein du groupe CFE for Good, maisonnière du développeur BPI Real Estate: le secteur immobilier est en retard en terme d’innovation. “Et cela notamment parce que les constructeurs et promoteurs ne permettent pas à des start-up innovantes de s’intégrer en amont des projets. Nous nous sommes alors dit que c’était à nous de donner le mot d’ordre et de revoir nos processus pour accueillir de nouveaux intervenants à chaque étape de la construction d’un projet, raconte Sandra Gottcheiner, Development&Innovation Di-



rector chez BPI. Nous avons dès lors ouvert nos portes à des start-up. C’est notre rôle d’écouter les jeunes qui ont de bonnes idées. En outre, arriver au bas carbone passe nécessairement par l’innovation.”

Matériaux, gestion de l’énergie...

Cette collaboration avec des acteurs de la PropTech se fait à plusieurs niveaux. Celui des matériaux, parmi autres. Pour Wood Hub, son nouveau siège social réceptionné fin 2023, l’entreprise a travaillé, entre autres, avec Natura Mater, sourceur de matériaux durables. “En collaborant avec eux, nous avons, par exemple, remplacé l’isolation traditionnelle par de la fibre de bois, et avons opté pour du bois torréfié de la forêt de Soignes à la place du bois tropical. Ils nous avaient proposé aussi de la récupération de vieux jeans comme isolant mais cela n’a pas pu se faire”, explique Sandra Gottcheiner.

Pour la gestion partagée des parkings, le développeur a collaboré avec Izix. Pour le réemploi de matériaux avec la coopérative sociale Retrieval. Pour la gestion du confort du bâtiment avec Trigr. Pour la gestion des chantiers verts avec Seegma, qui propose une greenbox, boîtier de monitoring énergétique... Les domaines d’intervention sont larges: choix des matériaux, gestion du bâtiment, optimisation d’énergie, optimisation de l’énergie sur chantier, outils de perfor-

mance qui viennent s’ajouter aux outils graphiques (gestion des remarques sur chantier, lunettes de réalité augmentée...), gestion du bâtiment à long terme, etc. “Et cela pourrait s’ouvrir à d’autres domaines. La meilleure idée est celle qui sera inventée demain...”

“Arriver au bas carbone passe nécessairement par l’innovation.”



Sandra Gottcheiner
Development&Innovation
Director chez BPI

Du speed dating

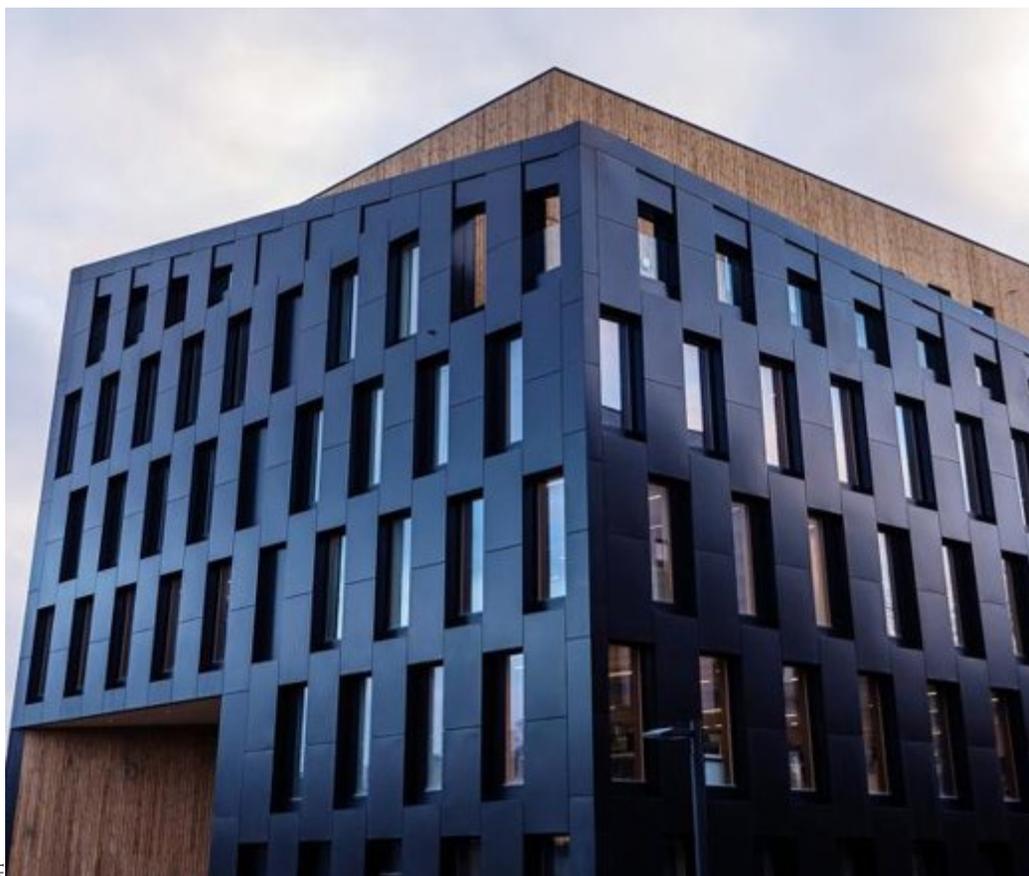
Pour entrer en contact avec ces start-up PropTech et se faire connaître d’elles, BPI est membre de PropTech Lab. “Nous organisons également du speed dating. Pour notre projet Wood Hub, nous avons eu une approche très structurée avec une journée complète de rencontres avec un jury incluant notre expert smart-building interne VMA. Chaque start-up avait quinze minutes pour pitcher son projet. Si ce qu’elle proposait nous paraissait

intéressant, nous prenions alors plus de temps pour creuser le sujet. Pour les start-up qui me contactent continuellement, je prends du temps le vendredi matin en leur accordant quinze minutes. On se revoit en cas d’intérêt. Cela me permet de voir des choses assez épatantes”, indique Sandra Gottcheiner qui ajoute: “Dorénavant, sur chaque projet, nous essayons d’avoir quelques intervenants qui nous bousculent, nous apportent des idées neuves, de la qualité...”

