



Mon Argent (L'ECHO)

Date : 29/09/2018
Page : 16-22
Periodicity : Monthly
Journalist : Luysterman, Patrick

Circulation : 35000
Audience : 105300
Size : 3100 cm²

L'IMMOBILIER DE LUXE EN CHIFFRES
LES PRÉVISIONS DES EXPERTS
LES COMMUNES LES PLUS CHÈRES
L'IMMOBILIER DE LUXE EN PRATIQUE

Les quartiers à un



million d'euros

Une villa au Zoute ou à Rhode-Saint-Genèse?
Et pourquoi ne pas se laisser tenter par Ostende?
Ou revenir à l'avenue Louise à Bruxelles, qui effectue un «come-back», en passant par Ixelles? Tour d'horizon des endroits dans le vent.

*Patrick Luysterman
et Isabelle Dykmans*



La nouvelle tendance des douze derniers mois à Bruxelles, c'est la proportion de Belges (70%) qui achètent de l'immobilier de luxe.

© JONAS LAMPENS

C'est dans la station balnéaire mondaine de Knokke que se vendent le plus d'habitations de luxe en Belgique. Selon le service fédéral Statbel, on y a vendu l'an dernier 85 maisons pour plus d'un million d'euros. La moitié a même été adjugée pour 2 millions d'euros ou plus. La commune d'Uccle occupe la deuxième place du classement, avec 35 transactions supérieures à un million d'euros en 2017. Près

de 60% des 597 maisons vendues dans cette catégorie de prix se situent dans et autour de Bruxelles, Gand, Anvers et Knokke.

Mais Knokke se démarque aussi sur le marché des appartements. L'an dernier, pas moins de 1.048 appartements y ont changé de propriétaire, ce qui est tout de même remarquable pour une commune dont la population a systématiquement baissé ces dernières années, à 33.000 habitants. La cité balnéaire domine même carrément le marché des appartements de luxe. Sur les 213 appartements vendus en Belgique pour plus d'un million d'euros en 2017, 100 sont situés à Knokke, le reste étant réparti entre Bruxelles et la Flandre.

KNOKKE-HEIST

«2017, le meilleur millésime»

«L'an dernier, nous avons vendu 118 villas et appartements à Knokke, dont 15% de nouvelles constructions, pour en moyenne 1,5 million d'euros, explique Stéphanie Cambier de

Cambier-De Nil, la plus grosse agence immobilière de Knokke. Deux tiers des immeubles ont changé de propriétaire pour plus d'un million d'euros.» Dirk Willemyns, du même bureau, qui a enregistré 90 transactions l'an dernier, confirme ce pourcentage. Selon l'éminence grise de l'immobilier de luxe à Knokke, la moitié des quelque 1.000 villas au Zoute sont évaluées à 1,5 million d'euros au moins.

L'année 2017 a été le meilleur millésime pour l'immobilier de luxe à la Côte belge. «Une crise financière comme celle que nous avons connue en 2009 n'impacte pas forcément les prix dans le segment du luxe. Rares sont les détenteurs de ce type de biens qui doivent vendre sous l'effet d'une pression financière. Ce qu'on observe cependant après une telle crise, c'est une baisse du nombre de transactions: d'un tiers pour être concret. Mais en 2017, nous avons réalisé plus de transactions qu'avant la crise.»

Cette année (en ce compris les importants mois d'été), Cambier-De Nil a déjà conclu 80 deals. C'est certes 5% de moins qu'un an plus tôt, mais la part de l'immobilier de luxe est restée stable.

Les agences immobilières ne s'expriment pas volontiers sur la moyenne des prix pour l'immobilier de luxe, leurs biens étant exclusifs. «Notre agence détient toujours le montant de vente record, précise cependant Dirk Willemyns. En 2010, nous avons vendu en pleine crise financière un appartement de 700 m² dans le projet Finis Terrae pour 19 millions d'euros. Et pas à un étranger, à un entrepreneur flamand.»

Les vieux quartiers de villas

Les endroits les plus prisés et donc les plus chers pour les villas à Knokke se situent dans les sentiers des environs de l'église des Dominicains. On y est au calme, tout en étant proche de la mer et des commerces. Les environs du golf, du tennis et de l'avenue Lemonnier dans la direction du Zwin sont aussi très recherchés.

