

Projet Motown Miroir Phase 1

Résumé du projet et avis du Comité de sélection

Date : 25/07/2017

- a. Le projet : projet résidentiel portant sur un total, en 2 phases, de 95 appartements (40 en phase 1 et 55 en phase 2)
- b. Le dossier analysé : il porte sur la **première** phase de 40 appartements (13 à finir suite à achat casco et 27 à construire), soit les bâtiments D1 et D2. Il est par ailleurs présenté de manière très professionnelle et très transparente.
- c. La localisation : excellente, à Jette, près de la Place du Miroir, lieu central de la commune
- d. Les appartements : superficie moyenne de l'ordre de 80m², donc raisonnable, avec bonne répartition entre les studios, les 1 2 et 3 chambres.
- e. Les prix de vente : en moyenne à 2 400 euros le m², en ligne avec les prix du marché local. Nous restons là dans des prix de vente accessibles à la population visée (soit de l'ordre de 250 000 euros tva et parkings inclus).
- f. L'architecture : agréable, contemporaine, devrait attirer l'attention
- g. Les partenaires sur le projet :
 - i. à 50-50,
 - ii. Motown Projects Holding (MM Alon Amar et Lionel Hepner) ; M Amar est l'ancien CEO de Project2 bien connu sur le marché pour ses belles réalisations

iii. Emaprod, de M Stéphane Benaym, acteur bien connu sur le marché bruxellois.

h. Les données financières

Pour la phase d'acquisition et la phase 1 de développement, les coûts totaux sont de 13,8 MEUR.

La marge espérée sur l'ensemble du projet (càd après les 2 phases) est de 19% sur coûts (en ligne avec pratique du marché, 15-20% de marge sur coûts).

La construction des appartements de cette phase 1 (soit les blocs D1 et D2) revient à 1 150 euros le m², ce qui est OK.

i. Le planning du projet

La 1^o phase va s'étaler jusque Q1-Q2 2020 et sera scindée en 3 composantes :

- pré ventes pour atteindre 25% des unités (soit 10 sur 40)
- construction pendant laquelle 55% des ventes sont attendues (soit 20 sur 40)
- après la construction, encore 20% des ventes.

Ce planning semble réaliste et offre une certaine marge de manœuvre tant par rapport au financement KBC (échéance mars 2021) qu'à la maturité qui pourrait alors être fixée pour une levée BeeBonds.

Au niveau plus précis des ventes, on prévoit ainsi de mettre sur le marché 40 appartements neufs sur une période de +- 3 ans ; soit moins de 2 unités par mois, ce qui est tout à fait réaliste et raisonnable.

j. La structuration financière

Pour financer ces 13,8M, le plan financier établi par les promoteurs et validé par KBC Bank prévoit ceci :

- Pré ventes de 2,9M
- Effort propre de 2,7M
- KBC pour 8,2M

L'effort propre de 2,7M sera composé de 2 sources :

- réel apport des associés à hauteur de 1,275 et
- une levée obligataire BeeBonds de l'ordre de 1,5M ;
- cette double origine des fonds propres requis par KBC est acceptée par la banque.

k. L'avis : projet de qualité que je recommande pour BeeBonds – je propose une levée obligataire de 4 ans (août/septembre 2017 à août/septembre 2021) à un taux brut de 8.75%, coupon payable annuellement