Contrairement à d’autres acteurs de la construction, BPI ne rachète pas de start-up. “Ce n’est pas notre business model. Mais, par contre, nous pouvons faire des partenariats industriels. Les start-up ont besoin de mettre au point leurs produits et de bénéficier de références. Nous leur offrons cela.” Des innovations ont aussi lieu en interne (construction en bois, smart-building...). “Il faut anticiper ce que seront les bâtiments de demain. Les innovations en interne sont complémentaires de celles des PropTech qui sont, elles, plus ciblées.”

Mais travailler avec ces start-up comporte aussi quelques défis. “Cela demande d’accepter l’idée que leurs produits sont peut-être moins fiables. On se permet un risque balisé. Il y a aussi une question de survie sur le long terme. Un jour, certaines start-up n’existeront plus ou seront rachetées par des entreprises avec lesquelles nous ne travaillons pas. Pour notre siège social, par exemple, nous avons pu essayer plusieurs solutions, notamment complémentaires à notre logiciel de smart-building VManager. Et si cela ne marche pas, on alors change. Sans autoriser l’échec, il n’y a pas d’innovation. On le fait aussi avec nos clients mais avec leur accord. Wood Hub est un bâtiment test pour nous et une vitrine de notre savoir-faire.”

Autre défi: bien connaître ces start-up et s’assurer de leur bonne intégration dans le processus de construction. Un projet, de sa conception à sa réalisation, prend du temps. “Il y a un décalage temporel. Il faut être certain que lorsque le bâtiment sera livré il sera toujours dans l’hypermodernité. Il faut trouver des solutions interchangeable avec le temps et pouvoir dire à certains: “nous ne pouvons pas vous choisir maintenant” ou les intégrer en fin de processus, quand c’est possible.”



Wood Hub, le nouveau siège de BPI (CFE), est une vitrine des innovations réalisées en interne et avec des start-up.

Solange Berger

DÉCOUVREZ LE TÉMOIGNAGE DE MARC, INVESTISSEUR IMMOBILIER POSSÉDANT UNE VINGTAINNE DE BIENS



Quels étaient vos challenges principaux dans la gestion de vos locataires avant de trouver le bon outil ?

“Gérer une vingtaine de locataires, c’est parfois un peu galère. Surtout avec les nombreux changements de lois qui gonflent la charge de travail un peu plus chaque mois.

Mes locataires sont de bons payeurs en général, mais je vérifie tout de même les comptes chaque mois.

Chaque année, j’essaie d’indexer les loyers, mais les calculs deviennent de plus en plus difficiles puisqu’ils dépendent de la région et du PEB. Il m’est déjà arrivé d’abandonner et de ne pas indexer, malgré le manque à gagner.

Je devais jongler entre plusieurs outils : Excel pour les calculs, Google Drive pour centraliser tous les documents, WhatsApp et les mails pour communiquer avec les locataires.

Je dois bien l’avouer, j’ai commis quelques erreurs, j’ai oublié certaines tâches importantes et j’ai perdu de l’info précieuse.”

Qu’avez-vous fait pour améliorer la gestion de vos biens ?

“J’ai d’abord envisagé de sous-traiter la gestion à un tiers, mais les prix m’ont un peu refroidi. Je me suis alors tourné vers les logiciels de gestion.”

Comment faites-vous pour gérer vos biens aujourd’hui ?

“J’ai découvert Smovin qui m’a soulagé à tous les niveaux tout en rendant ma gestion beaucoup plus professionnelle.

La plupart des tâches sont automatisées ou facilitées. Indexer un loyer ne me prend plus que quelques minutes et je n’oublie plus de le faire.

Je n’ai plus besoin de consulter mes comptes en banque pour vérifier les loyers, Smovin me donne un statut des loyers payés et me permet d’envoyer un rappel en quelques clics en cas de retard.

Toute l’info est centralisée, je peux y accéder via mon téléphone peu importe où je me trouve.

Grâce à des tableaux de bord, j’ai également une vue sur la performance de mes investissements en quelques secondes. Je suis sûr que mon argent est bien placé et si l’un de mes biens n’est pas rentable, je peux prendre des mesures pour y remédier.”

Quelles sont les forces principales de Smovin ?

“L’outil est très facile à prendre en main par sa simplicité tout en étant très performant. Et il est en constante évolution.

L’équipe est très réactive en cas de besoin et toujours à l’écoute.”

Qu’avez-vous envie de dire à d’autres investisseurs comme vous ?

“Je dirais de ne pas hésiter à adopter un outil comme Smovin. Certes, il a un coût, mais celui-ci est très vite rentabilisé, ne serait-ce que par un oubli de loyer évité ou par les indexations des loyers automatisées.”



www.smovin.app

“La meilleure façon de tuer une start-up c’est, pour une entreprise traditionnelle, de la racheter”

Scholen van morgen AG Real Estate apporte son soutien au développement de jeunes pousses innovantes, notamment via des projets d’envergure.

D’un côté, nous avons des entreprises qui ont des besoins; de l’autre, des start-up qui viennent avec des solutions face à des obstacles qu’elles ont constatés ou imaginés. Les deux doivent se rencontrer car il serait dommage de développer des solutions pour des problèmes que les entreprises ne rencontrent pas ou de faire face à des obstacles pour lesquels personne ne cherche de solution”, indique Philippe Monserez, Chief Design&Build and Innovation Officer chez AG Real Estate, mettant ainsi en avant l’importance du réseau Proptech Lab. “Ces rencontres sont win-win pour tous. J’aime dire que pour un partenariat réussi entre public et privé (public private partnership, les 3 P), il faut les 6 P de Purpose (pourquoi), Process (comment), People (avec qui), Persistence, Passion et Proptech. Les 6 P pour les 3 P, cela sonne bien, mais la formule vaut pour tout projet immobilier.”

Travailler avec des start-up se justifie, selon lui,

pour leur côté innovant. “Elles ont une autre attitude que les grandes entreprises n’ont pas. Elles sont plus agiles, plus créatives. C’est autre chose que d’innover en interne dans une structure classique. Ce sont deux mondes différents.”

182 écoles

Cette collaboration avec des start-up passe notamment par un soutien à leur développement, grâce à leur participation à des projets de taille. Philippe Monserez cite ainsi le projet *Scholen van morgen* (des écoles de demain) pour lequel AG Real Estate fut maître d’ouvrage et dont il est le directeur. Achievé, celui-ci a consisté en la conception et la construction de 182 écoles en Flandre. Soit 700 000 m² bâtis pour un coût de construction d’un milliard d’euros. À cela s’ajoute l’entretien des établissements pour une durée de trente années.

