



IMMOBILIER HAUT DE GAMME :

LES CANDIDATS-ACQUÉREURS N'ONT PLUS LE TEMPS D'HÉSITER...

TEXTE : LAURENCE DE HEMPTINNE

DANS LE SEGMENT ENTRE 1 MILLION ET ENVIRON 2,5 MILLIONS D'EUROS, LE MARCHÉ S'EST ACCÉLÉRÉ DE FAÇON SPECTACULAIRE. LES BIENS « AU PRIX » SE VENDENT TRÈS VITE ET LES CANDIDATS-ACQUÉREURS DOIVENT AVOIR L'ESPRIT DE DÉCISION... LES AGENTS COMMENCENT D'AILLEURS TOUT DOUCEMENT À MANQUER DE BIENS. LES COMMUNES VERTES DE LA PÉRIPHÉRIE SONT DE PLUS EN PLUS RECHERCHÉES ET LES PRIX Y MONTENT ALLÈGREMENT. AU-DELÀ DE 2.500.000 EUROS, LES VENTES SONT PLUS DIFFICILES.

Pour discuter du marché immobilier de luxe, La Libre Essentielle Immo avait réuni les représentants de quelques-unes des agences actives dans ce créneau :



Jean de Kerchove
Administrateur,
Le Lion



Jean-Marc Delcroix
Directeur des ventes de Bruxelles,
Sotheby's Realty Belgium



Muriel Moons
Directrice des ventes,
Mexx International Real Estate



Marie Moorkens
Associée fondatrice,
James Realty



Frédérique Pauporté
Directrice,
Barnes Bruxelles

DE QUEL IMMOBILIER PARLE-T-ON ?

Lorsqu'on réunit des agents immobiliers pour évoquer le « marché immobilier de luxe », la même question préalable se pose à chaque fois : qu'est-ce que « l'immobilier de luxe » ? Après discussion, une partie de nos intervenants tombent d'accord pour distinguer deux catégories différentes pour Bruxelles et sa périphérie proche : l'immobilier haut de gamme qui va environ d'1 million à 2,5 millions d'euros et l'immobilier

de prestige qui concerne les biens annoncés au-delà de 2,5 millions d'euros. « En ce qui me concerne », tient cependant à nuancer Marie Moorkens, l'une des associées de la jeune agence James Realty qui se définit comme spécialiste de l'immobilier de caractère, de charme ou historique, « je n'ai pas envie de dire que le prix est le critère absolu pour définir l'immobilier de luxe. Un bien de 500.000 euros peut être luxueux. Ce qui définit le luxe pour moi c'est la réunion de plusieurs points dont le

principal est évidemment la localisation. Un appartement situé face aux étangs d'Ixelles avec une belle architecture, même s'il est moins cher, sera considéré comme haut de gamme au même titre qu'un hôtel de maître avenue Molière ou une propriété contemporaine dans le quartier du Prince d'Orange. » (? D'ailleurs tous les biens immobiliers de prestige ne partent pas à des prix élevés car il faut aussi que d'autres critères de convenance soient réunis et le prix ne doit pas être disproportionné. » ?)



« Les difficultés de circulation à Bruxelles, la zone 30 km/h, le manque de parking et leur coût élevé, la fermeture du Bois de la Cambre, etc. ont dissuadé de nombreux acheteurs d'acheter à Bruxelles pour se diriger vers la périphérie, comme à Waterloo par exemple. »

MURIEL MOONS

RARÉFACTION DE L'OFFRE ?

La rumeur du moment sur le marché est qu'il manquerait de biens et que l'offre serait en train de se raréfier comme c'est clairement le cas sur le marché bas et moyen de gamme. Est-ce le cas pour le haut de gamme ? Là aussi, on sent un peu d'hésitation chez nos intervenants. Muriel Moons, directrice des ventes chez Mexx International, une agence active sur le marché immobilier haut de gamme et de prestige depuis 33 ans essentiellement dans et autour de Bruxelles, a la bonne formule qui met tout le monde d'accord : « Ce n'est pas qu'il y a moins de biens qu'avant, c'est plutôt que les biens sortent plus vite qu'ils ne rentrent, ce qui donne une impression de pénurie. »

