

# Le luxe n'est pas celui qu'on croit

Une maison ou un appartement de luxe, est-ce forcément un bien avec beaucoup de mètres carrés et un prix de vente à sept ou huit chiffres ? Des nuances existent.

**885.000 euros**

PAOLO LEONARDI



Appartement-duplex de 267 m<sup>2</sup> dans une des villas du projet Les Jardins de Lasne situé dans sur un terrain de 1,5 hectare. L'escalier interne mène au deuxième étage vendu casco (sols finis) où il est possible d'aménager 3 autres chambres.

**990.000 euros**



Penthouse de 212 m<sup>2</sup> aménagé par l'architecte Daphné Daskal, avec ses terrasses de 25 m<sup>2</sup> dans le quartier Montgomery, à Etterbeek. Quatre chambres, une salle de bains et deux salles de douche. Deux emplacements parking disponibles à 40.000 euros l'unité.

**1.140.000 euros**



Spacieux loft-duplex de 250 m<sup>2</sup> et 200 m<sup>2</sup> de terrasse, situé dans un bel immeuble Art déco de la fin de l'avenue Molière, à Forest. Trois chambres au premier niveau. Au second, master bedroom, salon, salle à manger et cuisine.

Situé dans un ancien hôtel particulier proche du Sablon, à Bruxelles, cet appartement a été aménagé dans une ancienne bibliothèque en 2015. Il est à vendre au prix de 580.000 euros, hors taxes. © sothebys

Si une Ferrari ou un sac Vuitton traduisent inmanquablement la notion de luxe, il est beaucoup moins facile de définir ce qu'il représente dans le domaine de l'immobilier. Poser la question aux agents spécialisés revient à obtenir toujours la même réponse : ce n'est pas le prix qui définit le luxe mais la localisation du bien, sa beauté, son degré de confort, ses finitions. Sans oublier le coup de cœur, crucial dans ce genre d'achat. « A Bruxelles, certains quartiers sont primordiaux, comme le Châtelain ou la place Bruggmann mais aussi la zone du Canal où nous venons de vendre un très bel appartement », estime Jean-Marc Delcroix, directeur de Sotheby's Bruxelles. « Mais le luxe c'est aussi une architecture ou un aménagement intérieur effectué par un architecte ou un décorateur connu. C'est également un bien qui a du style, pas uniquement contemporain d'ailleurs. Notre portefeuille comporte aussi des lofts et des maisons d'artistes avec des châssis en métal, des verrières et des planchers magnifiques... »

Le prix n'est donc pas le critère. Preuve en est qu'un agent immobilier peut mettre autant de temps à vendre un bien à 700.000 euros qu'un autre à 3 millions ou plus, même si la concurrence est moins forte dans ce dernier segment. La surface alors ? « Non plus, car on ne vend pas du mètre carré », tranche Jean-Marc Delcroix. « Le luxe, ça peut aussi bien être une villa de 350 m<sup>2</sup> avec 4 chambres et piscine qu'un penthouse de 40 m<sup>2</sup> décoré avec goût. Je pense notamment à un de nos appartements, un duplex situé au rez-de-chaussée dans le quartier du Sablon où l'on se croirait en plein Paris ! Et l'on parle ici d'un bien mis en vente à 600.000 euros, pas à un million. Bruxelles regorge d'appartements au charme fou. »

Le nom Sotheby's évoque bien évi-

demment les salles de vente prestigieuses où affluent des clients fortunés. Lorsqu'elle s'est lancée dans le volet immobilier, la marque a ainsi été assimilée à des propriétés exceptionnelles vendues à des prix à sept voire huit chiffres. « Beaucoup de clients ont peur de venir nous voir car ils croient que nous n'avons que ce type de biens à leur proposer », explique-t-on à l'agence située sur l'avenue Louise. « Or, nous ne refuserons jamais un bien à 600.000 euros pour autant qu'il réponde à notre charte de qualité. »

Ces biens « meilleur marché » constituent toutefois une minorité mais celle-ci pourrait être amenée à se développer dans le futur. Sotheby's Bruxelles possède quelque 250 biens en portefeuille dont la moyenne de prix oscille entre 2 et 3 millions d'euros (l'aiguille peut monter jusqu'à 20 millions d'euros). « Mais nous avons aussi une trentaine de biens entre 700.000 et 1,5 million, ce qui est notoire puisque nous ne développons cette activité que depuis un an. »

Dans l'immobilier de luxe, le million d'euros n'est pas la barre symbolique la plus difficile à atteindre. Elle est même à la portée de beaucoup d'acheteurs

Autre nouveauté : Sotheby's va créer après l'été un département réservé à l'immobilier neuf. Son futur directeur est activement recherché car vendre sur plans demande une expérience à part. « Nous sommes de plus en plus contactés par des promoteurs qui nous demandent de vendre leurs biens », explique Jean-Marc Delcroix. « Parfois comme agent exclusif, parfois pas comme c'est le cas aux Jardins de Lasne, un projet réceptionné où il reste six appartements à vendre. Dans un futur proche, nous serons présents dans beaucoup de nouvelles promotions, dont deux dans le quartier Louise où nous aurons en exclusivité 25 appartements haut de gamme. »