“Grâce à cet impressionnant volume, nous avons pu être créatifs, innovants et donné une impulsion à de jeunes start-up.”



D.R.

Philippe Monserez
Chief Design&Build and Innovation Officer chez AG Real Estate

chantier. “Nous avons 182 chantiers à suivre en même temps! Je suis arrivé chez eux avec un besoin en informatique. La première rencontre a eu lieu dans la

cuisine de l’informaticien. La deuxième, dans sa salle à manger. C’est un peu comme Steve Jobs.... Ils ont ensuite mis au point un pilote et, aujourd’hui, leur produit est approuvé internationalement.”

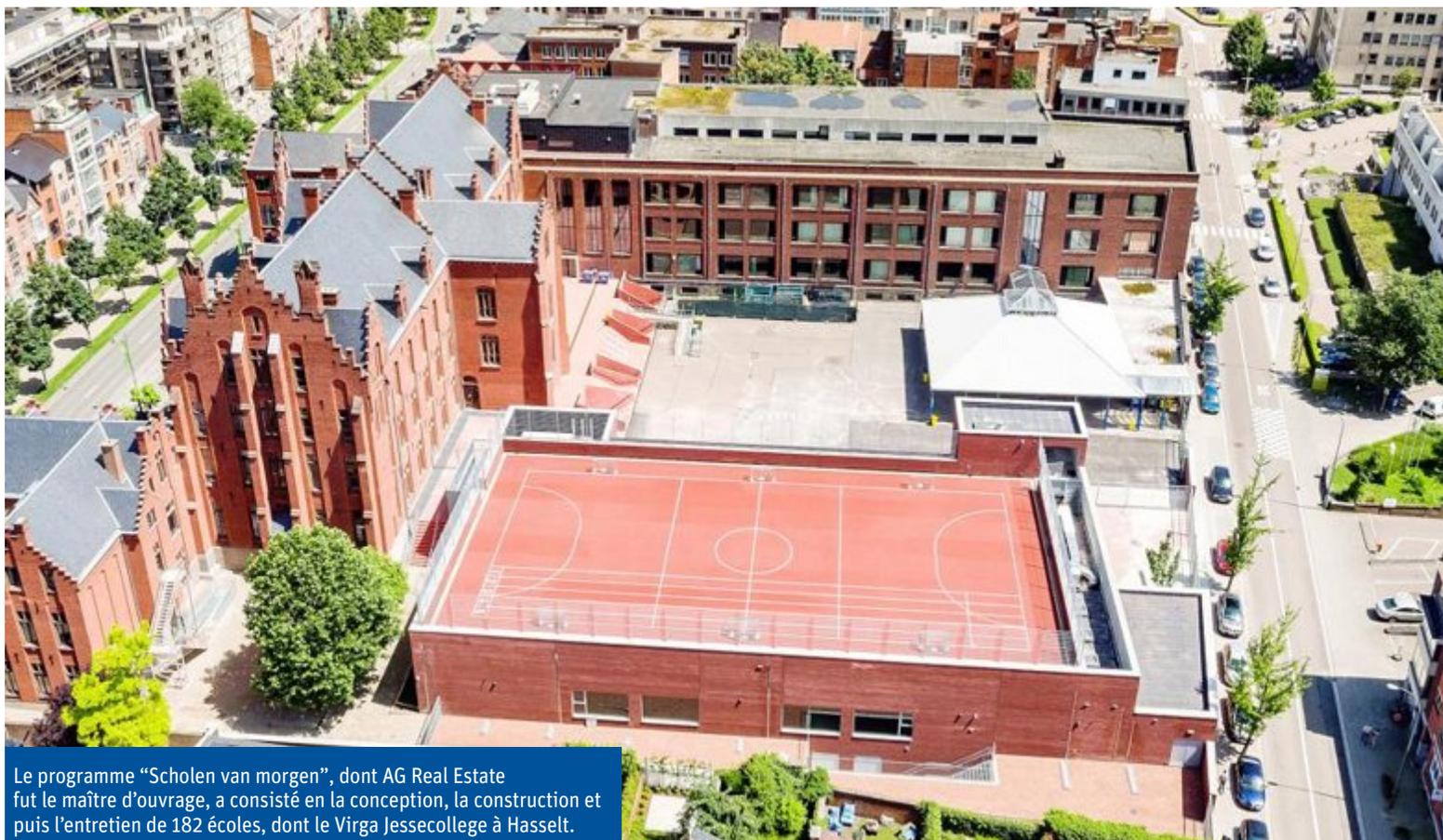
Pour la réception provisoire, AG Real Estate a procédé de même avec Aproplan – LetsBuild. “Cette start-up visait le monde des architectes et des entrepreneurs avec une solution permettant de suivre les remarques lors de la réception provisoire. Nous les avons introduits dans notre programme. Avec 182 chantiers en même temps, une vingtaine d’entrepreneurs et 70 architectes, c’était un bon stress test!”

Pour l’entretien, idem. C’est avec Axxerion, une application développée tout d’abord aux Pays-Bas, que AG Real Estate a travaillé. “À nouveau, le fait d’avoir plusieurs projets a été bénéfique pour eux. Cela permet d’accélérer l’innovation et la créativité.”

Mais travailler avec des start-up ne s’improvise pas. “Cela nécessite d’avoir une attitude avant-gardiste, d’oser prendre des risques et de leur faire confiance. Avec l’éventualité que la start-up n’existe plus dans quelques années ou qu’elle ait eu un tel succès qu’elle ait été rachetée.”

Pour assurer le développement de ces jeunes entreprises, une solution peut être d’y investir. C’est ce que AG Real Estate a fait, il y a quelques années déjà, avec Cohabs, qui fait du coliving, et Skysun, active dans l’installation de panneaux solaires. “À l’époque, c’était de véritables start-up qui ont bien évolué depuis. Mais si on y investit, il faut leur assurer leur indépendance. Car la meilleure façon de tuer une start-up c’est, pour une entreprise traditionnelle, de la racheter.”

Solange Berger



Le programme “Scholen van morgen”, dont AG Real Estate fut le maître d’ouvrage, a consisté en la conception, la construction et puis l’entretien de 182 écoles, dont le Virga Jessecollege à Hasselt.

CROWDLENDING

DIVERSIFIEZ VOS PLACEMENTS IMMOBILIERS AVEC IMPACT !



