

Bruxelles séduit encore et toujours les expatriés



Pour les plus fortunés, le vrai luxe aujourd'hui consiste à trouver une villa pas forcément des plus luxueuses, mais bien spacieuse et lumineuse. © DR

- En 2010, les grosses fortunes françaises s'installaient à Bruxelles.
- Huit ans plus tard, certains rentrent en France ou s'exilent vers d'autres pays, mais beaucoup restent.
- D'autres nationalités débarquent à leur tour.

Avec un montant total de ventes qui se chiffre à 220 millions d'euros depuis l'ouverture du bureau bruxellois en 2014 (85,5 millions rien qu'en 2017), Sotheby's est un acteur qui s'est vite imposé dans le domaine du haut de gamme. Autre signe qui ne trompe pas : de trois employés au départ, le bureau en compte 24 aujourd'hui.

Dirigé par David Chicard, il gère des opérations diverses comme la vente et la location, la recherche de biens, leur gestion ainsi que des ventes qui touchent des niches particulières, comme les châteaux, les manoirs ou encore, plus surprenant, le marché en vogue des centres équestres.

La moyenne des ventes tourne autour des 2,2 millions d'euros. « Mais il nous arrive aussi de vendre des biens de plus de dix millions d'euros, sourit David Chicard. Notre succès a été une très agréable surprise car le marché est tout de même compliqué. »

Concernant celui des expatriés, Sotheby's, comme ses concurrents directs, assiste à un mouvement de départ : les Français, qui restent la nationalité étrangère n°1 en termes d'immobilier à Bruxelles, repartent s'installer en France, ou ailleurs. « Mais il ne s'agit pas du tout d'un mouvement important, tient à préciser notre interlocuteur. Simplement, on le ressent. L'effet Macron est clairement là, mais il n'est pas significatif. Ceci dit, de très nombreux Français installés en Belgique attendent encore de voir quels seront les effets réels de la politique mise en place par le nouveau président avant de se décider à rentrer ou non. »

Le patron de Sotheby's Bruxelles tient toutefois à apporter une précision, importante à ses yeux : dans leur grande majorité, les Français qui ont débarqué à Bruxelles au début de la décennie res-



Le portefeuille de Sotheby's est très diversifié. Cette maison de maître de 720 m² cherche preneur à Bruxelles-Ville. © DR

tent dans la capitale car ils sont tombés amoureux de la Belgique. « J'en connais beaucoup qui sont arrivés avec des pieds de plomb pour des raisons purement fiscales mais, à l'arrivée, le pays, la sympathie des Belges, leur absence d'arrogance ou encore la gastronomie font qu'ils n'ont plus du tout envie de faire le chemin inverse, expose un homme qui sait de quoi il parle puisqu'il a débarqué voici dix ans à Bruxelles après en être tombé amoureux par un beau jour d'été et qu'il n'est jamais reparti. Finalement, il

Au niveau localisation, quatre communes se taillent la (grosse) part du lion : Uccle, Ixelles, Rhode-Saint-Genèse et Bruxelles-Ville, qui concentrent 80 % des achats.

Quand on parle d'immobilier bruxellois prisé par les étrangers, on parle aujourd'hui de montants qui s'élèvent entre 1 et 3 millions d'euros, pas davantage. « Au-delà de cette fourchette, le marché du haut de gamme est dominé à 75 % par les Belges », insiste à ce sujet l'agent immobilier.

D'autres nationalités sont venues animer l'immobilier bruxellois : des Suisses, des Allemands ou des Anglais

n'y a qu'une chose que les Français n'aiment pas : le climat... »

De 2010 à 2012, les premières grosses fortunes de l'Hexagone venues s'installer dans le plat pays ont rendu le marché très dynamique. Les budgets consacrés à l'achat d'un logement démarraient facilement à 3 millions d'euros pour atteindre sans grande peine les 10 millions. Ce temps-là est révolu. « Aujourd'hui, les Français qui viennent s'installer à Bruxelles ont davantage un esprit d'entrepreneur, explique David Chicard. Ils sont beaucoup plus prudents dans ce qu'ils achètent, non pas parce qu'ils n'ont pas l'argent mais parce qu'ils ne veulent plus mettre tous leurs œufs dans le même panier. Ce sont des gens qui aiment voyager et qui n'ont plus besoin de s'installer à un seul endroit. »

