



L'ECHO

Date : 28/01/2017
Page : 39
Periodicity : Daily
Journalist : Coulée, Philippe

Circulation : 13945
Audience : 62700
Size : 1038 cm²

Selon certains professionnels bien informés, l'immobilier de prestige n'aurait plus la cote à Bruxelles. «Faux!», répondent d'autres, qui revoient la définition et les méthodes d'analyse des premiers. Selon eux, le vrai goût du luxe commence bien au-dessus du million d'euros. Et là, les affaires restent saines.

Le (vrai) immobilier de luxe est en pleine forme

PHILIPPE COULÉE

Depuis plusieurs années déjà, le réseau Trevi parle de stagnation et de frilosité sur le segment du luxe. Et tout récemment, c'est la société Immo de Luxe, qui propose pas moins de 2.576 propriétés exclusives sur son site en ligne, qui a publié un baromètre 2016 plombant les prix dans la capitale et attendant un retour à l'embellie à Knokke. Au lendemain de la publication dans nos pages d'une analyse basée sur ce baromètre, le président de Sotheby's International Realty Brussels nous confie sa vision, qui nuance fortement cette étude.

Statistiques floues du luxe

Tout d'abord, ce dernier parle de chiffres incomplets. Selon Guillaume Botermans, les statistiques fournies par les notaires et par le ministère des Finances sont totalement lacunaires sur le segment de l'hyper luxe car la discrétion y règne en maître, contrairement à ce qui se passe dans le monde anglo-saxon beaucoup plus transparent. En Belgique, près de 30% des échanges de ce type de biens y seraient des ventes de sociétés, qui n'apparaissent donc ni dans les tableaux des statisticiens ni dans ceux du fisc, la vente se déroulant non pas devant notaire mais entre avocats d'affaires. En outre, plus d'un vendeur sur dix ne veut pas que le bien soit affiché. Il ne figure donc pas sur les sites de vente en ligne, même spécialisés. C'est notamment le cas pour une propriété sise avenue Hamoir à Uccle, sur le marché «discret» à plus de 10 millions d'euros (voir photos).

Typologie du luxe

Ensuite, Guillaume Botermans recadre sévèrement ce que l'on appelle prestige en immobilier résidentiel. «Beaucoup considèrent qu'on parle de luxe au-dessus de 750.000 euros, tous biens confondus. C'est une erreur. Il faut remettre les pendules à l'heure, à l'aune de l'évolution des prix et des standards depuis dix ans: nous considérons qu'un bien peut être dit 'de prestige' à partir d'un million d'euros hors frais pour un appartement et de 2,5 millions pour une maison. Mais un petit studio de 88 m² an-



noncé place Brugmann à 810.000 euros, soit près de 10.000 euros le m², c'est clairement du luxe! Ca corrige déjà le tir...»

Quand on demande à Charles De Pauw, le patron de la société de promotion Area Real Estate, spécialisée dans le haut de gamme, ce qui définit concrètement un logement de luxe, celui-ci cible la localisation, la petite taille des projets et les finitions of-

fertes. «Le luxe peut commencer pour moi à partir de 3.500 euros le m² HTVA, si le lieu et les finitions sont à la hauteur. Dans le complexe Cross House, chaussée de Vleurgat, nous commercialisons des biens de 300.000 à 3 millions d'euros. Et la mixité n'a pas rebuté les acquéreurs, car l'ensemble est bien pensé», précise-t-il.

Chez Barnes Bruxelles, on segmente le luxe entre biens «haut de gamme», dont le

prix au m² oscille entre 3.800 (maisons) et 4.500 euros HTVA (appartements), et biens «premium», où l'on monte, selon le directeur associé Nicolas Frings, jusqu'à un plancher de 8.000 euros HTVA pour le neuf.

Pour la clientèle qui vise l'immobilier de prestige, la typologie de référence mentionne désormais souvent trois chambres et un bureau modulable. Et une chambre ne se conçoit plus sans sa (grande) salle de bains et son (vaste) dressing privés: elle doit

Chez Barnes Bruxelles, on segmente le luxe entre biens «haut de gamme» et biens «premium».