Dans l'immobilier de luxe, le million d'euros n'est pas la barre symbolique la plus difficile à atteindre. Elle est même à la portée de beaucoup d'acheteurs. Mais que peut-on réellement s'offrir pour une telle somme dans la capitale ? « Ce sont

souvent de beaux biens, entre 400 et 600 m<sup>2</sup>, qui demandent une rénovation poussée, explique Nicolas Frings de chez Barnes International Realty Bruxelles, comme des maisons de maître à très fort potentiel, avec des hauts plafonds, de beaux parquets et de grands espaces mais où les standards comme l'électricité ou le simple vitrage ne sont plus aux normes PEB. »

Qui dit rénover, dit argent. Et là, le portefeuille peut encaisser quelques sérieux uppercuts en fonction de la qualité du confort recherchée. « On chiffre généralement la rénovation à 2.000 euros/m<sup>2</sup> », poursuit l'agent immobilier. « Quand on achète une maison à 1 million, elle peut donc facilement monter à 1,6 ou 1,8 million après travaux... »

Si l'on prend l'ensemble des biens haut de gamme en vente à Bruxelles, où la surface moyenne d'une maison est supérieure à 350 m<sup>2</sup>, la tendance du prix de vente oscille entre 3.500 et 4.500 euros/m<sup>2</sup>. Il s'agit ici d'une moyenne car dans certains quartiers d'Uccle, d'Ixelles ou de Woluwe-Saint-Pierre, la barre des prix peut s'affoler et osciller entre 6.000 et 8.000 euros/m<sup>2</sup>. « Un autre élément à ne pas négliger est l'absence en Belgique d'une loi Carrez comme en France » (NDLR : qui analyse avec précision les surfaces), note encore Nicolas Frings. « En Belgique, on n'achète pas des mètres carrés mais ce qu'on voit. Et on se soucie moins de savoir s'il s'agit, comme dans le cas d'un home-cinema installé dans le sous-sol, d'une surface habitable ou pas. J'entends souvent dire que le marché n'est pas cher à Bruxelles mais si l'on regarde le prix net au mètre carré, Bruxelles est quand même une ville chère même si elle reste très abordable par rapport à Paris ou Londres. »

Un atout que la capitale de l'Europe possèdera toujours sur ses rivales se trouve dans sa configuration qui la voit s'étendre notamment dans les deux Brabant, des zones qui en séduisent plus d'un. « Que ce soit à Rhode-Saint-Genèse, à Waterloo ou à Lasne, on trouve beaucoup de maisons autour du million d'euros, conclut Nicolas Frings. Mais c'est normal : elles sont spacieuses et sont situées sur des grands terrains, le tout à 20 minutes à peine de Bruxelles. On peut vivre à la campagne et aller manger un bout en ville en un rien de temps... »

Un luxe, encore un...

## Les Français, encore et toujours

PAL

Qui achète les biens de luxe ou plutôt « haut de gamme » ou « de prestige », selon la terminologie préférée par les agences pour éviter de faire fuir certains clients ?

On retrouve d'abord les expatriés vivant à Bruxelles, et particulièrement ceux de la Communauté européenne, véritable manne à propriétaires (et locataires) dans le domaine. « Il y a encore des Français qui arrivent à Bruxelles mais la majorité aujourd'hui sont ceux qui sont installés en Angleterre, surtout ceux qui ont une société de l'autre côté de la Manche », explique à ce sujet Jean de Kerchove, propriétaire de l'immobilière Le Lion. « Ils anticipent le Brexit. »

Dans cette agence basée à Watermael-Boitsfort, on précise que les biens entre 600.000 et 1 million d'euros qui garnissent le portefeuille de l'agence ne sont pas plus nombreux aujourd'hui. Simple-ment, ils ont plus de succès qu'avant auprès de la clientèle aisée. « Les commissaires européens provenant des derniers pays entrés dans l'Union disposent d'un budget moins élevé que par le passé, c'est une réalité », poursuit Jean de Kerchove. « D'une manière plus générale, le déracinement par rapport à leur pays d'origine n'est plus considéré comme un sacrifice et leur salaire s'en ressent. De nos jours, les expatriés peuvent rentrer chez eux le week-end aussi facilement et fréquemment qu'ils le souhaitent. »

**Stabilité**

De l'aveu de ce spécialiste dont l'agence est active depuis plus de 40 ans dans le secteur du prestige, les prix dans le haut de gamme restent relativement stables. En tout cas, ils ne montent plus car la demande est moins soutenue qu'avant.

Chez Sotheby's, Jean-Marc Delcroix constate lui aussi un retour des Français sur le marché bruxellois mais il n'est pas aussi significatif que dans un passé récent. « Il y a moins d'arrivages et ceux qui débarquent dépensent moins qu'avant, même si leur fourchette de prix reste élevée : entre 2 et 3 millions d'euros », explique-t-il à ce sujet. « Par ailleurs, les Français déjà installés chez nous ne rentrent pas en France, à de très rares exceptions près. Ils aiment Bruxelles et s'y sentent bien. »

Outre les effets du Brexit, qui blanchit chaque jour un peu plus les cheveux de Theresa May, Jean-Marc Delcroix voit une autre raison à l'arrivée de Français : l'action des gilets jaunes dans les rues de Paris et ailleurs dans l'Hexagone. « Beaucoup de familles parisiennes en ont marre des manifestations et viennent s'installer en Belgique », constate-t-il. « Mais on commence aussi à avoir des Parisiens qui achètent un pied-à-terre à Bruxelles pour les 2 ou 3 jours par semaine où ils viennent y travailler. Un exemple parmi d'autres : nous sommes en passe de signer un appartement de 113 m<sup>2</sup> pour cet usage sur l'avenue Louise. Prix de vente : 609.000 euros. »