Des Français qui revendent, Sotheby's en connaît donc plusieurs. « Entre 30 et 50 % de nos vendeurs sont effectivement Français, explique David Chicard. Certains retournent en France ou choisissent le Portugal, attirés par les exonérations fiscales pour les retraités. »

Chez Sotheby's, on met en évidence un point : la grande concentration de sociétés internationales qui sévit à Bruxelles. Mais un autre élément surgit aussitôt. « C'est aussi la ville après Washington où l'on trouve le plus grand nombre d'ambassades. Beaucoup d'expatriés, après avoir loué pendant de nombreuses années, finissent par acheter leur bien immobilier. N'oublions pas que le foncier est l'un des moins chers de toutes les grandes villes d'Europe. Même Bordeaux est plus chère que Bruxelles,

une ville où l'on peut encore trouver de grands espaces, comme ces lofts que l'on retrouve dans d'anciens bâtiments industriels le long du canal, avec beaucoup de lumière et de belles hauteurs sous plafond. Le vrai luxe en immobilier, aujourd'hui, c'est l'espace et la lumière... »

D'autres nationalités sont venues animer l'immobilier bruxellois. Aujourd'hui, des Suisses, des Allemands ou des Anglais investissent à leur tour dans la capitale de l'Europe, mais cela reste marginal. Les Hollandais sont quant à eux exclusivement attirés par le marché anversois. « Le Brexit aurait pu attirer davantage d'étrangers, mais la Belgique n'a rien fait pour en profiter, regrette David Chicard. Ce pays est d'une grande richesse avec trois Régions, trois langues, une capitale où siège la Commission européenne, un littoral et beaucoup d'autres atouts. Malheureusement, il y a encore trop de gens qui bloquent le pays. Quand vous voyez qu'il y a 19 communes et 19 administrations différentes à Bruxelles, ça n'a aucun sens... »

Et à ceux qui croient qu'un Français, ou un autre étranger, pourrait rechigner à acheter parce que le bien qu'il convoite ne répond pas aux normes énergétiques actuelles, David Chicard répond : « À partir d'un certain montant, l'acheteur achète avant tout une émotion. Que la lettre sur le certificat énergétique soit A, B ou C importe peu. »

PAOLO LEONARDI

BARNES INTERNATIONAL

Un choix dicté par les raisons familiales

Responsable de l'agence bruxelloise de Barnes International Realty, groupe immobilier international spécialisé dans les biens haut de gamme, Frédérique Paupourt est-elle aujourd'hui, on reste propriétaire moins longtemps qu'avant. On achète une maison en fonction de la situation familiale que l'on vit au moment présent. La politique n'intervient pas pour tout le monde dans le choix de rentrer au pays », dit-elle. D'autres estiment avoir fait leur temps à Bruxelles et hésitent moins à rentrer au pays maintenant que Macron est à l'Elysée. A ce sujet, Frédérique Paupourt ne sait pas ce que l'avenir lui réserve. « Beaucoup de Français attendent de voir ce qui va se passer avec le changement de président, explique-t-elle. Nous sommes qu'aux débuts de sa politique et ils ont encore peur des décisions qui seront prises. Il faudra attendre encore un peu pour être définitivement fixés. »

L'effet Brexit plutôt limité
Plusieurs expatriés ont été poussés vers Bruxelles, une ville toujours très prisée parmi la communauté internationale pour sa qualité de vie, par le Brexit. « Mais cela reste très limité, confesse l'agent immobilier, même si l'on voit arriver des Français, des Suisses, des Allemands, des Anglais, mais aussi des Belges pour qui Londres est devenue trop chère. »

Ceci étant, les Français restent la communauté étrangère la plus importante. « Ne fût-ce que par la facilité de voyage entre Paris et Bruxelles offerte par le Thalys, ou sa filiale bon marché Izy qui propose parfois un aller-retour entre les deux capitales pour 30 euros... »

Frédérique Paupourt assure toutefois encore chercher des biens pour les grosses fortunes de l'Hexagone. Simplement, celles-ci se font plus discrètes qu'avant et les budgets ont été revus à la baisse. « La clientèle française est aujourd'hui plus "moyenne". Ce sont des gens qui préfèrent diviser et avoir plusieurs résidences dans différents pays plutôt qu'une seule à un endroit. Le bien qu'ils recherchent doit avant tout être pratique à vivre et conforme aux normes énergétiques en vigueur. »