Frédérique Pauporté, directrice pour Bruxelles de Barnes, le grand réseau international arrivé il y a quelques années avec une agence avenue Louise et une autre à Waterloo abonde dans le même sens : « C'est tout fait cela. Les transactions se concluent très vite. Les gens hésitent moins. Il y a une vraie accélération de la prise de décision. Le marché tourne plus vite. Mais on ne peut pas encore vraiment parler de pénurie de

biens. » Tout au plus admet-elle qu' « il faut un peu plus aller chercher les propriétés à vendre, notamment auprès des gens qui envisagent de vendre mais n'étaient pas encore décidés. » Même son de cloche au Lion, l'agence la plus ancienne et la plus connue dans l'immobilier de luxe à Bruxelles qui fête ses... cinquante ans cette année. « Il n'y a pas encore de vrai déséquilibre entre l'offre et la demande », indique Jean de Kerchove, l'un des administrateurs de l'agence. « La situation n'est pas dramatique. Mais si nous avions plus de biens à vendre dans la sphère décrite comme haut de gamme, nous pourrions les vendre facilement ». La perception de Marie Moorkens de James Realty, est un peu différente : « Pour moi, on est dans un marché très équilibré depuis plusieurs années. C'est rythmé, mais ce n'est pas la folie comme dans le créneau moyen de gamme. »

PLUS DIFFICILE DANS LE MARCHÉ DU « PRESTIGE »

« Au-delà de 2,5 millions d'euros, les choses se passent différemment », tient à souligner Jean-Marc Delcroix, directeur des ventes Bruxelles chez Sotheby's Realty Brussels, le grand réseau anglo-saxon qui a jeté son dévolu sur la Belgique, avec des agences à Bruxelles, à Anvers et dans le Brabant wallon. « Dans ce segment, on a moins de demandes et les ventes sont plus lentes. Certes on fait de belles transactions sou-

vent off market. Mais c'est plus difficile. Les opérations et les montages juridiques sont souvent plus techniques que pour des ventes simples. Je pense qu'il faut le dire. Les gens doivent bien distinguer le marché entre 1 et 2.5 millions où il y a une forte demande et qui, en effet, tourne très vite de celui des biens au-delà de 2.5 millions. Il faut éviter de donner aux gens l'impression que ce marché est aussi porteur que l'autre car cela peut mener à des attentes de prix trop importantes et ensuite à des déceptions. »



« Les transactions se concluent de plus en plus vite. Il y a une véritable accélération de la prise de décision. Le marché tournant plus vite, on peut avoir une impression de pénurie de l'offre. »

FRÉDÉRIQUE PAUपोर्टÉ

Propriété à Uccle mise en vente par Mexx International Real Estate qui en a également supervisé la rénovation





Domaine avec plusieurs maisons et une orangerie sur 11 hectares à Lasne mis en vente par Le Lion

Un avis que partage Frédérique Pauporté, qui précise « qu'avec la crise sanitaire, il y a moins d'ambassades et moins d'expatriés. Or ce sont eux qui recherchent des biens de grand prestige. Donc ce marché spécifique est plus lent. D'autant que les gens osent moins s'engager pour des grandes propriétés. »

N'y-a-t-il tout simplement pas un peu trop d'acteurs dans ce segment de l'immobilier ce qui pourrait expliquer une raréfaction du nombre de biens dont chacun dispose ? » Non pas du tout », estime Jean de Kerchove, « nous travaillons souvent à plusieurs. Si je cherche un bien dans un quartier en particulier, je vais voir chez les autres pour leur proposer une collaboration. Mais je constate souvent qu'ils n'ont pas plus que moi ... » ?

LES GENS VEULENT DU VERT ...

Justement, que recherchent les candidats-acquéreurs aujourd'hui ? « Depuis le début de la crise sanitaire », indique Jean de Kerchove, « les gens veulent du vert. » Et l'agent immobilier de citer quelques exemples. D'abord celui de ce couple installé au Fort Jaco depuis des années qui a eu un coup de cœur pour une villa au ... Golf du Bercuit (à Grez-Doiceau dans le Brabant wallon) et n'a pas hésité à renoncer aux facilités de la ville pour un très grand terrain en bordure du golf. Ou encore celui de ces Français qui ne s'intéressaient qu'à des appartements en pleine ville dans les quartiers du Châtelain ou de la place Brugmann et qui ont finalement choisi un appartement dans un parc, au milieu de la



Maison d'architecte à Uccle mise en vente par Barnes

verdure, dans le quartier de l'Observatoire. « En fait, cela a commencé dès le mois de mars 2020 pendant le premier confinement et surtout à la reprise des visites le 13 mai 2020 », poursuit l'agent immobilier. « Ceux qui avaient mal vécu leur confinement dans des maisons sans jardin ou des appartements sans terrasse cherchaient à déménager au plus vite vers une propriété plus aérée. Nous voyons que certaines communes, comme Sept Fontaines à Braine-l'Alleud ou Rhode-Saint-Genèse par exemple, sont très demandées en ce moment alors qu'elles étaient plus calmes avant ». Même analyse chez Mexx, où Muriel Moons confirme que « les biens dans les communes proches de Bruxelles se sont nettement valorisés. Le confinement a poussé les gens à privilégier un grand jardin, une piscine, voire même un potager. En fait on assiste à un retour aux demeures familiales. »