Rencontre avec
Frédéric Lévy Morelle,
fondateur et CEO de
Look&Fin.

Frédéric, quel type de placement immobilier est proposé par Look&Fin ?

FUM : Depuis 2012, Look&Fin démocratise l'accès aux investisseurs particuliers dans l'immobilier papier. En d'autres termes, tout résident belge peut investir - à partir de 100€ - au travers de la plateforme en prêtant de l'argent à des professionnels de l'immobilier. Ceux-ci rembourseront ensuite l'investisseur sur des périodes variant en général entre 12 et 48 mois. Le crowdlending immobilier est donc un placement "papier" puisque qu'il va permettre à l'investisseur de se constituer un portefeuille de prêts immobiliers diversifié, sans être propriétaire des biens et donc s'épargner les contraintes de gestion qui vont avec. A noter également qu'il n'y a pas que les particuliers qui peuvent prêter, nous avons aussi de plus en plus d'entreprises qui placent leur trésorerie chez nous afin de faire travailler leurs liquidités dormantes.

Pourquoi investir chez Look&Fin et quels rendements peuvent espérer les investisseurs ?

FUM : Je vois 2 grandes raisons d'investir dans nos dossiers immobiliers proposés sur la plateforme. D'une part, c'est un investissement à impact positif puisque vous investirez principalement dans des projets immobiliers qui ont pour objectif d'améliorer la performance énergétique des bâtiments. Améliorer la qualité du bâti est d'ailleurs la mission principale que nous nous donnons. D'autre part, le crowdlending propose des rendements très compétitifs allant de 5,25% brut l'an à 11% brut l'an selon le niveau de risque des projets à financer et la durée du placement.

Est-il possible de limiter les risques en prêtant son argent à un porteur de projet immobilier ?

FUM : Lorsqu'on prête ses fonds au travers du crowdlending, il y a toujours le risque que le porteur de projet arrête de rembourser son prêt. Pour limiter ce risque, Look&Fin met en place une couverture d'assurance et des sûretés pour défendre les intérêts des investisseurs. Ainsi, certains projets d'investissement - notés Secured A+ et rémunérés jusqu'à 6,25% brut l'an - permettent de disposer d'une assurance gratuite sur 100% du capital placé. En cas de défaut, c'est donc notre partenaire assureur qui remboursera le capital restant dû. Look&Fin met également en place d'autres types de sûretés telles que des fiducies ou encore des hypothèques de 1er rang permettant aux investisseurs d'être les premiers créanciers à être remboursés en cas de défaut.

Leader du secteur, notre succès repose sur la rigueur de nos analyses : nous ne sélectionnons que des projets qui passent avec succès tous nos filtres de sélections !

Le crowdlending est donc aussi bien un excellent placement qu'une solution de financement pour les professionnels de l'immobilier ?

FUM : Bien sûr, l'un ne va pas sans l'autre. Nous proposons des solutions de financement très intéressantes pour les professionnels de l'immobilier. Nous leur permettons de développer plus de projets avec moins de fonds propres. En proposant des taux à partir de 5,25% l'an, l'offre proposée par la plateforme est très compétitive en terme de coûts et permet de financer jusqu'à 95% du prix de revient d'un projet et jusqu'à 80% de la valeur d'un actif détenu en patrimoine ou en stock.

A noter enfin, nous venons de lancer une nouvelle offre de prêt pour les copropriétés. Celles-ci peuvent désormais également faire appel à nous lorsqu'elles ont des besoins financiers pour des travaux de rénovation... ce qui rentre bien sûr parfaitement dans notre mission de contribuer à la rénovation du bâti et à l'atteinte des objectifs du plan européen zéro émission à 2050.

LOOK & FIN

Look&Fin est agréée European Crowdfunding Service Providers (ECSP) auprès de la FSMA

www.lookandfin.com

info@lookandfin.com

+32 2 529 59 69

“Sur un chantier comme au sein d’une start-up, les décisions doivent être prises vite”

Besix Technology Le groupe Besix a une nouvelle mission depuis 2023 : investir dans l’avenir en s’entourant de start-up.

À ses métiers traditionnels que sont la construction, la promotion immobilière et les concessions, le groupe Besix a ajouté, en 2023, une nouvelle initiative ayant pour mission d’explorer de nouvelles voies en réponse aux défis et opportunités que présente le monde actuel en pleine mutation : Besix Technology.

Besix a ainsi pris des participations dans sept start-up au cours des dernières années : Neanex, Li-tobox, BuildUp, Conneqtr, Circl, SquareSense et Aug-e. Elles sont actives dans la gestion d’actifs bâtis, la construction hors site, la numérisation, l’efficacité énergétique, la circularité et la durabilité. En renforçant son soutien à ces start-up, le groupe leur fournit des conseils stratégiques et opérationnels pour maximiser leur potentiel et s’assurer qu’elles s’alignent sur son orientation stratégique.

À la tête de Besix Technology, on trouve Thomas Vandenberg, docteur en sciences de l’ingénierie, entré dans la société voici quatorze ans : “Cette volonté de diversification dans la PropTech s’appuie sur notre parcours d’innovation qui a commencé par le programme d’intrapreneuriat Unleash en 2016. Jusqu’à 2500 employés ont ainsi réfléchi l’innovation au sein de Besix, ce qui impliquait un changement de la culture d’entreprise et d’état d’esprit. Puis, fin 2017 et en 2018, on a ouvert

notre réflexion vers l’extérieur et nous avons sélectionné cinq start-up avec lesquelles nous travaillions six mois, renouvelant l’expérience chaque fois, ce qui nous a permis d’en approcher finalement quinze, avant que le Covid ne mette fin à ce processus.”

Le Covid a été mis à profit

Mais l’expérience déjà acquise a inspiré des directeurs de département qui ont mis la période de confinement à profit pour réfléchir à comment faire appel aux start-up, comme chez Besix Red, par exemple. “Et c’est ainsi qu’on a créé ce portefeuille de sept start-up actuel avec l’idée de l’élargir à quinze à l’horizon 2027 avec un objectif de diversification. Cela fera du Corporate Venturing le quatrième pilier de Besix Group.”

“On a créé ce portefeuille de sept start-up actuel, avec l’idée de l’élargir à quinze à l’horizon 2027.”