donc offrir globalement entre 30 et 50 m² de superficie. Et ce sera à l'avenant pour les autres chambres. Il n'est donc pas rare de voir certains clients demander des appartements 1 chambre de 100 m² et 4 chambres de 350 m² minimum. Or, il n'y a pas ou très peu de promoteurs qui vont prendre le risque de développer ce genre de logements aujourd'hui tant cela correspond peu aux produits de promotion. «Il y a quelques promoteurs de niche et marchands de biens qui le font. Mais ils sont très discrets. Ce que font la plupart des autres, pour tenter de capter une clientèle plus huppée, c'est construire des immeubles d'appartements où ils programment un ou deux biens de standing en 'top floor'. Mais les clients qui ont les moyens veulent rarement acquérir ce type de logement dans un immeuble où l'ensemble de l'offre et des prestations n'est pas homogène. Ils préfèrent se retrouver 'entre eux', qu'on trouve cela déplacé ou pas. À Bruxelles, à l'heure actuelle, à part le Square du Bois, aussi appelé 'des milliardaires' ou un morceau de l'avenue Molière, il n'y a pas beaucoup de quartiers vraiment dédiés au luxe. Et encore: sur l'avenue Molière, si vous cherchez un hôtel de maître avec

jardin plein sud, plusieurs parkings et piscine, il n'y a pas cinq biens qui existent sur le marché.

Très peu d'appartements, par exemple, permettent d'offrir 3 ou 4 emplacements de parking», constate le patron, hier encore actif dans le segment de l'appartement moyen en tant que président de la SIR Home Invest Belgium.

Pénurie du luxe

Résultat, les biens à présenter aux clients, majoritairement étrangers, sont trop rares et ne correspondent pas au cœur de cible qu'ils ont connu ailleurs, à Paris notamment. En intégrant la périphérie, 200 à 300 biens seulement correspondent aux critères établis par Sotheby's Brussels, et le très haut de gamme ne représente que 10 à 20% de ce stock déjà très limité.

Autre constat dressé par les équipes de Sotheby's après trois ans de présence sur le marché bruxellois: 6 communes sur 19 couvrent 95% du marché acquisitif (vente) de l'immobilier de prestige: Uccle, Ixelles, Woluwe-Saint-Pierre, Bruxelles-Ville, Tervuren et Rhode-Saint-Genèse. Pour le marché locatif, 85% des biens mis en locations sont localisés dans ces

six mêmes communes. Les 15 derniers pourcents se situent à Woluwe-Saint-Lambert, Boitsfort et Auderghem.

Pour illustrer cette pénurie de l'offre, Sotheby's parle de clients cherchant à louer des biens d'exception et prêts à déboursier 4.000 à 5.000 euros par mois s'ils correspondent vraiment à leur demande. «Il y a aujourd'hui sur le marché bruxellois une offre abondante de logements qui ne correspond pas à la demande réelle des candidats acheteurs ou locataires. Il y a, par contre, une vraie place pour la niche de luxe.»

Charles De Pauw se veut plus nuancé. Selon lui, le marché a été particulièrement attentiste en 2016, sans qu'on puisse parler de

correction de prix. Les 40% de clients d'origine française scrutent notamment l'issue des prochaines élections présidentielles, pour savoir s'ils vont vendre ou acheter, selon le cas. Le marché bruxellois risque donc d'être passablement influencé par cette échéance.

Devant l'inadéquation rencontrée entre offre et demande, une des démarches proactives de la jeune équipe de Sotheby's Brussels est de conseiller aux vendeurs de louer leur bien. «Nous avons eu fin 2016 plusieurs clients qui, ne trouvant pas acheteur à leur prix, ont accepté de louer à des loyers leur assurant un joli rendement même si le logement concerné prend un peu d'âge: avec un loyer mensuel entre 10.000 et 15.000 euros, louer fait oublier qu'on est vendeur... En outre, les locataires aisés qui se permettent de déboursier pareil montant peuvent faire calmement leur marché sur place, avec notre aide», se console Guillaume Botermans.

Selon Sotheby's, sur le segment des biens de prestige, 70% des vendeurs sont d'origine belge et 30% d'origine étrangère. Mais près de 50% des candidats acheteurs et locataires sont toujours Français, même si le gros de la vague venue de l'Hexagone semble bien calmé. Dans les statistiques publiées fin mars sur base des compromis déjà signés aujourd'hui, l'enseigne du luxe prévoit un bilan 2016 comparable à 2015, plutôt rassurant. Et en trois ans, les ventes réalisées atteignent plus de 160 millions d'euros. «La demande reste bien présente et prête à acheter si elle trouve ce qu'elle cherche. Mais ce n'est pas assez le cas et il n'est pas rare aujourd'hui de voir des biens affichés durant douze mois», insiste Guillaume Botermans.

En intégrant la périphérie bruxelloise, 200 à 300 biens seulement correspondent aux critères généralement admis pour parler de luxe.



Construite à Uccle voici déjà quelques années selon les plans de l'architecte belge Benoît Erpicum, cette villa contemporaine sort résolument des sentiers battus. Son prix, supérieur à 10 millions d'euros, également. © SOTHEBY'S

