

Opportunités à construire

Le club Landspell's veut rebattre les cartes du marché immobilier - explications

LUXEMBOURG
CATHERINE KURZAWA

Peu équitable, peu transparent, peu digital: les critiques de Laurent Cooreman à l'égard du marché immobilier luxembourgeois ne manquent pas. L'intéressé a derrière lui plus de quinze ans d'expérience dans le marché, avec un passage par Cushman & Wakefield (ex DTZ), le lancement de CBRE au Luxembourg, puis la création de sa propre société, Square Meter. A l'entame du salon MIPIM de Cannes, le Luxembourgeois présente son dernier-né: Landspell's, un club immobilier dédié à l'acquisition de terrains et de projets.

Pourquoi avez-vous créé ce club?

LAURENT COOREMAN Les promoteurs ne sont pas tous sur un même pied d'égalité et ils n'ont pas tous accès à la même transparence. A savoir que, par exemple, si vous êtes un promoteur étranger, il y a des spécificités qui sont liées au marché local qui ne sont pas celles que vous connaissez sur votre marché domestique. Ensuite, la répartition de cette valeur créée jusqu'à présent est surtout concentrée sur peu d'acteurs. Ça ne nous paraît pas super équilibré non plus du point de vue de la contribution de chacun. Partant de ces différents constats, on s'est dit comment est-ce qu'on peut faire pour permettre à chacun d'accéder à la même information au même moment et d'avoir une information complète? Donc, on a mis en place ce qui est aujourd'hui un club de transactions immobilières, le premier d'ailleurs non seulement au Luxembourg mais aussi en Europe. On a trouvé un modèle comparable aux Etats-Unis.

Qui retrouve-t-on dans ce club?

COOREMAN On va avoir trois types de membres: des membres détenteurs de foncier, des membres qui vont analyser ce foncier (les différents experts) et des membres qui sont là pour acheter les projets. Notre rôle, c'est de rassembler les informations dans des «data rooms» digitales. Et puis, on va deux fois dans l'année organiser des ventes privées avec les promoteurs qui pourront faire les acquisitions, soit en étant là physiquement ou de façon digitale à distance. On leur aura donné un mois avant la vente un accès aux différents dossiers. Ils auront pu prendre connaissance et ils pourront accéder au dossier tous au même moment et avec la même information. Pour les vendeurs, cela construit de la valeur sur leur foncier et comme on connaît les différents acheteurs, on sait les évaluer. Donc il y a une plus grande sécurité de la transaction pour le vendeur. Pour les experts, on a mis en place un système où les dossiers vont être attribués par ordre d'arrivée. Donc, chacun va avoir la possibilité de montrer son savoir-faire.

Comment, en pratique, allez-vous procéder?

COOREMAN Quand un terrain entre dans le club, on va déterminer quelle est la valeur de ce terrain et on va proposer au vendeur un prix de vente. Si ce prix de vente, de par le travail des experts, est augmenté (ce qui est l'objectif), il va y avoir un partage de la plus-value créée entre le vendeur et le club. Et le club lui-même va partager avec les experts. Donc, il y a une redistribution qui se fait de la valeur créée vers les experts. Alors qu'aujourd'hui, cette redistribution, ils n'en voient rien. C'est gagnant-gagnant: c'est gagnant pour le vendeur puisqu'il y a de la valeur qui est créée. C'est gagnant pour l'expert puisque son travail est rémunéré aussi. Et c'est gagnant aussi pour l'acheteur parce que tous ces différents travaux ayant été faits, il a plus de transparence sur ce qu'il achète. Il gagne du temps également, il gagne des ressources qu'il n'a pas à allouer. Aujourd'hui qu'est-ce qui se passe souvent? Quand un dossier arrive sur le marché, il atterrit souvent chez trois ou quatre promoteurs mais certainement pas chez tous et certainement pas chez tous en même temps et encore moins avec la même information. Donc, qu'est-ce qui va se passer? L'avantage pour les acheteurs membres du club, c'est qu'ils vont voir du dossier. Ils vont avoir la chance d'accéder à du foncier et c'est leur matière première. C'est ce dont ils ont besoin pour travailler. On pense qu'on va leur donner plus de possibilités qu'ils en ont aujourd'hui.

