Le segment immobilier de luxe se porte bien, malgré une pénurie d'offre par endroits

Sur le marché immobilier du «vrai» luxe, la demande explose par endroits comme jamais. Les courtiers spécialisés se plaignent parfois du manque de produits de qualité mis en vitrine ou de prix inadéquats.

PATRICK LUYSTERMAN
(AVEC PH. C)

Le manque de produits de qualité commence à se faire cruellement ressentir par endroits en ce qui concerne les biens haut de gamme. On parle ici de biens de plus d'un million d'euros. Et la pénurie touche tout particulièrement la station balnéaire huppée de Knokke qui, à elle seule, recense près de la moitié des transactions annuelles enregistrées à l'échelle nationale sur ce segment de niche. C'est ce qui ressort d'une enquête menée par L'Echo auprès des courtiers locaux spécialisés.

L'an dernier, l'agence immobilière Cambier-Denil était le leader incontesté du marché local avec 81 transactions réalisées dans la classe de prix dépassant le million d'euros. «Mais c'est moins qu'en 2017 car nous pâtissons d'un recul du nombre de biens mis en vente», nuance Stéphanie Cambier. Loi de l'offre et de la demande oblige, cette baisse du nombre de biens mis en vente est – heureusement pour les courtiers de la place – compensée par la hausse moyenne des prix négociés. «Le prix moyen de vente négocié par notre agence a grimpé en 2018 de 2,2 millions à 2,65 millions d'euros. Et nous avons vendu neuf biens au-dessus de 4 millions d'euros», détaille la patronne qui, avec ses concurrents Willemyns, Christophe Colpaert, Bis et Agence Le Zoute se taillent la part du lion sur le segment du luxe de la station balnéaire belge la plus courue.

Dirk Willemyns, à la tête du bureau éponyme, ne dit pas autre chose. «Nous avons enregistré un léger tassement du nombre de trans-

actions, mais pas sur le segment du luxe. Mais donnez-moi quelques biens à vendre bien situés, sur la digue ou au Zoute et je vous garantis qu'ils seront vendus d'ici quelque mois!», assure-t-il. Les acheteurs potentiels? Des Flamands. Et aussi des familles néerlandaises fortunées.

Ostende monte en flèche

À Ostende, pas question de pénurie. On y bâtit massivement; et dans les années à venir, 5.000 nouvelles constructions sont programmées. Le segment du luxe n'est pas en manque et trouve, pour l'instant, preneur. «Rien que les projets neufs Sky Towers et The Waves mettront sur le marché local près de 25 appartements commercialisés au-dessus de la barre du million d'euros. Pour ce montant, on y dispose d'une superficie de 190 m² et d'une terrasse de 80 m², le tout au prix de 4.850 euros le mètre carré», détaille David Degroote (Vastgoed Degroote), leader local avec près de 40% du marché de la vente. Selon cet expert, 50 à 60 appartements se sont négociés l'an dernier sur le segment du luxe dans la station balnéaire, ce qui représente le double du volume de 2017. «Si on s'en réfère aux 250 vendeurs de nouveaux projets sur le littoral central, on enregistre une hausse des prix de vente, tous produits confondus, supérieure de 1,5% à l'inflation (celle-

TOP 8 DES COMMUNES LES PLUS COURUES SUR LE SEGMENT DE L'IMMOBILIER DE LUXE

Nombre de propriétés vendues de + de 750.000€

		Prix de vente (en millions €)	
1	Rhode-Saint-Genèse	53	2,70
2	Uccle	238	2,07
3	Brasschaat	80	1,84
4	Knokke	617	1,82
5	Lasne	83	1,73
6	Ixelles	157	1,69
7	Gand	108	1,31
15	Anvers	157	1,26

Source: www.immodeluxe.be

«Pour les meilleures localisations, la plus-value dépasse l'inflation de 5%.»