Thomas Vandenberg
General Manager
de Besix Technology

Dans ses choix de travailler avec telle ou telle start-up, Besix joue sur l’aspect géographique. “Une start-up PropTech sur trois dans le monde est située à moins de trois heures d’avion de Bruxelles; ce qui correspond à l’image de Besix, groupe international avec un fort ancrage belge. Le deuxième focus est lui technologique, avec la blockchain et l’intelligence artificielle.”

Pour Thomas Vandenberg, Besix Group s’appuie principalement sur deux des piliers de la PropTech. “Le premier, l’économie de partage, dont

AirBnB est un exemple, concerne peu l’industrie de la construction. En revanche, le deuxième, le smart-building, est en plein dans notre core-business avec tout ce qui concerne la sécurité des bâtiments, l’accessibilité, le confort, l’empreinte carbone... À ce titre Aug-e s’est développée autour de la consommation d’énergie. Non pas pour moins consommer mais consommer à moindre coût grâce à un algorithme qui permet de savoir à

quelle heure le prix de l’électricité est meilleur marché et ainsi attendre ce moment de la journée pour recharger sa voiture électrique. Nous avons mis cette technologie en place pour notre siège de Besix Nederlands et nos bâtiments situés à Schelle. Le smartbuilding est donc l’ensemble des moyens qui permettent de rendre le bâtiment intelligent.”

Le troisième pilier de la PropTech est lui aussi important pour Besix. Thomas Vandenberg poursuit : “Il s’agit de la ConTech : conception et construction d’un ouvrage, grâce à des logiciels de simulation. Ici, une start-up comme BuildUp, située à Aarschot, est un bon exemple de ce que nous pouvons développer ensemble. Son produit, un acier léger, est idéal pour remplacer le béton de la maçonnerie. Jusqu’à présent, le bois était surtout utilisé dans ce cadre mais, avec cet acier, on a une matière bien plus légère que le bois, ce qui se révèle très intéressant lorsqu’il s’agit de réhabiliter un bâtiment, par exemple.”

Le quatrième pilier de la PropTech est la FinTech, le financement du projet immobilier et son optimisation, avec l’utilisation de la blockchain. “Cela permet de diversifier son portefeuille en investissant un peu dans de nombreux projets plutôt qu’investir beaucoup dans un seul. Pour Besix, ce n’est pas à l’ordre du jour, poursuit Thomas Vandenberg. Clairement, ConTech et Smart-building sont les deux piliers sur lesquels nous misons quant à la valeur ajoutée apportée par les start-up.”

Trouver le bon alignement des planètes

Besix Technology travaille donc en étroite collaboration avec les start-up qui évoluent dans ces deux écosystèmes. “Je reprends l’exemple de BuildUp. À la base, cette start-up vise clairement le petit résidentiel, secteur qui n’est pas celui de Besix. Ses clients ne sont pour le moment pas les nôtres. Il faut parfois aller convaincre le client du client. Et pour beaucoup, l’aspect durabilité est un plus mais pas encore un élément primordial, comme le sont le prix, les délais et la qualité. Mais viendra le moment où Besix et BuildUp seront parfaitement alignés.”

Concrètement, Besix Technology intervient au niveau du troisième stade d’évolution d’une start-up, explique Thomas Vandenberg. “L’histoire d’une start-up est toujours la même : un individu ou un tout petit groupe a une idée qu’il fait mûrir, puis vient le stade du développement, avec un projet pilote. Suit le ‘problem-solution fit’ au moment de la commercialisation. La technologie existe mais il faut aider la start-up à se faire connaître, à se créer un réseau à l’international. Il faut la structurer, la soutenir d’un point de vue juridique ou comptable... La start-up, à la recherche de personnel, trouvera parfois la perle rare chez Besix, en la personne d’un directeur opérationnel, par exemple, qui appréciera sa souplesse. Sur un chantier comme au sein d’une start-up, les décisions doivent être prises rapidement, et il faut parfois réagir vite quand des changements s’opèrent.”

Les collaborations et investissements au sein des start-up que Besix entreprend laissent à ces jeunes pousses une entière indépendance. “Besix est toujours minoritaire et ne souhaite pas d’acquisition complète à terme. Nous trouvons, au contraire, important que la start-up que nous soutenons puisse grandir sainement en diversifiant ses collaborations. Besix ne pourra qu’en retirer des dividendes dans le futur.”

Jean Bernard



La start-up BuildUp, dans laquelle a investi Besix, propose des solutions de construction modulaire et hors-site.

« La proximité, c'est notre ADN »

L'immobilière Latour & Petit vient d'ouvrir une nouvelle agence à Woluwe-Saint-Lambert, là où la clientèle familiale exige un rapport de proximité et de confiance pour louer, vendre ou acheter un bien.



Depuis plus de vingt ans, l'agence Latour & Petit propose à la vente et à la location des biens de qualité à Bruxelles, en Brabant flamand et wallon. La zone s'étend plus précisément du sud-est de Bruxelles au Brabant wallon, en passant par Schaerbeek, Tervuren et Overijse (à l'est), sans oublier Ixelles, Woluwe, Uccle, Watermael-Boitsfort et Etterbeek.

« Avec l'inauguration récente de l'agence de Woluwe-Saint-Lambert, nous revenons à notre zone historique, qui se situe entre la place du Châtelain et la place Dumon, explique Quentin Pinte, directeur de l'agence de Woluwe-Saint-Lambert. Cette ouverture à l'Est de Bruxelles va permettre une meilleure visibilité car il y a énormément de passage, et que la dynamique du marché dans la commune est très familiale. Notre objectif est d'offrir un service de qualité et de proximité. »

Même écho du côté de Denis Latour, administrateur délégué de Latour & Petit, qui mise sur le côté « commerçant de quartier » avec cette nouvelle agence. « L'objectif est de donner l'occasion aux habitants de pousser la porte de notre agence lorsqu'ils se trouvent dans le coin. À partir de là, nous les guidons à travers leur quartier et leur apportons des renseignements ciblés dans une grande ouverture d'esprit, tant dans le chef des propriétaires que des acheteurs. »

Quelle est la température du marché ?

