

Sotheby's ouvre une branche immobilière

- Le nouveau département investissement de Sotheby's Real Estate est opérationnel depuis janvier.
- Son but : accompagner leurs clients dans leurs investissements immobiliers.

Acteur incontournable depuis 40 ans dans le domaine de l'art, la branche immobilière de Sotheby's propose depuis 3 ans à ses clients une large sélection de propriétés de prestige en Belgique. Aujourd'hui, elle passe à la vitesse supérieure et leur propose désormais de nouveaux services liés à l'investissement immobilier et à sa gestion.

« *Le monde de l'investissement est en train de changer*, explique Guillaume Botermans, nouveau président de Brussels Sotheby's International Realty et président honoraire de la SIR Home Invest Belgium. *Depuis un an, nous recevons des demandes de clients qui insistent pour qu'on les accompagne dans des investissements immobiliers* ». Une demande qui se fait de plus en plus pressante et dont il n'avait pas imaginé l'importance grandissante. Une première dans notre pays mais un service qui est déjà en place dans les pays anglo-saxons.

Pourquoi cet attrait particulier pour l'immobilier ? Les causes sont financières mais aussi humaines et sociologiques. Trouver des rendements attractifs sur le marché des obligations devient

extrêmement difficile. De nombreux investisseurs particuliers souhaitent également profiter des taux bas pour bénéficier d'un effet de levier. Investir dans l'immobilier est pour eux

une alternative offrant à la fois un rendement régulier et un éventuel potentiel de plus-value. Il est vrai qu'actuellement, le marché de la location est porteur. Les locataires sont de plus en plus nombreux par choix mais aussi par nécessité. Les prix de l'immobilier ont augmenté et les banques proposent des conditions d'emprunt de plus en plus strictes aux « primo acquéreurs » non capitalisés. Beaucoup de jeunes sont déçus et hésitent à devenir propriétaires.

Un rendement de 3,5 à 5,5 %

« *Plusieurs de nos clients résidant dans notre pays, qui sont pour moitié Belges et pour moitié étrangers, nous ont demandé de les accompagner. Ils souhaitent étoffer leur patrimoine*



Sotheby's Real Estate et son dirigeant Guillaume Botermans font profiter leur clientèle de leur expertise dans l'immobilier. © DR

en investissant dans un ou plusieurs biens immobiliers dont les prix se situent généralement dans une fourchette allant de 1 à 10 millions d'euros. Ils ne souhaitent pas faire de démarche active de recherche eux-mêmes. Contrairement à des agents immobiliers classiques, nous ne prenons pas de mandat de vente de biens d'investissement. Nous nous situons uniquement du côté de l'acheteur afin de défendre aux mieux ses intérêts. Il s'agit d'un service complémentaire que nous leur proposons », confirme

Guillaume Botermans, qui dispose d'une expérience de plus de 25 ans dans ce domaine.

Le nouveau département investissement de Sotheby's Real Estate est opérationnel depuis janvier. Il connaît déjà pas mal de succès auprès de sa clientèle qui souhaite bénéficier de son expertise. Les produits proposés sont situés principalement à Bruxelles, tous quartiers confondus. Les rendements attendus par les investisseurs pour ce type de produits tournent autour de 3,5 à 5,5 %.

Un des éléments essentiels exigés par les nouveaux investisseurs est de « *ne s'occuper de rien* ». Entendez, ne pas devoir répondre aux sollicitations des locataires pour tous les problèmes liés à leur occupation locative. Sotheby's offre, grâce à sa filiale Castell Management, un service complet de gestion. Depuis la recherche des locataires « *sélectionnés avec soin* », c'est un des éléments clés de la gestion qualitative jusqu'à l'encaissement des loyers en passant par la rédaction des baux et tout le

suivi technique. « *Il s'agit d'une vraie mission « all in » garantissant à l'investisseur la pérennité de son choix et la quiétude d'une gestion professionnelle d'un grand nom reconnu internationalement* », assure Guillaume Botermans. Et d'ajouter : « *Dans un premier temps, nous avons réservé ce service à nos clients existants, maintenant nous ouvrons la porte aux nouveaux contacts souhaitant bénéficier de notre expérience.* »

BRIGITTE DE WOLF-CAMBIER