Depuis la fusion des entités de Knokke et Heist, la commune possède deux «vieux» quartiers de villas: le Zoute à Knokke et Duinbergen à Heist. «Ils se sont tous deux développés au début du siècle passé. À Duinbergen, les pouvoirs publics ont été beaucoup plus souples sur le plan de l'urbanisme. Or, certaines rues rappellent le Zoute, bien qu'on soit à Duinbergen», signale Danny Lannoy, ancien échevin de l'aménagement du territoire à Knokke et auteur d'une série d'ouvrages sur l'histoire de Knokke.

L'avenue Lippens se porte un peu moins bien aujourd'hui en matière d'immobilier de luxe. Le trafic, le manque de parking et de luminosité dans les immeubles plus anciens ne convainquent pas tout le monde de payer un million d'euros. Sauf des personnes plus âgées, qui apprécient d'être près de tout. Aujourd'hui, les acheteurs accordent davantage d'importance à une architecture contemporaine, l'utilisation des technologies, une grande clarté, une belle vue et une grande terrasse. Le charme ne suffit plus...

Appartement avec vue sur mer

Les appartements de luxe se trouvent encore le plus souvent sur la digue, avec vue sur la mer, ou du moins à proximité. Sont spécialement recommandées l'avenue du Littoral (Kustlaan), l'avenue Fabiola et l'avenue Camille Lemonnier.

Si on a relativement moins construit à Knokke qu'à Ostende ou Nieuport, il n'empêche que des projets prestigieux y sont en cours, comme La Rive, The Ocean Drive et, last but not least, The One Carlton. Pour un immeuble neuf, les prix ne sont pas donnés dans la commune de Leopold Lippens. Sur un projet comme La Rive (deuxième phase de La Réserve), on atteint vite 6.500 à 7.000 euros le m². Et sur la digue, les acheteurs devront déboursier de 10.000 à 12.000 euros

1,5 million €

La moitié des quelque 1.000 villas de Knokke valent au moins 1,5 million d'euros chacune.

30.000€/m²

Sur la digue à Knokke, les acheteurs mettent 10.000 à 12.000 euros le m². Le maximum étant 30.000 euros le m² dans The One Carlton.



Le record pour une habitation à Knokke n'a pas été battu depuis 2010, lorsqu'un appartement de 700 m² dans le projet Finis Terrae a été vendu pour 19 millions d'euros à un entrepreneur flamand. © JONAS LAMPENS

le m², le plus cher étant The One Carlton à 30.000 euros le m².

Au moins trois quarts des appartements de luxe à Knokke sont achetés par des Belges, précisément par 70% de Flamands, 15% de Bruxellois et 15% de Wallons. Phénomène nouveau depuis trois ou quatre ans: beaucoup plus de gens veulent acheter une habitation de luxe à titre de résidence principale.

Parmi les étrangers, les acheteurs sont surtout Allemands, Néerlandais et Luxembourgeois, et dans une moindre mesure, Français et Britanniques. Si d'autres nationalités sont représentées, c'est presque toujours en raison d'un lien avec la Belgique, parce qu'un des partenaires est Belge par exemple.

À un prix correct, il ne faut pas plus de trois à quatre mois pour qu'un bien de luxe trouve preneur. «Mais depuis des années, beaucoup de candidats vendeurs pensent qu'il y aura toujours bien un sot qui sera prêt à payer 20% de plus que la valeur du marché, ajoute Dirk Willemyns. C'est une erreur de penser que les riches ne calculent pas...»

construction, les projets les plus importants étant Sky Towers et The Waves du groupe Degroote, l'Oosteroever du Groupe Versluys, Burco de l'entreprise immobilière de Jean Decloedt et O'Sea d'Immobel. Il s'y niche de nombreux appartements de luxe.

