SOTHEBY'S BELGIUM SA
SOTHEBY'S
889

Trends Tendances
11.12.2014 Circulation: 26500 90cbd8
Page: 56-62 1686

LATOUR & PETIT

GROSSE FATIGUE SUR LE MARCHÉ DES VILLAS ET DE L'IMMOBILIER DE LUXE

«Une grande propriété dans une petite localité, c'est une catastrophe!»

La morosité perdure sur le marché des villas. Conséquence: les ventes s'éternisent et les prix piquent du nez. Au vendeur de revoir ses attentes à la baisse, conseillent les agents immobiliers. Pour certains biens, la démolition est la seule solution. Sur le segment de l'appartement neuf, le bilan est plus nuancé.

LAURENZ VERLEDENS (AVEC PHILIPPE COULÉE)

Qu'entend-on par immobilier de luxe? Pour Michaël Zapatero, analyste auprès du bureau d'expertise et de conseil en investissement de Crombrugghe & Partners, la première difficulté, sur ce marché de niche, est de définir la notion floue du «bien de prestige». «En fonction de la typologie du bâti, on peut parler des appartements neufs idéalement situés (dans le quartier et/ou dans le projet), des maisons/hôtels de maître du centre et des communes les plus chères ou des villas et/ou des petits domaines du sud de Bruxelles. Une autre approche serait de parler de biens dont les prix pratiqués correspondent à un multiple des prix moyens», pose l'expert.

«Difficile à dire, réagit pour sa part David Chicard, directeur général de Brussels Sotheby's International Realty. Difficile en effet de définir la gamme supérieure d'après des critères précis. Entrent en ligne de compte la situation, le confort mais aussi l'historique du bien. Tout cela contribue à la valeur émotionnelle. Certains pensent que notre portefeuille ne contient que des biens de plus d'un million d'euros. C'est faux, nous ne nous focalisons pas sur une valeur minimum.»

Après une absence de 10 ans, Sotheby's International Realty a fait son comeback sur le marché immobilier belge au printemps dernier. Selon David Chicard, la nouvelle agence immobilière de prestige du groupe international a démarré sur les chapeaux de roue. «Actifs depuis mars-avril, nous avons déjà vendu pour 31 millions d'euros d'immobilier.» Ex-fondateur et gérant de l'agence bruxelloise Property Hunter, David Chicard reste lucide et dénonce la morosité persistante du marché. «Les trois premiers trimestres ont été laborieux: peu de visites et encore moins de transactions. En périphérie bruxelloise comme à Waterloo et Tervuren par exemple, la situation est toujours aussi difficile. Au dernier trimestre, le marché a repris dans certaines communes bruxelloises comme Ixelles et Uccle.»

PROJET COND'OR, AVENUE DE LA TOISON D'OR, IXELLES
Niché au 9e étage, ce penthouse de 312 m² offre, au travers de magnifiques baies vitrées circulaires une vue unique sur le haut de la ville. Prix demandé par Latour & Petit: 4.117.000 euros htva.

©Auxipress

QUARTIER DE FORT JACO, UCCLE
Appartement-maison en duplex sur trois façades de style contemporain développant 400 m² de surface habitable sur huit ares. Prix demandé chez Sotheby's Brussels: 2.950.000 euros htva.

L'acheteur fait le marché

En ce qui concerne les biens de type plus traditionnel, comme les maisons et hôtels de maître, les référencements périodiques du bureau de Crombrugghe indiquent que ces derniers sont principalement situés pour l'instant dans le Pentagone et le centre de la capitale: près de la moitié du stock est principalement localisée à Etterbeek, Auderghem et dans les parties de la Ville de Bruxelles extérieures au Pentagone; 25% à l'intérieur du Pentagone et 15% dans les communes du sud. «La moyenne de commercialisation de ce type de biens varie en fonction des districts bruxellois entre six et 10 mois; mais certains biens stagnent cependant sur le marché depuis près trois ans», ajoute Michaël Zapatero.

Concernant les appartements neufs de standing, l'offre s'est également fortement renforcée ces dernières années dans le centre de la capitale où le foncier est désormais hors de prix. On peut ainsi recenser pour l'instant quelques développements où les prix ont explosé. Par exemple, le complexe Cond'Or Résidence, érigé à Ixelles au-dessus de la galerie de la Toison d'Or. Le mètre carré y est commercialisé autour de 9.000 euros, avec, pour certains lots, des sommets à 14.000 euros! Du jamais vu pour ce type de bien à cet endroit. Citons également, moins inaccessibles, d'autres projets haut de gamme, toujours à Ixelles, comme le Brugmann Square Residence (6.500- 8.000 euros/m²) ou le Parc Savoy (5.250- 6.000 euros/m²). A Etterbeek, Aquila Gardens s'affiche à 5.000-5.750 euros/ m²; et à Uccle, le Parc Hamoir (projet de reconversion des anciens bureaux BASF) se négocie entre 5.000 et 9.250 euros/m² tandis que le Domaine de l'Observatoire (ancien site de la Clinique des Deux Alice) est annoncé entre 4.500 et 8.000 euros/m².