« Après la frénésie immobilière post-Covid de ces deux dernières années, nous sommes aujourd'hui revenus à la normale, explique Quentin Pinte. À l'heure actuelle, nous assistons à un marché à deux vitesses. D'une part, on trouve des biens qui se vendent très vite à un bon prix, et d'autre part, des biens plus difficiles à vendre en raison d'un faible PEB. Un élément aggravé par la hausse des coûts des matériaux, puisqu'un mauvais PEB nécessite des rénovations. En Flandre, la présence d'amiante dans les toitures joue aussi, car en 2040, l'amiante ne sera plus du tout tolérée dans les logements. Dans un même esprit, on rencontre des difficultés lors de la revente d'immeubles de rapport qui ont été divisés sans permis et se retrouvent donc en infractions urbanistiques. Il existe aussi parfois des contraintes extérieures, qui peuvent limiter un agrandissement ou une rénovation en façade. Globalement, le baromètre des notaires parle d'un léger recul, mais pour nous, les chiffres demeurent positifs au premier trimestre. »

La localisation : une ultime priorité

Lorsqu'on parle des atouts et faiblesses des biens, il est un élément qui demeure immuable au fil des époques : la localisation ! « En effet, on peut toujours rénover un bien, modifier son aspect et son confort, mais en ce qui concerne la situation, on ne pourra jamais la changer. » L'importance de la situation a aussi joué dans l'ouverture de cette nouvelle agence : « Notre bureau de Woluwe-Saint-Lambert offre une excellente visibilité car il s'agit d'un lieu de passage fréquenté. De plus, le quartier correspond à nos valeurs : familial, vert et dynamique. »

Vente, location et... gestion locative

Latour & Petit, outre la vente et la location de biens neufs et existants, propose également un service de gestion locative pour tous ceux qui veulent bénéficier d'une rente locative en s'abrogeant de la lourde charge de la gestion (bail, loyers, passage d'un locataire à un autre, états des lieux...). « Il s'agit là d'un service très confortable, confie Denis Latour. Plutôt que douze mois de loyers, le propriétaire en perçoit onze, mais il jouit d'une totale tranquillité d'esprit. »

Carte d'identité de Quentin Pinte, directeur de l'agence de Woluwe-Saint-Lambert

- Marié, 33 ans, trois enfants
- 2012 : Quentin Pinte devient stagiaire chez Latour & Petit.
- 2016 : il rejoint l'équipe de vente.
- 2019 : il poursuit un programme immobilier à Solvay.
- 2021 : il devient directeur de ventes de l'agence de Kraainem.
- 2024 : il est promu directeur des ventes de Woluwe-Saint-Lambert.

Contact

Avenue du Roi Chevalier 45 – 1200 Woluwe-Saint-Lambert / 02 777 19 19 / info@latouretpetit.be

Débloquer des dossiers inextricables, l'un des défis majeurs de la PropTech

Solv En Belgique, la lasagne institutionnelle bloque des projets durant des années. Mais des solutions existent.

En Belgique, et ailleurs dans le monde, il ne se passe pas un jour sans qu'un grand projet immobilier ou d'infrastructure ne fasse l'objet d'un recours, d'un rejet ou d'une plainte devant un tribunal. Chaque développement urbain ambitieux doit passer par de nombreuses étapes pour aboutir, et cela peut prendre des années.

Un problème qui prend de l'ampleur ces dernières années, alors que des innovations sont nécessaires dans différents domaines, notamment en termes de mobilité. C'est dans cette optique que Mathieu Van Marcke, fondateur de Hoox, est entré dans le projet Solv il y a trois ans. "La définition même d'une start-up, c'est de répondre à un besoin, commence-t-il. Dans l'immobilier, il est connu que le temps d'attente pour faire aboutir un grand projet est de huit à neuf ans à Bruxelles et six à sept ans en Flandre. C'est entre autres à cause de la lenteur administrative mais surtout à cause des recours, plaintes et levées de boucliers des personnes qui sont contre ces projets. Aujourd'hui, très peu de personnes se soucient de faire évoluer ce processus, et c'est notre travail."

Le projet Solv a abouti suite à une collaboration avec Alexander D'Hooghe, ancien professeur au MIT. "C'est lui qui a débloqué le dossier du ring d'Anvers, explique Mathieu Van Marcke. Il a aussi fait avancer de gros dossiers similaires aux États-Unis et au Moyen-Orient. Pour créer Solv, nous avons voulu reprendre sa méthode scientifique dans un algorithme et en utilisant l'intelligence artificielle. L'idée est simple: pouvoir offrir ces servi-

ces à plus de dossiers et qu'on puisse multiplier les efforts, en Belgique et ailleurs."

L'immobilier encore trop frileux

Trois ans plus tard, la méthode est au point et Solv participe à des projets sur trois continents, en Amérique, en Europe et en Afrique. "On a des dossiers purement dans l'immobilier mais surtout pour des infrastructures routières ou publiques. Étonnamment, ce sont en général ces projets qui fonctionnent le mieux, poursuit-il. Le monde de l'immobilier ne semble pas encore prêt à s'armer des outils PropTech et garde cette habitude de s'embarquer dans de longues procédures où les promoteurs vont finir par aboutir, même au bout d'un long combat."

Il pense tout de même qu'il est temps

"La définition même d'une start-up, c'est de répondre à un besoin."



Mathieu Van Marcke
VP Sales & Marketing chez Solv



Solv met promoteurs et riverains autour de la table et cible les points communs et les divergences pour arriver à une proposition du projet qui convient à tous.

que le secteur traditionnel de l'immobilier se mette à l'innovation sur ces questions. "C'est le moment de prendre conscience qu'un projet qui prend du retard, c'est de l'argent perdu. Le prix du terrain augmente avec les années, il y a de l'inflation ou encore la hausse du prix des matériaux. Faire aboutir un projet plus tôt, c'est aussi lancer le suivant plus rapidement."

En Belgique, le dossier phare en ce moment pour Solv est celui du Thermane Palace Hotel, à Ostende. "Les propriétaires voudraient rénover complètement ce bâtiment, mais ils manquent de moyens et de subsides. Leur idée est donc de créer des appartements sur le site pour rentabiliser le projet, présente-t-il. Bien sûr, des riverains s'y opposent car il y a le risque de dénaturer ce site emblématique. Notre rôle est donc de mettre tout le monde autour de la table et de rassembler concrètement les avis et demandes de tous les acteurs du projet. Avec notre méthode, on cible les points communs et les points de divergence pour arriver à une ou plusieurs propositions qui conviennent à tout le monde."