«Si la tendance des huit premiers mois se poursuit, 40 à 50 logements de plus d'un million d'euros seront vendus cette année à Ostende», prévoit David Degroote. Le groupe familial du même nom a un millier de logements dans le pipeline sur le milieu de la Côte, dont 5% au-delà du million d'euros. Bart Versluys a lui aussi un peu plus d'un millier d'unités en construction à Ostende comme à Knokke. «Entre 10 à 15% font plus d'un million d'euros. Et si on prend aussi en compte nos projets à Cadzand, juste passé la frontière néerlandaise, ce taux est plus élevé encore», précise Bart Versluys. Les deux promoteurs s'accordent en tout cas sur un point: lorsqu'on propose quelque chose d'exclusif, les acheteurs sont au rendez-vous.

OSTENDE

Surprenant nouveau venu

Les biens de luxe sur la Côte cessent cependant d'être l'apanage de Knokke. À Nieuport, d'importants projets sont en cours depuis plusieurs années. Plus surprenant est le cas d'Ostende, où quelque 5.000 logements sont en

«Si la tendance des huit premiers mois se poursuit, 40 à 50 logements de plus d'un million d'euros seront vendus cette année à Ostende.»



L'IMMOBILIER DE LUXE EN CHIFFRES
LES PRÉVISIONS DES EXPERTS
LES COMMUNES LES PLUS CHÈRES
L'IMMOBILIER DE LUXE EN PRATIQUE

BRUXELLES

Des maisons de 8 à 10 millions d'euros

À Bruxelles aussi, le marché du luxe se porte bien. Guillaume Botermans, le président de Sotheby's International Realty, la branche immobilière de la prestigieuse salle de ventes du même nom, révèle que le marché «a conclu depuis le début de cette année une dizaine de transactions de 4 à 6 millions d'euros». Il a aussi pointé trois transactions record dans la fourchette de 8 à 10 millions d'euros. L'an dernier, la société a vendu une quarantaine de biens en Région bruxelloise pour en moyenne 2,2 millions d'euros.

Son équipe, composée d'une bonne vingtaine de collaborateurs, est spécialisée dans la vente d'appartements supérieurs à un million d'euros, ainsi que de maisons et de grandes propriétés supérieures à deux millions d'euros. Peu d'agences sont actives sur ce créneau en Région bruxelloise. On trouve dans ce cercle restreint l'Immobilier Le Lion, Engel & Völkers, Lecobel-Vaneau, Victoire, Barnes et Latour & Petit.

De fait, Bruxelles n'est pas Paris ou Londres. On estime à quelque 6.000 les habitations dans et autour de Bruxelles qui valent au moins un million d'euros. Le marché relativement étroit du luxe représente en permanence environ 350 biens à vendre. Il y a actuellement huit propriétés présentées confidentiellement à plus de 10 millions d'euros, dont deux situées en périphérie flamande, à Rhode-Saint-Genèse, qui font près de 20 millions d'euros. En réalité, pour de nombreuses villas haut de gamme à Bruxelles et environs, le prix n'est pas affiché. La confidentialité est reine dans ce milieu: plus c'est cher, plus c'est discret.

«Pour ce genre de propriété, il existe quelquefois des marges de négociation (très) importantes, de 20 à 30%, en fonction du timing et de la situation familiale et financière du vendeur (divorces, divorce, départ à l'étranger, etc.)», explique Guillaume Botermans. En général, il faut un à deux ans pour vendre un bien de luxe. Si le prix est correctement évalué dès le départ, la vente peut se concrétiser dans les six à douze mois. «Nous recommandons toujours à nos acheteurs de faire une offre ferme (même si elle paraît trop basse par rapport au prix demandé) car elle est souvent le déclencheur d'une réflexion positive dans le chef du vendeur». Mais tous les biens ne parviennent pas à se vendre. Ainsi, Sotheby's s'est ré-

cemment résolu à mettre en location un bien à l'avenue Louise pour 13.000 euros par mois, parce qu'il n'y avait pas d'acheteur prêt à mettre le prix demandé.

Du côté de la demande, «le marché résidentiel de prestige reste, à Bruxelles et environs, essentiellement soutenu par la présence de clients belges capitalisés qui continuent à vouloir 'se faire plaisir' en achetant des biens de qualité», constate-t-il.

«La vague de nouveaux acheteurs français envisageant de s'installer en Belgique s'est arrêtée mais de nombreux clients français déjà domiciliés dans notre pays sont encore à la recherche de biens d'exception», poursuit-il.

