

3 Questions à



D.R.

DAVID CHICARD
CEO de Belgium Sotheby's
International Realty

1 Sotheby's est une référence dans le marché de l'art, mais aussi dans celui de l'immobilier de prestige. Comment se porte ce dernier en Belgique ?

Nous sommes surtout actifs à Bruxelles et Anvers, où nous ouvrirons un second bureau belge en août. Pas tant à la Côte, ni en Wallonie, quoiqu'il nous arrive d'y vendre des maisons de campagne et des propriétés équestres. Tant dans la capitale qu'à Anvers, le marché des biens de plus d'un million d'euros est assez dynamique. La demande est au rendez-vous, belge et internationale. A partir de 2,5 millions d'euros, les délais de vente s'allongent car la clientèle se resserre aux seuls Belges. Il y a 4-5 ans, on avait encore les Français échappant à l'ISF et les Hollandais. Mais le changement de fiscalité dans leurs pays respectifs les a amenés à quitter la Belgique. A Anvers, un bien de prestige à vendre sur deux appartient à un Hollandais.

2 Cela s'est-il soldé par un tassement des prix ?

Oui, clairement. En 4-5 ans, les prix ont perdu 10-15 %, parfois 20 %. Et ce, sur l'ensemble du marché.

3 Quid des ventes ?

Elles se font. Mais très lentement. Si le bien n'est pas vendu dans les 2 à 3 mois, il faut se montrer patient. Cela peut prendre des années...



Sotheby's International Realty propose, parmi ses offres d'appartements de standing à Bruxelles, un duplex penthouse de 465 m² agrémenté d'une terrasse de 150 m² offrant une vue panoramique sur le site de Tour&Taxis et sur le Canal.

D.R. SOTHEBY'S

Un bien à plus d'1 million d'euros sur quatre est un appartement

Immovlan a sondé son portefeuille de petites annonces et comparé les biens de prestige à vendre.

Dossier **Frédérique Masquelier**

ON NE L'ATTENDAIT PAS sur ce genre d'enquête. Il n'empêche, Immovlan, portail de petites annonces immobilières en ligne lié au toutes-boîtes du même nom, s'est fendu au début du mois d'une analyse de ses offres à plus... d'un million d'euros. L'occasion d'en apprendre plus sur la localisation de ces biens de prestige, mais aussi sur leur typologie, leurs équipements, etc.

1 Ce qui est cher est rare. Sur les près de 135 000 biens à vendre listés sur la plateforme web, seuls 1 120 dépassent le million d'euros.

2 Bruxelles, Anvers et la Côte. En matière de localisation, c'est sans surprise la capitale qui rassemble la plus grande concentration de biens annoncés à plus d'un million d'euros : 353, soit près d'un sur trois en Belgique. Les provinces de Flandre occidentale (185 biens) et d'Anvers (181) complètent le trio de tête. La première est tirée vers le haut par "l'effet côte belge", explique Immovlan dans son communiqué, puisque 46 % des biens à plus d'un million d'euros situés en Flandre occidentale le sont en réalité sur le littoral belge, "avec Knokke-Heist comme 'fournisseur' principal de biens". En terres anversoises, c'est la ville d'Anvers,

mais aussi sa Campine environnante qui sont pourvues de biens de prestige. Tandis que le Brabant flamand (139 biens) et le Brabant wallon (90) se positionnent en 4^e et 5^e place. "Ce qui nous a frappés lors de notre analyse, c'est le fait que l'offre de biens à plus d'un million d'euros est nettement plus petite en Wallonie", souligne Eric Spitzer, CEO d'Immovlan. Les provinces de Hainaut, Liège, Luxembourg et Namur arrivent en effet loin derrière les autres dans le classement, avec respectivement 35, 15, 6 et 5 biens mis en vente sur le portail de petites annonces. A l'échelle des villes, c'est Gand qui décroche la palme, avec... 29 biens à prendre sur son territoire. Suivent Bruxelles-Ville (27), Bruges (23), Anvers (22) et Hasselt (15).

3 Un appartement pour trois maisons. Il y a dix ans, met en lumière l'étude d'Immovlan, les biens les plus onéreux étaient presque systématiquement des maisons : villa, maison de maître, ferme, manoir, petit château... Aujourd'hui, la part des appartements et des penthouses ne cesse de croître. Elle atteint près d'un quart (23 %) des biens au-dessus du million d'euros recensés sur la plateforme web. "Un vaste domaine autour d'une gigantesque maison exige beaucoup de temps et d'argent, ce que les Belges aisés ont très bien compris", justifie Eric Spitzer. "Ils préfèrent allouer moins de moyens et d'énergie à l'entretien de leur logement pour privilégier des biens idéalement situés et confortables."

