

PROMOTION

Des immeubles qui ont une âme... et un prix abordable



Offrir un produit dessiné par de grands architectes à des prix démocratiques : tel est le défi que le promoteur Motown relève dans chacun de ses projets.

BRIGITTE DE WOLF-CAMBIER

L' aventure a commencé en 2016. Ils sont quatre fondateurs, Alon Amar et Olivier Goldberg, les experts en promotion immobilière, Lionel Hepner, le financier, Denis Vandamme, le marchand de biens, à avoir créé Motown.

Ces mousquetaires sont fermement déterminés à défendre un nouveau concept immobilier. « Notre mission est d'offrir un produit dessiné par de grands architectes tels que le Portugais André Campos, l'Anglais David Chipperfield, le bureau Suisse Diener&Diener, l'Allemand Hans Kollhoff... à un prix concurrentiel. Notre gamme de prix de vente à l'unité se situe entre 150.000 et 400.000 euros avec un prix moyen de 250.000 euros. Nous travaillons aussi avec de très grands paysagistes », commente Alon Amar, Managing Partner chez Motown, dont les yeux pétillent quand il parle d'architecture, une véritable passion pour cet homme qui a 28 ans de métier et un curriculum impressionnant de collaborations avec des architectes de renommée internationale. « Le chal-

lenge, c'est de produire un bien de qualité et de le rendre abordable en termes de prix de revient. Il n'y a pas de miracle : pour faire du beau à des prix abordables, il faut y mettre le temps de la réflexion », ajoute-t-il.

Et Lionel Hepner de compléter : « Nous nous sommes regroupés car nous croyons dans la complémentarité de nos compétences pour chercher des solutions qui soient à la fois esthétiques et qui rentrent dans nos enveloppes budgétaires. »

Une histoire à raconter

Le concept se décline à différents niveaux. Au niveau de la communication, le promoteur bruxellois entend créer une identité qui soit forte, la marque « Motown Soul Residence », un clin d'œil au label de disques des années 60. « Nous cherchons à créer une identité forte, une vraie marque. On se rend compte que les marques en immobilier ont peu de contenu affectif », poursuit Ion Amar. « Les boules de couleur sont partout, dans le couloir du siège de l'entreprise, à l'envers des cartes de visite, dans les brochures... Il y a une forme de précision,

un côté joyeux, accessible et en même temps assez épuré qu'on trouve dans le graphisme et aussi dans nos immeubles, des produits qui ont une âme et qui sont soit passifs, soit basse énergie car, pour nous, c'est une évidence. »

Plusieurs références ont déjà été primées dans de grandes revues d'architecture. D'autres sont en cours ou dans le pipeline. La Ville de Hasselt vient d'accepter le projet **Motown Kanaal** de Diener&Diener dans une zone située le long du canal Albert destinée à devenir le nouveau centre contemporain. Il s'agit de la première tour de « the vertical city » qui comprendra un food market, des espaces de coworking, de cohousing, des bureaux et un jardin suspendu.

A Dinant, le permis de **Motown Rivière** le long de la Meuse (une petite centaine d'appartements) devrait être introduit en 2020.

En Région bruxelloise, le projet **Motown Miroir**, situé dans un clos intérieur à Jette, à 400 mètres de la place du Miroir, qui comprend trois immeubles (85 appartements) en cours

de réalisation, a été vendu à la SLRB (Société du logement de la Région de Bruxelles-Capitale).

Toujours à Bruxelles, mais dans la commune d'Anderlecht, au nord de la chaussée de Ninove entre deux impasses, en lisière du Scheutbos, c'est le permis du **Motown Parc**, un projet de 60 appartements dessiné par l'architecte André Campos (dont un bâtiment en aluminium couleur bronze) qui est en attente de permis. « Aujourd'hui, nous développons un peu plus de 70.000 m² de programme très majoritairement résidentiel (à l'exception de Hasselt où il y a du bureau). Parallèlement, nous travaillons sur le sourcing de nouvelles opérations qui sont encore à un stade soit de négociation exclusive, soit contractées mais pas encore acquises et qui vont nous permettre d'augmenter notre empreinte sur le marché. Nous avons mis la main sur 75.000 à 85.000 m² supplémentaires de projets répartis entre Anvers, Bruxelles, le Brabant wallon, la Flandre, la Côte belge », conclut Lionel Hepner.

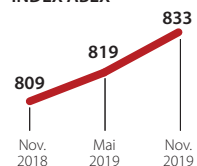
Le projet **Motown Miroir**, situé dans un clos intérieur à Jette, comprend trois immeubles distribués en 85 appartements. Ci-contre les quatre fondateurs de la société : Lionel Hepner, Alon Amar, Olivier Goldberg et Denis Vandamme. © DR

INDICES ET TAUX

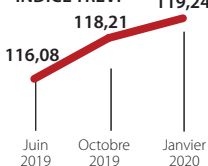
INDICE SANTÉ (2013 = 100)



INDEX ABEX



INDICE TREVI



TAUX HYPOTHÉCAIRES Mensualités pour 100.000 €

Les taux les plus bas avec conditions (*) (assurance-vie et incendie, compte à vue...) ou sans.

Taux variables sur 20 ans

1-1-1, quotité <= 80 %	1,25 %
Mensualité : 470,81 € (*)	Féd. Assur.
3-3-3, quotité <= 80 %	1,74 %
Mensualité : 493,02 € (*)	Argenta
5-5-5, quotité <= 80 %	1,25 %
Mensualité : 470,81 € (*)	Féd. Assur.
10-5-5, quotité <= 80 %	1,50 %
Mensualité : 482,08 € (*)	Féd. Assur.
15-5, quotité <= 80 %	2,00 %
Mensualité : 505,03 € (*)	Féd. Assur.
20-5, quotité <= 80 %	2,20 %
Mensualité : 432,58 € (*)	Argenta

Taux fixes

10 ans, quotité <= 80 %	0,90 %
Mensualité : 871,55 € (*)	Keytrade b.
15 ans, quotité <= 80 %	1,16 %
Mensualité : 605,29 € (*)	Keytrade b.
20 ans, quotité <= 80 %	1,33 %
Mensualité : 474,40 € (*)	Keytrade b.
25 ans, quotité <= 80 %	1,49 %
Mensualité : 398,99 € (*)	Keytrade b.
30 ans, quotité <= 100 %	3,15 %
Mensualité : 427,31 €	CPH