Dans le même temps, la tranche d'âge des candidats acheteurs s'est rajeunie (35-45 ans), soutenue par des parents qui ont effectué des donations à leurs enfants ou par des jeunes entrepreneurs ayant déjà réalisé des plus-value en vendant leur société.

Come-back de l'avenue Louise

Environ 90% du marché de l'immobilier de luxe acquisitif se situe dans six communes: Uccle, Ixelles, Woluwe-Saint-Pierre, Bruxelles-ville (Avenue Louise, Avenue Franklin Roosevelt et les rues perpendiculaires), complétées en périphérie par Tervuren et Rhode-Saint-Genèse. Ces six communes s'accaparent également 85% du marché locatif, les 15% restants allant à Woluwe-Saint-Lambert, Boitsfort et Auderghem.

Des prix dans la fourchette large de 4.500 à 10.000 euros le mètre carré sont monnaie courante dans la capitale si on veut acheter un bien de luxe. Cette fourchette très large s'explique par le niveau de finition, la localisation et la rareté du bien.

«Il y a évidemment une grande demande pour les maisons contemporaines construites par des architectes de renom comme Marc Corbiau et Bruno Erpicum, mais ces biens neufs ou très récents sont rares et les vendeurs, conscients de la chose, n'acceptent pas facilement une négociation», constate Guillaume Botermans.

Le plus difficile sur le marché aujourd'hui ce sont les grosses maisons des années soixante et septante, qui doivent être totalement rénovées, sur un terrain qui n'offre pas beaucoup de possibilités. Par ailleurs, Sotheby's est souvent consultée par les promoteurs qui cherchent à vendre les topfloor les plus chers de leurs nouvelles constructions. «Mais souvent la mixité trop importante ou la taille trop grande des copropriétés fait fuir les amateurs d'exclusivité. Il n'est pas facile de faire cohabiter dans le même immeuble quelqu'un qui a acheté un studio à 200.000 euros et un autre qui va payer le penthouse 2,5 millions d'euros», explique-t-il.

La nouvelle tendance des douze derniers mois c'est la proportion de Belges qui achètent de l'immobilier de luxe à Bruxelles: 70%. Ils sont suivis des Français, qui représentent aujourd'hui 10% des acheteurs. Les fonctionnaires européens aussi sont intéressés, mais ils sont plus



20 millions

On estime à 6.000 le nombre d'habitations dans et autour de Bruxelles qui valent au moins 1 million d'euros. En moyenne, 350 immeubles de luxe sont à vendre, dont 8 qui dépassent les 10 millions d'euros et 2 qui font environ 20 millions d'euros à Rhode-Saint-Genèse.



L'avenue Louise connaît aujourd'hui un come-back en tant que quartier de luxe. Beaucoup d'immeubles qui ont été utilisés pendant des décennies comme bureaux sont à présent convertis en appartements. ©JONAS LAMPENS

rares au-delà de 3 millions d'euros. Par contre, la location de biens immobiliers de luxe dans la capitale européenne se fait à 80% à des étrangers (surtout des entreprises).

Le quartier qui (re) monte par excellence est celui de l'avenue Louise, qui connaît aujourd'hui un véritable come-back. «Le quartier qui a certainement le plus évolué les 18 derniers mois est l'avenue Louise. Quasi tous les immeubles de bureaux vides sont en projet de transformation en appartements. Ce quartier qui avait été fortement délaissé jusqu'en 2014 reprend son caractère originel d'une avenue résidentielle haut de gamme», commente Guillaume Botermans. Il n'y a d'ailleurs qu'un seul immeuble de bureaux vides qui va être totalement rénové pour garder la même affectation.

Pour le reste, il y a peu de changement. «Quelque 50% des acheteurs à Bruxelles continuent à habiter dans un rayon de 900 mètres de leur lieu de résidence actuel», conclut-il, ce qui explique que les communes précitées restent stables et qu'aucun quartier n'émerge vraiment comme nouveau spot luxueux.

En général, il faut un à deux ans pour vendre un bien de luxe. Si le prix est correctement évalué dès le départ, la vente peut se concrétiser dans les six à douze mois.