Avez-vous déjà des premiers retours dans le milieu? Quels sont-ils?

COOREMAN On a lancé Landspell's le 28 février. Les gens sont intéressés, assez surpris dans le sens où c'est quelque chose de nouveau. Et on a effectivement des retours assez positifs puisqu'ils nous disent: «On a hâte de voir, dites-nous quelle est la prochaine étape». L'étape suivante sera d'identifier du foncier en vue de commencer à travailler. Et donc, une fois qu'on a ces fonciers de trouver les experts qui vont travailler sur ces dossiers. Et à la suite de cela, lorsqu'on sera prêt, on pourra annoncer la date de la première vente privée à laquelle on conviera nos amis acheteurs.

Est-ce que votre projet n'est pas un peu utopique dans la mesure où aujourd'hui, la pression est déjà très forte sur les quelques rares morceaux de foncier sur le point d'être libérés?

COOREMAN C'est tout à fait juste et vrai si on regarde Luxembourg en tant que seul et unique marché. Mais Luxembourg est un marché au sein d'autres marchés. Aujourd'hui, on voit de plus en plus de promoteurs qui veulent entrer sur Luxembourg, mais on voit aussi des promoteurs luxembourgeois qui commencent à regarder d'autres pays, qui veulent sortir parce qu'eux-mêmes ont aussi cette pression du foncier. L'idée est aussi de permettre une sorte de liquidité au travers des marchés. L'idée est de mettre en place un véritable réseau, cette communauté doit se développer au-delà des frontières luxembourgeoises.

Votre constat est que le marché est inégalitaire. Mais ceux qui aujourd'hui ont la plus grande part du gâteau, quel est leur intérêt de rejoindre votre club?

COOREMAN On va probablement dans un premier temps avoir plutôt des gens qui veulent entrer (sur le marché, ndr.) que des existants. Ce n'est pas impossible. Ceci étant, les existants, leur intérêt c'est de voir du foncier et ils veulent en voir toujours plus. Ensuite, d'avoir des dossiers qui sont «débuggés»: cela va aller plus vite pour décider, ils vont consacrer moins de ressources et lorsqu'on est dans une période com-



Permettre à chacun d'accéder à la même information complète et simultanément: voilà l'objectif de Landspell's, lancé par Laurent Cooreman
Photo: Editpress/Fabrizio Pizzolante

me on est aujourd'hui, la ressource ça vaut beaucoup d'argent. Donc ils vont pouvoir être beaucoup plus réactifs sur les dossiers.

Comment vous allez faire pour entrer des terrains dans votre base de données?

COOREMAN (sourire) Je pense qu'on a un certain nombre d'avantages que les autres n'ont pas puisque déjà nous allons travailler par inclusion et non par exclusion. Nous, on veut travailler avec les courtiers et être une source de distribution additionnelle. Le but n'est pas de jouer leur rôle, le but est de les avoir dans le club, avec nous. Et de leur proposer une fois qu'ils ont, eux, identifiés leurs sources habituelles de venir au sein du club pour avoir éventuellement d'autres débouchés qu'ils n'auraient pas. Nous ne touchons pas de commission dans les transactions, nous ne sommes pas impactés par la marge comme peuvent l'être les promoteurs. Cela nous donne une certaine neutralité dans le processus. Nous sommes des facilitateurs.

↳ landspells.com



SQUARE METER

Un projet à Contern

L'an dernier, Square Meter, «asset manager» mandaté par le maître d'ouvrage Bliss Real Estate, annonçait le lancement d'un immeuble de bureaux à Contern. Un an plus tard, les autorisations sont délivrées mais la construction n'a pas encore débuté. «On a différents contacts avec des locataires potentiels et avec des gens qui regardent le dossier pour éventuellement l'acheter», confie Laurent Cooreman. Ce projet, dont la construction est comprise entre 11 et 14 millions d'euros, n'est pas prévu en 100% spéculatif. Square Meter est par ailleurs en charge de la gestion du site IKAROS 2.0, à Kalchesbrück, hébergeant les futurs ex-bureaux de Deloitte.

↳ square-meter.lu