



SITUÉ AU BORD DU CANAL, en face de Tour & Taxis, ce loft de 465 m² et disposant d'une terrasse de 150 m² est affiché à 2,5 millions. Il a été dessiné par le bureau d'architecture Jaspers & Eyers.

@SOTHEBY'S

DES PRIX SOUVENT SURÉVALUÉS

Dans le haut de gamme, on aime viser haut

Les prix affichés sur le segment de l'immobilier de prestige reflètent rarement la valeur du bien. Ils sont habituellement 15 à 20% trop élevés.

La conséquence d'un marché de niche où le vendeur est rarement pressé et l'acquéreur prêt à répondre à un coup de cœur.

XAVIER ATTOUT

Un monde à part, fait de secrets bien gardés, de chiffres partiels et d'analyses contrastées. Bienvenue dans le monde de l'immobilier de prestige belge. Un marché qui concerne les biens haut de gamme et dont il existe pratiquement autant de définitions que de multimillionnaires.

Dans ce domaine, la Belgique reste un micromarché. Il n'y a par exemple, en moyenne, que 300 biens de plus d'un million d'euros mis en vente en Région

bruxelloise. Difficile donc de tirer de grands enseignements sur un échantillonnage aussi restreint. Immo de Luxe, sorte d'Immoweb haut de gamme, est le seul acteur à fournir des données chiffrées sur le sujet. Un indicateur intéressant, mais qui est par contre loin d'être exhaustif et qu'il faut donc prendre avec les réserves d'usage. Il est préférable de parler ici de grandes tendances. Et, à ce petit jeu, le marché reste d'une grande stabilité, avec quelques enseignements marquants néanmoins.

Un déficit d'offres de qualité

Si l'offre de biens haut de gamme fluctue peu d'une année à l'autre, elle ne semble pas suffisamment diversifiée pour répondre aux attentes de candidats acquéreurs particulièrement exigeants. «Il y a clairement un déficit d'offres sur cette partie du marché, tranche Michael Deroose, l'un des deux fondateurs du portail Immo de Luxe. Cela concerne notamment les besoins très spécifiques. Par contre, tous les appartements ou villas où l'acquéreur peut emménager directement se vendent très bien.»

Si les têtes pensantes de Sotheby's partagent ce sentiment, celui d'autres acteurs est bien plus nuancé. «Nous sommes sur un marché où c'est l'acquéreur qui définit le prix, fait remarquer Nicolas Frings, CEO de Barnes Belgium. Cela signifie donc qu'il y a beaucoup de biens qui sont en vente et que les acquéreurs peuvent prendre le temps avant de se décider. Cela se traduit par le fait que des villas se vendent 20% en dessous du prix annoncé.» Et David Chicard, directeur général de Sotheby's Belgium, de préciser: «Il y a aujourd'hui clairement une marge de négociation de 15 à 20% sur la plupart des biens qui dépassent la barre des 2 millions d'euros.»

Des prix qui fluctuent peu

Les prix évoluent peu d'une année à l'autre. Quelques ventes record font toutefois parler d'elles, mais restent le plus souvent confinées dans les cercles d'initiés.

La raison? «La plupart des ventes élevées, au-delà de 10 millions d'euros, sont réalisées par le biais de sociétés, note Guillaume Botermans, président de Sotheby's Belgium. Cela représente presque 30% du marché. Il y a récemment eu le cas avec deux ventes supérieures à 8 millions. Il est donc difficile de connaître réellement la valeur du marché.» Il semble cependant que la tendance actuelle est de voir les prix s'envoler quand un acquéreur veut vraiment un bien de prestige. «Il est en effet plus facile actuellement de faire des gros scores, sourit Jean de Kerchove d'Exaerde, administrateur délégué de l'Immobilière Le Lion. Dès qu'un propriétaire reçoit une offre satisfaisante, le bien part, surtout entre 1 et 5 millions.»

«La rationalité des acheteurs diminue clairement une fois qu'ils franchissent un palier.»

Eric Verlinden, administrateur délégué de Trevi

L'administrateur délégué de Trevi, Eric Verlinden, lance, comme à son habitude, une analyse plus nuancée de ce marché particulier: «Le contexte semble en effet pour le moment plus compliqué pour les biens situés entre 1,5 million à 2,5 millions d'euros. Les prix sont trop élevés par rapport à la demande. Il sera plus aisé de vendre une maison à 3 ou 4 millions car les prix sont davantage adaptés à la réalité du marché, ce qui n'est pas le cas un cran plus bas.

La rationalité des acheteurs diminue clairement une fois qu'ils franchissent un palier. Nous sommes alors davantage dans l'émotionnel. Pour le reste, le volume transactionnel sur ce segment est tellement faible qu'il faut raison garder par rapport à toute analyse. Cela reste un marché de niche dont les fluctuations sont très faibles et varient d'une vente à l'autre. Cela ne sert à rien de dire que les prix ont explosé de 20% à Ixelles car deux maisons de maître ont été vendues pour 8 millions d'euros.»