DAVID DEGROOTE
IMMO DEGROOTE

INDICE TREVI UNE HAUSSE QUI DÉPASSE L'INFLATION

On garde le cap et on force le trait, pointe le dernier indice Trevi des prix du marché résidentiel, qui culmine à 115,24 points. 2018 confirme donc une hausse continue qui, contrairement aux taux d'épargne offerts par les banques, dépasse l'inflation.

Selon Eric Verlinden, le CEO du groupe Trevi, les investisseurs belges prennent encore trop peu la mesure larvée de la dévalorisation – quasi structurelle – causée par l'inflation sur leur patrimoine. «Comment ne pas s'étonner que les particuliers thésaurisent encore et toujours leur épargne à des niveaux spectaculaires (± 270 milliards d'euros) sur des carnets de dépôts aussi peu rémunérateurs? En prenant comme référence le taux d'inflation de 2,1% prévu par le Bureau du plan en 2018 et une rémunération nette sur des carnets de dépôt de 0,5% – voire 0,3% si on y ajoute les frais administratifs –, on peut chiffrer la fonte du capital placé à -1,6% sur base annuelle.»

Eric Verlinden force le trait en y ajoutant un petit bilan boursier de circonstance, qualifié de «désastre» sur le trimestre écoulé. Tout bon donc pour le marché immobilier résidentiel qui affiche une stabilité remarquable et conserve son statut de valeur refuge «palpable». «Le premier critère repris dans nos enquêtes internes sur la motivation des investisseurs – et même des acquéreurs-occupants – reste le souhait de créer un patrimoine stable. Cette attente, seul le marché immobilier l'a satisfaite l'an dernier.»

La hausse se confirme sur l'ensemble du pays au dernier trimestre, prix et activité. Cette dernière est surtout soutenue par le marché de l'immobilier neuf (appartements), en hausse de 6% en termes de volume. PH.C.

ci avoisinait 2% l'an dernier, NDLR). Mais pour les meilleures localisations – qui concernent aussi les produits de luxe –, on parle d'une hausse de près de 5% supérieure à l'inflation moyenne», précise David Degroote.

Ailleurs dans le pays, l'immobilier haut de gamme est moins à la fête. «On a enregistré l'an dernier un tassement global des ventes de l'ordre de 10% à échelle nationale», chiffre-t-on chez Sotheby's Realty, surtout actif sur le segment du luxe à Bruxelles et, plus récemment, à Anvers. «L'activité reste soutenue dans la capitale. Au-dessus de 3,5 millions d'euros, on note pour l'instant une suroffre; mais certains amateurs prêts à mettre 1,5 millions d'euros sur la table ne trouvent, par contre, pas ce qu'ils cherchent», détaille Guillaume Botermans, le président de Sotheby's Belgium.

Selon ce dernier, pour les biens les plus remarquables, certains propriétaires vendeurs demandent encore des prix largement supérieurs au marché. «La marge de négociation sur ce type de biens à Bruxelles est encore, dans pas mal de cas, de l'ordre de 15 à 20%», précise-t-il, en pointant du doigt certains courtiers concurrents prêts à faire miroiter des montants exorbitants aux candidats vendeurs pour empocher le contrat. Sur le site internet de immodeluxe.be, plus de 3.500 habitations haut de gamme sont actuellement proposées à la vente. Une offre soutenue, donc, mais pas toujours adaptée à ce que recherchent les acheteurs ni au juste prix.

Et pour 2019, les attentes des courtiers restent mitigées. Pas seulement à cause de la pénurie de biens à certains endroits, comme c'est le cas à Knokke. C'est du côté de la demande que certaines questions se posent. Le marché du luxe est souvent couru par des candidats à l'achat qui ont bien revendu leur société ou réalisé de grosses plus-values en Bourse. Mais vu les revers boursiers récents, ce dernier profil devrait être moins actif sur le marché immobilier l'an prochain. En outre, la situation économique et géopolitique actuelle reste incertaine, tout comme le futur cadre fiscal qui risque de frapper le marché immobilier résidentiel, et tout particulièrement celui haut de gamme. Les candidats à l'achat soucieux de faire fructifier leur patrimoine n'ont donc pas toutes les cartes utiles en main pour l'instant.