Voilà pour les résidences de standing logées dans les quartiers traditionnellement prisés par une clientèle aisée. On ajoutera, sans prétendre être exhaustif, une localisation et une offre atypique: les étages supérieurs de la tour Up-Site d'Atenor, le long du canal à Bruxelles. Leur prix de commercialisation de départ à 4.750 euros/m² (avec certains lots commercialisés à près de 9.000 euros) semblent avoir séduit un certain public à la recherche d'un nouveau type de logement urbain de prestige.

QUARTIER BARON D'HUART, KRAAINEM
Villa sur un terrain de 14 ares offrant environ 430 m² habitables. Avec entre autres huit chambres et cinq salles d'eau. Prix demandé par Engel & Völkers - Place Dumon: 2.050.000 euros htva.

Fléchissement conjoncturel et structurel

«On note également des corrections à la baisse sur certains de ces projets neufs...», précise Michaël Zapatero. David Chicard impute l'inertie momentanée au caractère cyclique de l'immobilier. «La tendance est à la baisse actuellement. Le marché est dominé par les acheteurs car l'offre excède la demande, d'où des marges de négociation plus confortables.»

Le malaise sur le marché de l'immobilier de prestige n'est pas une exclusivité bruxelloise, au contraire. D'après les statistiques du SPF Economie relatives à l'évolution des prix, Bruxelles ne s'en sort d'ailleurs pas si mal, comparé aux autres régions. Le marché bruxellois très restreint des villas — qui ne représente qu'une partie de l'im- ➔

©Auxipress

mobilier de luxe dans la région de Bruxelles-Capitale *(lire la suite du dossier)*, enregistre même une hausse de prix notable de 17% au premier semestre. Sur le long terme (10 ans), il a même offert une solide plus-value (+72%). Dans les deux autres régions, l'évolution décennale du prix des villas est nettement plus linéaire: +29% en Flandre et seulement +13% à peine en Wallonie, soit à peine l'inflation.

Le marché des villas reste indéniablement à la traîne par rapport à la croissance enregistrée dans les autres segments immobiliers *(voir le graphique «Prix des villas à la traîne»)*. Les villas ont réussi à se maintenir jusqu'à l'aube du nouveau millénaire; mais depuis lors, elles sont (définitivement?) en perte de vitesse. «Dans les années 1960 et 1970, la demande de terrains et de biens immobiliers de prestige a considérablement augmenté. Elle s'est poursuivie pendant tout un temps mais la crise du pétrole y a mis un terme», analyse Stefaan Coucke, administrateur délégué de Dewaele Group (20 agences en Flandre et à Bruxelles). Fin 2013, Dewaele a lancé Van der Build, une marque d'immobilier de luxe, non pas parce que le segment est en pleine expansion mais parce que, vu la crise que traverse le marché, l'immobilier de luxe nécessite une attention toute particulière. «La demande d'immobilier de prestige connaît une baisse structurelle, constate pourtant Stefaan Coucke. A deux exceptions près: la poussée dotcom début 2000 et la bulle immobilière entre 2006 et 2008. Pendant ces deux éclaircies, les acheteurs de la classe moyenne ont osé s'aventurer dans le segment supérieur.»

QUARTIER DU GOLF DES SEPT FONTAINES, BRAINE-L'ALLEUD
Villa et dépendances construites en 1965 sur un terrain de 55 ares. La maison développe une superficie de 750 m² et dispose entre autres de huit chambres. Prix demandé chez Sotheby's Brussels: 3.150.000 euros htva.

Stefaan Coucke précise toutefois que le tableau n'est pas noir partout. Knokke-Heist et par extension la plupart des communes côtières font preuve d'un dynamisme hors pair et voient leur évolution des prix dépasser largement le niveau provincial et/ou régional. Idem pour les communes de villas traditionnelles comme Lasne et Waterloo dans le Brabant wallon. Les soubresauts dans l'évolution des prix à Sint-Martens-Latem, micro-marché s'il en est, reflètent la qualité versatile des biens vendus. «Mais ce sont des îlots dans l'océan, nuance Stefaan Coucke. Dans la plupart des régions, l'immobilier de qualité supérieure est sous pression, à la campagne surtout. Une grande propriété dans une petite localité, c'est une catastrophe. Car les amateurs d'immobilier de luxe cherchent à acheter à proximité d'une zone urbaine.»