RHODE-SAINT-GENÈSE ET UCCLE

Un grand jardin

En périphérie bruxelloise, Rhode-Saint-Genèse reste une valeur sûre pour l'immobilier de luxe. En 2017, 10% des villas se sont vendues pour plus d'un million d'euros. Comme l'explique Guillaume Botermans, «il s'agit d'un marché national qui intéresse relativement peu les étrangers. Près de 90% des transactions y sont réalisées par des Belges». De fait, il serait plutôt rare de convaincre par exemple des Français de se délocaliser dans une commune néerlandophone.

«Aujourd'hui, ce marché attire principalement des candidats à la recherche d'un grand jardin (plus de 15 ares). Le choix de quitter, voire de ne pas s'installer à Bruxelles est souvent dicté par une raison budgétaire. On va chercher à Rhode ce que l'on n'est pas/plus capable de s'offrir à Uccle», constate-t-il. Et de fait, à Uccle, l'on joue encore dans une autre catégorie de prix! Une villa sur dix s'y est échangée pour plus de 2 millions d'euros l'année dernière.

Dans certaines rues à cheval sur Uccle et Rhode-Saint-Genèse, la valeur d'une maison comparable peut varier de 20 à 30% selon qu'elle se situe sur le territoire de la première ou de la seconde commune. «Ceux qui ne parviennent pas à trouver leur bonheur à Rhode-Saint-Genèse, compte tenu de leur budget 'limité', vont même jusqu'à Linkebeek, où le prix sera encore 10 ou 15% moins élevé», explique-t-il.

En termes de localisation, tout ce qui est proche d'Uccle, avant l'avenue de la Forêt de Soignes, est le plus prisé: avenue Bon air, avenue des Marronniers, avenue des Genêts (avec vue sur les champs), avenue de Castonier, etc. Après l'avenue de la Forêt de Soignes, les amateurs de luxe viseront précisément les numéros impairs côté sud.

Il semblerait toutefois que le marché de Rhode-Saint-Genèse souffre d'un certain déséquilibre depuis plusieurs

années. «Plus de 150 biens sont actuellement présentés directement ou confidentiellement dans le marché. Pourtant, dès que l'on dépasse le budget de 1,5 million d'euros, qui est normalement le minimum pour les maisons en portefeuille chez Sotheby's, il n'y a plus qu'une quinzaine de clients réellement acheteurs à court terme à Rhode-Saint-Genèse, alors qu'on en a trois fois plus à Bruxelles», constate Guillaume Botermans.

LASNE

Une campagne éloignée pour les Français

Ce déséquilibre, on le constate également à Lasne, la commune la plus riche de Wallonie, dans laquelle on trouve les meilleures rues proches d'Ohain et du Golf de Waterloo. Depuis plusieurs années, l'offre y est très abondante sur le segment du luxe, par rapport à une demande relativement limitée. On constate aussi un grand attrait pour les propriétés avec boxes pour chevaux!

Les candidats à l'acquisition restent dans la grande majorité belgo-belges. «Les Français considèrent souvent Lasne comme une campagne déjà éloignée de leurs amis qui sont majoritairement installés à Bruxelles, tandis que les Belges s'y installent majoritairement pour se retrouver 'entre amis', ce qui rassure parents et enfants», explique-t-il.

Sans doute une conséquence de ce qui précède, les 10% des maisons les plus chères sont tombés sous la moyenne d'un million d'euros depuis 2015. Actuellement, une villa sur dix s'y échange à plus de 910.000 euros. «Beaucoup de propriétaires ne veulent pas accepter ce déséquilibre entre l'offre et la demande et continuent à imposer aux agents immobiliers de présenter leur bien à des prix manifestement surestimés de 20 à 30%. Il faut en être conscient et ne pas hésiter à faire des offres 'ambitieuses' qui débouchent souvent sur l'ouverture de négociations qui mèneront au prix d'équilibre», conseille-t-il.

Dans certaines rues à cheval sur Uccle et Rhode-Saint-Genèse, la valeur d'une maison comparable peut varier de 20 à 30% selon qu'elle se situe sur le territoire de la première ou de la seconde commune.



© THOMAS SWEERTVAEGER