La technologie au détriment de la superficie

Si l'immobilier de luxe a semblé quelque peu conservateur, il s'ouvre désormais de plus en plus à l'architecture contemporaine. Le confort, la compacité et la technologie prenant le dessus. Un architecte comme Bruno Erpicum en a d'ailleurs fait une de ses spécialités. «La notion de prestige a changé ces dernières années, fait remarquer Eric Verlinden. Il y a 15 ans, les souhaits premiers étaient d'avoir un grand terrain, une grande villa, une belle façade et le plus grand nombre de chambres possible. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. La volonté n'est plus de se retrouver au cœur d'une propriété de trois ha mais d'avoir une maison *up-to-date*, avec les dernières technologies. Une maison de 12 chambres n'est plus nécessairement un bien de prestige. Pour les appartements, il est aujourd'hui plus facile de vendre un bien de 160 m² complètement équipé et bien pensé à 6.000 ➤



UNE BELLE VILLA CONTEMPORAINE de 1.100 m² située sur un terrain de 25 ares dans le quartier Prince d'Orange à Uccle.

@SOTHEBY'S



▲ **DANS LE QUARTIER PRINCE D'ORANGE à Uccle, cette villa de Bruno Erpicum est affichée à 4,5 millions. Elle dispose d'une superficie de 700 m² sur 17 ares.**

► **SIGNÉ BRUNO ERPICUM, cet ensemble de villas à Rhode-Saint-Genèse s'étend sur 1.650 m², sur un terrain de 50 ares.**



euros/m² plutôt qu'un appartement de 240 m² comprenant cinq à six chambres.»

Parmi les autres tendances observées, Jean de Kerchove d'Exaerde, de l'Immobilier Le Lion, relève que les acquéreurs souhaitent de plus en plus être situés à proximité d'une gare. «Les gens ne cherchent plus d'aussi grands jardins qu'auparavant, affirme-t-il. L'analyse de la performance énergétique du bâtiment est devenue très importante.»

A Bruxelles, le marché a connu une mutation ces dernières années. «Nous sommes passés d'un marché franco-belge

à un marché belgo-belge», lance Nicolas Frings. Selon Jean de Kerchove d'Exaerde, les Belges concentrent aujourd'hui 75 % des achats dans la capitale.

«Et s'il y a moins de Français, le marché s'internationalise toutefois quelque peu, ajoute Nicolas Frings. C'est lié aux conséquences du Brexit. Pour les Français, les belles années sont terminées. L'aspect fiscal joue désormais moins que la qualité de vie qu'ils peuvent retrouver à Bruxelles par rapport à Paris. Attention au Portugal aussi, qui possède désormais une belle attractivité fiscale pour les personnes

pensionnées. Mais sur le long terme, Bruxelles possède toutefois de nombreux atouts pour rester une ville attractive.»

A Anvers, le marché est également plus ouvert, avec davantage de Néerlandais. Mais il faut aller à la côte belge pour découvrir un marché plus international. «A ce titre, Knokke est complètement différente avec des profils plus éclectiques, note Eric Verlinden. On y retrouve des Néerlandais, des Belges, des Français ou encore des Allemands. C'est ce qui fait sa force. D'ailleurs, le seul marché de prestige qui existe en Belgique est situé à Knokke. Mais il est difficile d'en tirer de grandes analyses car il est ultra-réduit.»

LA DIFFICILE DÉFINITION DE L'IMMOBILIER DE PRESTIGE

La définition de l'immobilier haut de gamme est un exercice délicat. Certains estiment que cela concerne les biens supérieurs à 750.000 euros, d'autres à 1 million et d'autres encore à 1,5 million. Sans parler de ceux qui ne tranchent pas et préfèrent parler de prix au mètre carré (à partir de 8.000 euros/m²) ou encore de la valeur exceptionnelle du bien, élément particulièrement subjectif. «L'immobilier de prestige est clairement difficile à définir, note Eric Verlinden. Une villa à 1 million d'euros à Uccle ou à Ixelles, ce n'est pas

vraiment de l'immobilier de luxe mais un prix moyen supérieur.» Et Nicolas Frings d'embrayer: «Il faut surtout apporter une nuance: le haut de gamme n'est pas nécessairement prestigieux. Cela dépend surtout du prix au mètre carré. Ces biens ont une situation exceptionnelle et disposent de caractéristiques rares, comme une architecture qui sort du lot, un degré de finition important ou une orientation idéale. Le côté exclusif joue beaucoup. Le prix d'un appartement de prestige peut aller jusqu'à 8.000 ou 10.000 euros/m².»

Le problème résulte d'un manque d'organisme fiable et exhaustif qui pourrait analyser le marché d'une manière indépendante. «Il y a une opacité totale en matière de chiffres, regrette Guillaume Botermans de Sotheby's. A partir de certains montants, nous sommes systématiquement sur des cessions de parts de sociétés qui ne sont reprises dans aucune statistique. Cela fausse donc quelque peu les analyses et le marché. L'an dernier, notre plus grosse vente - à Bruxelles - a grimpé à 17 millions. Et elle n'a pas été recensée!»

Des perspectives stables pour 2018

«Il ne faut pas s'attendre à de gros bouleversements, lance Nicolas Frings. Les prix ne vont pas diminuer. La tendance est toujours d'afficher un prix de vente élevé et de patienter. Les vendeurs ne sont pas pressés. Si un acheteur a un coup de cœur pour le bien, c'est très bien pour le vendeur, qui fera une bonne affaire. Tant que ce n'est pas le cas, il attend. Par exemple, un bien qui vaut 2,5 millions sera affiché à 3,3 millions. Ce manque de conformité à la réalité est un point négatif du marché.»

Pour Michaël Deroose, l'immobilier de prestige va poursuivre son rythme de croisière. «Les prix vont se maintenir, même si on ne peut bien évidemment pas présager d'une subite hausse des taux ou d'un effondrement de la Bourse, relève Michael Deroose. Mais je suis confiant.» ©