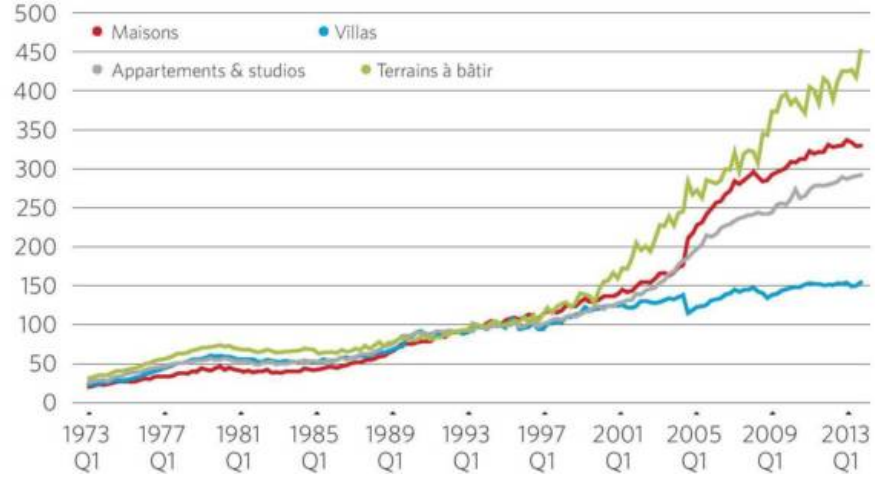
Prix sous pression

Tout ceci ne fait que compliquer le calcul du juste prix. Le problème se pose surtout au niveau des biens récemment vendus ou construits, observe Roel Druyts, administrateur délégué de Heeren & Hillewaere. Cette société est spécialisée dans l'immobilier de prestige et est représentée par cinq agences situées dans la région frontalière avec les Pays-Bas. «Si vous avez acheté une villa en 1990, le prix que vous en obtiendrez aujourd'hui est moins élevé qu'il y a cinq ans environ, mais vous ferez toujours un certain bénéfice par rapport au prix d'achat. Par contre, si vous avez acheté en 2008 ou 2009 à un prix indiciel de 100 et que vous n'en obtenez plus que 80, cela fait mal. Si vous ne pouvez pas compenser cette perte de 20, les choses se corsent encore un peu plus. Les biens de qualité, proposés à un prix correct, finissent par trouver preneur. Mais certains propriétaires, non conscients de la nouvelle réalité du marché, demandent un prix trop élevé.»

PRIX DES VILLAS À LA TRAÎNE

SOURCE: SPF ECONOMIE

1995 Q1 = 100



©Auxipress

QUARTIER DE LA PLACE BRUGMANN, IXELLES

Spacieuse maison de maître d'une superficie totale de 4.950 m², idéale pour bureaux et logement. Sept chambres et sept salles d'eau. Ascenseur et garage pour deux voitures. Prix demandé par Engel & Völkers-Brugmann: 3.100.000 euros htva.

La concurrence des nouvelles constructions ne fait qu'aggraver la situation sur le marché des villas existantes. Les candidats-acheteurs nantis ont souvent des goûts bien spécifiques, pas toujours réalisables dans les murs existants. Quand la tendance est au plus petit comme c'est le cas aujourd'hui, les grandes parcelles sur lesquelles sont bâties les vieilles villas constituent un handicap plutôt qu'un atout. Qui plus est, les performances énergétiques de nombreuses villas des années 1970, 1980 et 1990 sont tout simplement catastrophiques. «A l'heure actuelle, tous les candidats acheteurs attachent énormément d'importance aux performances énergétiques, un phénomène qui se renforce depuis un an, note Roel Druyts tout en relativisant la concurrence du nouveau bâti. La tendance est plutôt à la baisse en ce qui concerne la construction de nouvelles villas. D'une part parce que certaines sociétés de construction de villas ont disparu du marché, d'autre part parce que les nouvelles constructions n'ont plus autant la cote. En effet, construire du neuf est aujourd'hui plus coûteux et le prix des terrains à bâtir n'a pas vraiment baissé.»

Marketing ad hoc

Dans le segment de l'immobilier supérieur, il s'agit de se démarquer de l'offre relativement abondante. «Il faut une tout autre approche marketing que pour les habitations classiques, assure Stefaan Coucke. Cela a aussi un coût. Van der Build demande d'ailleurs aux propriétaires une modeste participation aux frais, question de partager les risques. Si le bien n'a pas trouvé preneur au bout de six mois, nous poursuivons l'effort de vente à nos frais.»

Sotheby's International Realty, pour sa part, n'hésite pas à investir dans la qualité à tous les niveaux et à faire appel à un photographe spécialisé. La notoriété et la réputation internationales de l'enseigne sont en jeu. «La clientèle internationale est très importante pour nous, précise David Chicard. Environ deux tiers de nos ventes sont conclues avec des étrangers. Nous faisons de la publicité sur 12 sites internationaux différents tels que ceux du *New York Times*, du *Figaro*, etc.»

Confirmation de Roel Druyts: l'immobilier de luxe nécessite une approche radicalement différente. «Le vendeur et surtout le candidat acheteur doivent se sentir bien entourés, insiste-t-il. Un de nos acheteurs a visité 53 villas dont certaines à trois reprises, soit près de 100 visites à assurer. Notre agence s'organise donc pour cibler davantage la personne que le bien mis en vente.»

Comment sortir le marché des villas de l'ornière? Aux yeux de Stefaan Coucke, une solution structurelle passe nécessairement par une modification des règlements d'urbanisme. «Il est souvent irréaliste de vouloir remettre une villa 'usée' aux normes actuelles et futures en matière d'énergie et d'isolation. La démolition est parfois la seule solution possible. A condition de pouvoir diviser le terrain en parcelles de 1.000 à 1.500 m² par exemple. Des superficies aujourd'hui très recherchées...» ⊙

©Auxipress