La loi prévaut

Attention, la PropTech ne peut pas se substituer aux procédures légales. "Les lenteurs administratives existent partout et le processus d'obtention des permis ne change pas. Le souci principal, ce sont les recours et les avocats, sourit-il. Avec une bonne méthode en amont, on évite ces problèmes-là. Je pense là au social mapping: identifier les acteurs, comprendre leurs valeurs par rapport au projet pour pouvoir simuler la résistance que le projet va rencontrer."

Enfin, la Belgique ne manque pas de projets à débloquer. "Un projet très intéressant serait celui de Ventilus-Boucle du Hainaut pour les lignes à haute tension, ou encore les projets de nouveaux stades de football qui n'avancent pas."

Thibaut Van Hoof



YOURENT Group offre différents logiciels aux professionnels de l'immobilier, supportés par une équipe assurant formations, assistance et développements sur mesure. Tout est basé sur la technologie Odoo.

- YouRent pour les administrateurs de biens = digitalisation de toute la gestion locative (relances, indexations, décomptes, honoraires, rapports, baux automatisés, ticketing technique, portails, KPIs, To Do's, ...)
- YouOwn pour les promoteurs = digitalisation des relations avec les acquéreurs pendant la période de garantie (service support et partage de documentation)
- Odoo = comptabilité complète des sociétés immobilières, gestion des acquisitions et des ventes, CRM, gestion de projets (rénovations ...)
- Intégrations avec systèmes externes = Expertym, Immoweb, MyRent, Statbel, Isabel, Heat Me, ...

Pour plus de détails voyez www.yourent.immo



Pierre Chaudoir (à gauche), sparring partner et source d'idées pour Jérémy Thomas (à droite) au sein d'Evenisto.

“En Belgique, on souffre d'un manque d'appétit au risque”

Evenisto Jérémy Thomas, à la tête de plusieurs start-up actives dans la PropTech, craint l'immobilisme belge.

Jérémy Thomas a l'immobilier dans le sang. Il faut dire qu'il s'agit d'une histoire de famille puisque la passion et le métier se transmettent de génération en génération. “Je suis né dedans, sourit-il. Mon arrière-arrière-arrière grand-père était déjà dans l'immobilier et mon père a été le patron d'Immobel. J'ai pu voir comment le secteur de l'immobilier a fonctionné par le passé et comment il a évolué, et quels changements arrivent sur le marché dans les années à venir. L'immobilier conventionnel est fortement disrupté pour le moment et doit s'adapter.”

Une évolution qui ne se fait pas sans mal entre ceux qui hésitent et la lourdeur administrative de notre pays. “Ce sont les mêmes sujets qui reviennent souvent, malheureusement. Il y a d'abord ces procédures administratives trop longues qui bloquent les nouvelles entreprises et les nouveaux concepts. Faire aboutir un projet prend une plombe (sic) et est très énergivore, soufflet-il. Ensuite, on souffre, en Belgique, d'un manque d'appétit au risque. Les Belges n'investissent pas assez et ont peur de prendre une décision pour se lancer dans un projet qui sort de l'ordinaire. Je me suis déjà vu refuser un projet car il était ‘trop ambitieux’. Il n'y a que chez nous qu'on voit cela!”

Selon lui, des solutions PropTech existent pour faire évoluer des dizaines de projets dans notre pays, et surtout à Bruxelles. “Dire qu'on n'a plus d'espace pour développer de nouveaux projets à Bruxelles, ce n'est pas vrai, lance Jérémy Thomas. Parlons déjà de tous ces espaces vides à Bruxelles, estimés à 7 millions de mètres carrés. Il faut les occuper,

même temporairement, avec l'ambition de lancer des activités mixtes. Avec notre start-up Evenisto, nous avons un temps d'idée et des outils pour permettre d'occuper ces espaces vides et de lancer de nouvelles activités. Mais on se retrouve souvent face à des barrières. Nous avons, par exemple, un projet dans un bâtiment affecté à du résidentiel. Il fallait donc opérer un changement d'affectation temporaire mais c'était un joyeux bordel (sic) alors que nous avions l'accord des banques pour la partie financière...”

Créer des écosystèmes

Aujourd'hui, Jérémy Thomas cible un autre marché où les possibilités sont nombreuses, tout en répondant à un problème de société. “Nous voulons exploiter le marché des containers pour construire des logements pour les étudiants. Il manque aujourd'hui 10 000 places rien qu'à Bruxelles et il manque d'un produit d'investissement pour faire face à cette pénurie, explique-t-il. Nous avons cette idée de logements modulables accompagnés d'une

forme d'investissement qui peut, par exemple, être intergénérationnel, avec un grand-parent qui investit pour son petit-enfant tout en profitant d'une plus-value rapide.”

Le jeune entrepreneur pointe également l'arrivée massive des solutions liées à l'intelligence artificielle (IA). “LIA ne va pas remplacer les humains, c'est une bêtise de le croire. Mais l'IA va remplacer les humains qui n'utilisent pas l'IA dans leur domaine professionnel, lance-t-il. Pour l'immobilier, il est temps de

réfléchir à des projets sur base d'écosystème, de multifonctionnalité, de mixité. On ne construit plus une tour de dix étages en logeant uniquement des bureaux dedans. On y fait cohabiter du logement, des bureaux, des commerces, etc. Et c'est là que les solutions PropTech permettent d'optimiser les espaces et de les faire évoluer en fonction de leur utilisation réelle.”

Thibaut Van Hoof

Esprit
LA GRAVIÈRE

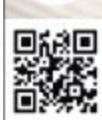
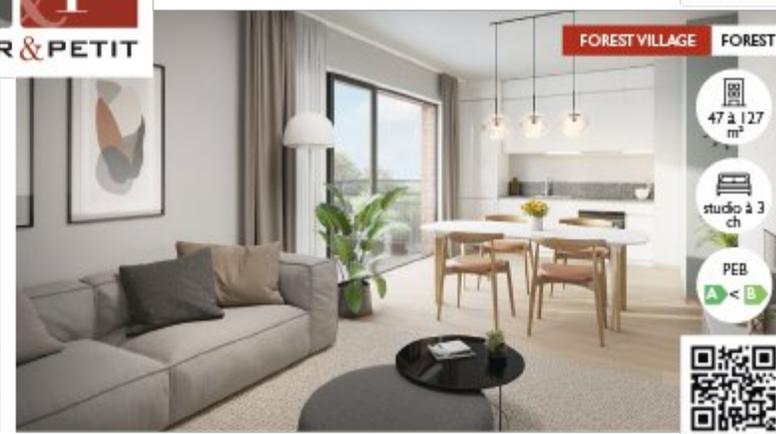
À VENDRE
APPARTEMENTS
MAISONS
PROFESSIONS LIBÉRALES

