

OWN18

Une nouvelle approche de la multipropriété

Devenir propriétaire d'une maison de vacances en supportant seulement un huitième de l'investissement ? C'est ce que propose Own18, qui démarre ses services avec une offre dans cinq pays européens, en Belgique, France, Espagne, Grèce et Suède.

ANNE-SOPHIE CHEVALIER

Aussi belle soit-elle, aussi agréable y soit la météo, une résidence secondaire est en moyenne utilisée 15 à 20% du temps par son propriétaire. "Pourquoi en assumer seul les coûts, si c'est pour n'en profiter que quelques semaines par an ?" interroge Bernard Wilmet, CEO d'Own18. Partant de ce constat, le presque quinquagénaire, fort d'une solide expérience entrepreneuriale, dont 15 ans dans l'hôtellerie, s'est inspiré de ce qui se fait dans l'aviation privée et le yachting de luxe pour développer un concept de propriété en huitième. "Own18 (*prononcez one eight*) propose un concept clé en main, à savoir l'achat d'un bien immobilier accompagné d'une palette de services, pour que cela soit non seulement économiquement intéressant pour le client mais aussi une belle expérience", souligne l'entrepreneur.

Une part de 12,5% pour 44 jours

Concrètement, Own18 repère des biens idéalement situés, négocie avec des agents immobiliers locaux et cherche des candidats à l'investisse-



ment. "Dès que j'ai trois candidats, j'avance avec l'achat que nous structurons dans une société belge détenant 100% de l'actif immobilier." Chaque copropriétaire est actionnaire de la société à hauteur d'une part, soit 12,5%, donnant droit à 44 jours d'occupation par an, répartis via un calendrier tournant. Libre à lui d'acheter plusieurs parts, mais sa participation ne peut excéder les quatre parts. Own18 se charge de l'administratif, des travaux et aménagements nécessaires, ainsi que de l'ameublement. "Je porte les parts qui ne sont pas encore commercialisées, souligne Bernard Wilmet. Le but n'est pas que je reste propriétaire mais, de cette manière, les premiers clients

peuvent profiter au plus vite de leur investissement. Il faut voir cela comme une société en commandite. Je suis le commandité, le responsable final et le gestionnaire. Les copropriétaires sont les commanditaires." Ceux-ci sont protégés à hauteur de leur investissement, dont ils peuvent se dégager facilement en revendant leur part de 12,5%. "C'est une part d'entreprise qui se vend comme toute part détenue dans une société. Un droit de préemption est toutefois réservé aux autres copropriétaires."

Own18 se charge de la gestion de la maison (maintenance, nettoyage, service, etc.) pour une période de trois ans au minimum. "Ensuite libre aux copropriétaires de poursuivre avec nous ou d'opter pour un autre prestataire de service." Le prix d'achat comprend la marge d'Own18, ainsi que les taxes et les frais relatifs à l'achat. Un *fee* mensuel de 99 euros (par part) couvre l'administratif, la comptabilité, les assurances, le nettoyage, etc. Un service de conciergerie – en sus – vient compléter l'offre. "Un frigo rempli ? Une réservation dans un restaurant sympa ? Un ou une baby-sitter ? Own18 se charge de tout cela", sourit Bernard Wilmet.

Ambitieux, ce dernier a mis 300.000 euros sur la table et travaille sur une levée de fonds de 2 millions d'euros. Et cela afin d'accélérer les acquisitions et de déclencher l'acte d'achat dès la signature du deuxième candidat. "Ce projet peut être en *break even* dès le deuxième projet, soit dès la première année, affirme l'entrepreneur. Je pense boucler deux premiers projets en 2025, trois en 2026 et cinq en 2027. Je reste réaliste." **T**

2
MILLIONS
D'EUROS

Montant espéré pour la première levée de fonds d'Own18.