« Avec l'essor du télétravail, les candidats-acquéreurs se disent qu'ils peuvent se permettre d'habiter plus loin de leur bureau, ce qui dope les ventes dans certaines communes de la périphérie. »

JEAN DE KERCHOVE

TÉLÉTRAVAIL ET EXODE VERS LA PÉRIPHÉRIE

Deux autres éléments jouent aussi un rôle important. « Il y a d'abord, l'explosion du télétravail », indique Muriel Moons, « qui fait qu'il n'est plus aussi crucial pour les gens d'aller au bureau tous les jours, ce qui leur permet d'envisager un achat en dehors de la ville puisqu'il ne faut plus affronter les embouteillages aussi souvent. »

« En effet », renchérit Jean de Kerchove, « le phénomène de la mise au vert est nettement encouragé par le télétravail dont on sent qu'il est en train de devenir pérenne. »

Les gens se disent qu'ils peuvent se permettre d'habiter plus loin de leur travail. Cela impacte fortement l'immobilier. » Et ce n'est pas tout, selon la représentante de Mexx. « Il faut ajouter à cela, les difficultés de circulation dans le centre-ville de Bruxelles, la zone 30 km/h, le manque de parking et leur coût élevé, la fermeture du Bois de la Cambre. Autant d'éléments qui ont dissuadé de nombreux acheteurs d'acheter à Bruxelles pour se diriger vers la périphérie comme à Waterloo par exemple. »



« Il faut distinguer le marché haut de gamme entre 1 et 2,5 millions d'euros qui tourne très bien du marché de l'immobilier de prestige au-delà de 2,5 millions où la demande est nettement moins soutenue. On risquerait en effet de créer, dans ce créneau, une attente de prix trop élevés et générer des déceptions... »

JEAN-MARC DELCROIX

Peut-on dire que l'on assiste à un exode massif vers la périphérie ? Marie Moorkens ne partage pas cette vision. « A Lasne, les propriétés se vendent à des Lasnois et pas à des Bruxellois. Cela reste deux marchés et deux types de clients. Les citadins restent citadins et les campagnards restent campagnards. Un vrai citadin reste en ville. En revanche, il sera peut-être plus exigeant sur la taille de la terrasse ou du jardin. » Même perception chez Jean-Marc Delcroix, « il y a en effet un glissement des frontières. Les gens vont plus loin mais pas si loin que cela. Je ne dirais pas que tous les citadins sont prêts à s'installer à la campagne. Les habitants d'Uccle iront peut-être vers Rhode, voire Waterloo, mais toujours autour en restant à gauche ou à droite de la chaussée de Waterloo. »



Maison de 1.400 m² avec conciergerie sur un 1,60 ha à Woluwe-St-Pierre mise en vente par Sotheby's

Quelles communes sont recherchées ? « Rhode-Saint-Genèse, par exemple, est de plus en plus recherchée », indique Frédérique Pauporté. « Il y a d'abord les avantages fiscaux de la Région flamande (ndlr : droits d'enregistrement à 10 %, portabilité, etc.). Il y a aussi l'impression que tout est mieux organisé et fonctionne mieux en Flandre et qu'il n'y a pas tous ces problèmes bruxellois, comme la fermeture du Bois de la Cambre, etc. D'ailleurs, même les Français qui, à la base, étaient plus réfractaires à la Flandre sont maintenant d'accord d'aller à Linkebeek ou à Rhode-Saint-Genèse par exemple. »

PLUS D'ESPACE

Enfin soulignons pour terminer ce tour d'horizon de la demande dans le créneau haut de gamme que si, depuis le confinement, les candidats-acquéreurs recherchent un cadre plus aéré et plus vert, il n'y pas que cela. « Ils recherchent aussi, télétravail oblige, davantage d'espace. Ils veulent souvent deux bureaux et, d'une manière générale, beaucoup plus de pièces à vivre. En fait, il me semble même que c'est encore plus cela, davantage que l'envie de verdure ou le trafic à Bruxelles, qui pousse les gens à

aller plus loin. Le but c'est surtout d'avoir plus d'espace pour le même prix », conclut Muriel Moons.



« Le prix n'est pas le seul critère pour définir ce qu'est un bien immobilier de luxe. Un petit appartement situé face aux étangs d'Ixelles avec une belle architecture est, pour moi, aussi luxueux, même s'il coûte moins cher, qu'un hôtel de maître avenue Molière ou une propriété contemporaine au Prince d'Orange. »

MARIE MOORKENS



Hôtel de maître avec grand jardin avenue Franklin Roosevelt mis en vente par James Realty