Une perle immobilière nichée au cœur de la nature

WWW.ESPRTLAGRAVIERE.BE

Développé par
PERSPECTIVE

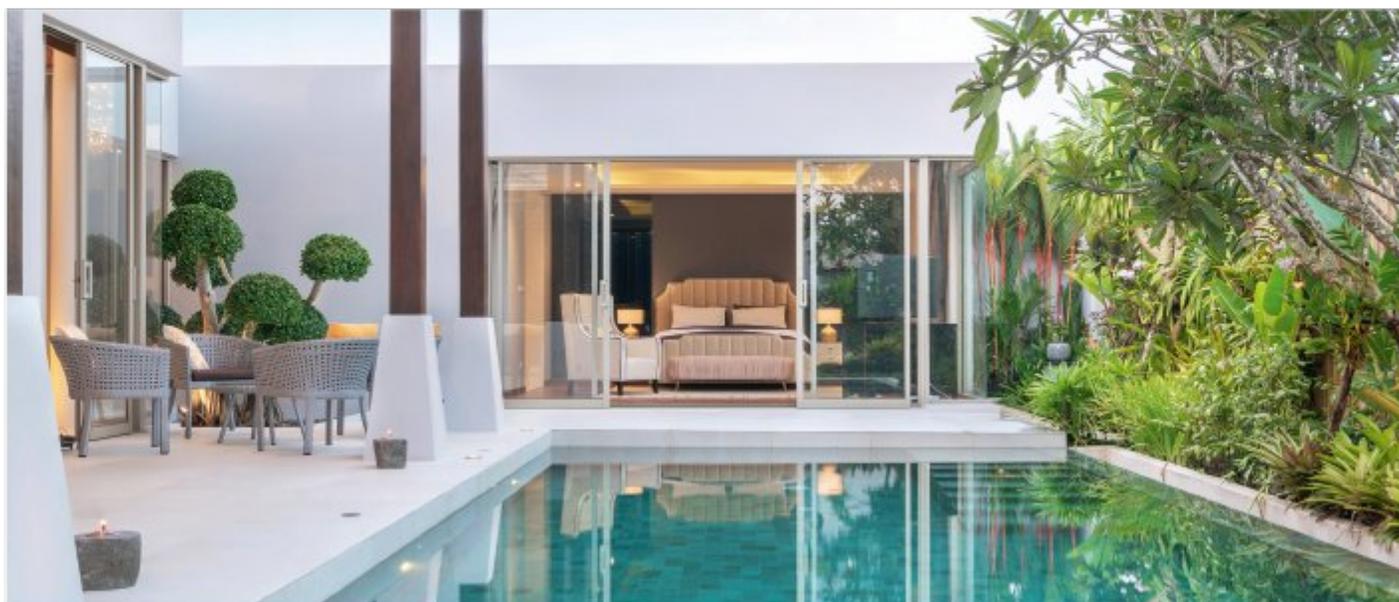
NOS PROJETS NEUFS DE LA SEMAINE

<p>WATERLOO LES JARDINS DE LA STATION</p>  <p>64 à 117 m² 1 à 3 ch PEB A < B</p> 	 <p>LAUREE UCCLE</p> <p>57 à 137 m² studio à 3 ch PEB A < B</p> 
<p>SPRING GARDENS IXELLES</p>  <p>201 à 231 m² 5 ch PEB A < C</p> 	<p>FOREST VILLAGE FOREST</p>  <p>47 à 127 m² studio à 3 ch PEB A < B</p> 

L & P
LATOURET PETIT

new@latouretpetit.be www.latouretpetit.be 02 777 19 14

LA LIBRE IMMO VOUS DONNE RENDEZ-VOUS
LE JEUDI 13 JUIN POUR DÉCOUVRIR
LE DOSSIER RÉDACTIONNEL CONSACRÉ
A L'IMMOBILIER DE LUXE



HÔTEL DE MAÎTRE



ETTERBEEK MONTGOMERY

Idéalement situé, magnifique Hôtel de Maître datant de 1910 d'environ 735 m² avec jardin paysagé. Somptueux hall d'entrée qui conduit vers un escalier d'honneur menant vers de vastes réceptions, double salon avec terrasse et salle-à-manger avec boiseries et cheminées, 7 chambres, 5 salles de bains et une salle de cinéma. Un ascenseur dessert les étages, caves, buanderie et garage 2 voitures.

PEB : F - Réf : BRU-0435-SC- Prix : 3 490 000 €



+32 (0)2 201 94 00
bruxelles@emilegarcin.com



IXELLES - PLACE BRUGMANN
Superbe maison de maître, +/-450 m²
Belle rénovation, jardin sud. PEB F

WWW.IMMO-LELION.BE
+32 2 672 71 11

50 YEARS OF
EXCELLENCE
IN LUXURY
REAL ESTATE



ACHAT-VENTE DE BIENS EN VIAGER



Le Spécialiste en VIAGER à votre service depuis 1976

- ◆ Rente maximum indexée
 - ◆ Sans impôt
 - ◆ Bouquet élevé
- ◆ Opération avantageuse pour les 2 parties
vendeur et acquéreur

Brochure gratuite sur demande

VIAGERIM SPRL
Jean-François Jacobs

viagerim@skynet.be
www.viagerim.eu

Rue Solleveld, 2 - 1200 Bruxelles - 02/762 35 17
Chée de Tervuren 155 bte 5 - 1410 Waterloo - 02/762 78 12

PENTHOUSE À RÉNOVER



IXELLES QUARTIER UNIVERSITÉ

Au dernier étage d'un immeuble classique, appartement familial et de réception de 211m² avec terrasse et garage à rénover. Après travaux, il pourrait offrir jusqu'à quatre chambres, une cuisine d'appoint ainsi que de belles réceptions. Possibilité également moyennant permis de le diviser en deux unités (deux entrées séparées); beau projet! PEB E



+32 (0)2 218 38 38
info@james-realty.com
www.james-realty.com

Tous vos biens intéressants en un seul itinéraire malin ?

L'App Zimmo le trace pour vous.



zimmo

LE SITE IMMO POUR LES PLUS MALINS

Téléchargez
l'App Zimmo

