

## A petit pays, petits châteaux et petits domaines

Sotheby's International Realty a ouvert une agence en Belgique. Les biens annoncés diffèrent de ceux de France.

Que notre pays soit minuscule au regard des grands Etats européens ne fait pas l'ombre d'un doute. Mais nous avons hérité du XIX<sup>e</sup> siècle surtout une force économique de premier plan. Cela signifie donc qu'il y a dans le secteur immobilier du potentiel de développement y compris dans un segment de niche comme les manoirs, châteaux-fermes et châteaux, car les Belges ont une brique dans le ventre. Au sein des agences, Eurimobel et Renaissance en font une spécialité, en saupeurant leur portefeuille de quelques villas ou hôtels de maitres en ville. Le Lion ne touche presque pas aux châteaux et d'autres comme Les Viviers ou Engel & Völkers voudraient en détenir plus.

D'où la volonté des experts immobiliers de Sotheby's International Realty de s'implanter à Bruxelles – enfin, dira-t-on, car le comte Henry de Limburg Stirum avait créé le bureau bruxellois pour les antiquités voilà près de 40 ans.

### 20 ventes de châteaux par an

C'est David Chicard qui, sur les conseils d'Emmanuel van de Putte (successeur dudit comte), a pris les commandes de l'office en charge des biens immobiliers, en s'installant, non pas rue Jordaens, mais sur l'avenue Louise. Il est français, originaire de la Bourgogne du sud, près de Nevers, et affiche une fin de trentaine rayonnante, tout comme, évidemment, une foi en l'avenir débordante (lire son portrait dans "La Libre Immo" du 14/10/14). L'homme est par ailleurs pleinement conscient que le type de biens visé est situé dans une niche des plus étroites. Mais il y a suffisamment de possibilités de conclure des affaires semble-t-il pour s'implanter en Belgique et compter sur un développement raisonnable.

"On peut estimer à 20 le nombre de transactions de châteaux par an sur le marché belge; parfois plus, parfois moins", estime David Chicard. C'est peu mais les sommes mises en jeu peuvent être considérables et cela compense, bien sûr. "Il est intéressant pour moi d'aborder la Belgique



CHÂTEAU DE BELLAIR/PHOTO - SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY

en venant de France, car s'y manifestent des mentalités totalement différentes, souligne-t-il. En France, il y a une masse castrale imposante; les châteaux sont souvent très grands, de même que les territoires. Quelque 200 à 500 hectares chez nous c'est normal. Cela devient sérieux à mille hectares et important à 3 000 hectares."

Puis la crise est fortement ressentie. La situation n'est pas rendue facile par la fiscalité et par la complexité des dossiers. Du coup, les délais de vente sont énormes (de 6 mois à cinq ans) et les prix sont à la

baisse, sauf pour les biens exceptionnels. "En Belgique, les maisons sont nettement plus petites et les domaines réduits, donc ils sont moins coûteux à l'entretien (Ndlr : ce sont souvent les parcs et jardins qui coûtent des fortunes), poursuit David Chicard. Quand on propose 100 hectares ici, on s'enchant; à 500 hectares on s'émerveille et à 1000 hectares on tombe de sa chaise." Le fait de

sortir des normes enchérit, en effet, considérablement le lot à vendre. Deux éléments majeurs entrent ici en ligne de compte : les territoires de chasse et les capacités d'accueil équestres. "Pour la chasse, il existe également des différences immenses entre nos deux pays dans la façon de la regarder et de la vivre, précise-t-il. En France, elle est fondamentalement populaire et très répandue. En Belgique, il s'agit d'un sport élitiste. Dès lors, les enjeux financiers sont-ils démultipliés."

Outre ces éléments, le marché est

subtilement divisé en tranches de prix. On trouve, en Belgique, des biens annoncés entre 500 000 et 800 000 euros, mais ils vont pâtir de quelques défauts et seront diffi-

ciles à négocier. Entre 1 et 3 millions d'euros on respire, on évite les nuisances de voisinage, on dispose de petits bois, et pas qu'aux fenêtres. Puis il y a les biens qui s'échangent à des sommes courant de 4 à 15 millions d'euros. Et c'est sur ces zones que Sotheby's International Realty pense pêcher. "On est dans du coup de cœur, de la passion. Mais c'est surtout le nec plus ultra du confort. Nous avons dernièrement vendu un domaine à un client du Moyen-Orient qui avait vu un château belge sur le site Internet de notre firme. Il est venu avec son avion et en quelques jours c'était réglé. L'un des autres avantages de Sotheby's International Realty c'est d'aider les familles à gérer les problèmes de succession, tant pour le mobilier que l'immobilier. C'est du 'all inclusive', qui peut se révéler tenir du 'hole in one'", conclut David Chicard

Ph. Fy.



THÉRIER DU BOIS