4 Peu de jardins, mais des terrasses. Un quart seulement des biens recensés par Immovlan dans son étude sont pourvus d'un "véritable" jar-

din. A l'inverse, près de la moitié d'entre eux sont dotés d'une terrasse. Sans doute en raison de la forte proportion d'appartements, de penthouses, mais aussi de maisons de ville dans ce segment du marché, avance le portail. Idem pour certains marqueurs de luxe, tels que les piscines. Elles équipent à peine 16 % des propriétés affichées à plus d'un million d'euros, et ce, que l'on parle de villas ou d'appartements.

5 Aménagements PMR. Il est intéressant de constater qu'un bien sur sept dans cette catégorie dispose d'aménagements spécifiques à destination de personnes souffrant d'un handicap ou d'une perte de mobilité : ascenseur, entrées et couloirs assez larges pour faire passer une chaise roulante, salle de bain au rez-de-chaussée...

6 Des délais de vente trois à quatre fois plus longs. Alors que d'ordinaire, un bien standard reste 3 à 4 mois sur le marché avant de trouver acquéreur, le délai peut atteindre 12, voire 16 mois lorsque le prix demandé dépasse le million d'euros. "Au plus haut on monte dans la gamme de prix, au plus petite est l'offre, tandis que les demandes des acheteurs potentiels sont nettement plus importantes et précises", acquiesce Eric Spitzer. Autre élément d'explication, poursuit-il, les prestations énergétiques des logements, qui varient très fortement. "Les penthouses neufs affichent bien sûr d'excellents scores PEB, en dessous de 259 kWh par mètre carré. Mais la majorité des biens de prestige plus anciens affichent des scores nettement plus élevés, parfois même au-delà des 800 kWh par mètre carré, et sont de véritables ogres en terme d'énergie."

Épingle

Sotheby's International Realty a aussi mené l'enquête

Bruxelles. En 2017, Sotheby's a, elle aussi, scruté le marché de prestige. Mais uniquement celui de la capitale et de sa périphérie et en plaçant la barre à 1,5 million d'euros. D'après ses recherches, 514 biens y étaient en vente passé ce tarif, pour un montant moyen de 2,72 millions d'euros. Densité oblige, près de trois-quarts d'entre eux (77%) étaient des appartements, pour 23 % de maisons. Plus de 8 ventes sur 10 étaient limitées à quatre entités : Uccle (38 %), Ixelles (24 %), Rhode-Saint-Genèse (12 %) et Woluwe-Saint-Pierre (11 %).

Anvers. Dans la métropole, Sotheby's a redescendu son compteur à un million d'euros. Elle y a recensé 480 biens dépassant ce tarif, forts d'un montant moyen de 2,08 millions. 86 % d'entre eux étaient des maisons. Et 71 % des propriétés situées dans quatre communes également : Anvers (27 %), Schilde et Kappelen à égalité (16 %) et Brasschaat (12 %).

Passé le million, le marché fond en Wallonie

Plusieurs raisons expliquent l'étroitesse du marché haut de gamme au sud du pays. A commencer par le fait qu'un million d'euros est un cap plus difficile à franchir qu'ailleurs. "Le haut de gamme démarre sous le million d'euros sur le marché wallon", assure Jean Houtart, administrateur de l'agence Les Viviers Propriétés, qui compte quatre bureaux, à Bruxelles, Namur, Mont-Saint-Guibert et Rochefort. "On a bien sûr quelques biens à plusieurs millions d'euros, mais ils sont rares."

Sans compter que les ventes se font de manière plus confidentielles qu'à Bruxelles ou à Anvers. "Puisqu'on est déjà dans le haut, voire le très haut de gamme à un million d'euros, les transactions ont lieu soit sans publicité, soit via des sites spécialisés tels que le nôtre. Les annonces de ce type ne se retrouvent pas sur les portails généralistes comme Immovlan, Immoweb ou Logic-Immo", souligne Jean Houtart.

Par ailleurs, l'acquéreur d'un bien de prestige en Wallonie n'y cherche pas la même chose qu'au centre ou au nord du pays. "Le terrain est un élément important", poursuit-il. "Si on se contente

d'un jardin de 50 ares pour une maison à Tervueren ou Overijse, à Namur ou à Liège, cela se compte en dizaines, voire en centaines... d'hectares. C'est normal, il faut une juste proportion entre la taille de la maison et celle du terrain." Et l'appartement ? "Il trouve son public dans les centres urbains, mais c'est comme comparer une 4x4 et un cabriolet. C'est du haut de gamme, mais la clientèle est différente."

Les Wallons vendent aux Wallons

Quid de la demande ? "Elle est surtout belge, et même wallonne. On a peu de clients internationaux. Les plus grosses propriétés s'échangent d'ailleurs directement entre familles fortunées qui se connaissent", observe Jean Houtart. Côté prix, le courtier remarque le même tassement en Wallonie que son confrère de Sotheby's à Bruxelles et Anvers. "Mais je ne pourrais pas donner de pourcentage. Cela dépend du type de biens et de la région. Il y a les intemporels – le petit manoir du 18^e siècle, par exemple – et les biens qui passent plus vite de mode – la grosse villa des années 90", conclut-il.