

Trends Tendances

1329

02.09.2010

Circulation: 23124

26fcc3

Page: 14-16 in "Guide Immo"

AVE: 17901,63 €

Tendances  
TrendsGuide Immo  Bruxelles

Le marché reprend des couleurs depuis plusieurs semaines déjà

C'est reparti... **Pour de bon ?****Juin 2010 a constitué pour les professionnels de l'immobilier un détonateur du meilleur effet : si le marché hoquetait depuis la fin 2008 et la crise financière, il semble remis en selle par des acheteurs et des vendeurs enfin libérés et soucieux de passer à l'acte. | Guy Verstraeten**

1

**Le marché bruxellois bouillonne à nouveau**

«Cela fait maintenant 13 ans que j'officie comme notaire. Et je n'ai jamais vu autant de transactions passer sous mes yeux que depuis avril. Les vendeurs acceptent à nouveau de vendre et les acheteurs d'acheter.» Vue sous le prisme de l'étude du notaire Langhendries, établi à Uccle, la donne paraît on ne peut plus simple: quand acheteurs et vendeurs sont sur la même longueur d'onde, le marché repart.

Ce n'est pas Gaëtan Bleecx, l'autre figure médiatique du notariat bruxellois, qui contredira son confrère: «Il se peut que ce regain de mouvement soit temporaire, mais on est clairement revenu au même nombre de transactions qu'il y a deux ou trois ans.»

Son de cloche identique, bien qu'agrémenté de chiffres du cru, du côté de l'agence Trevi et de son administrateur délégué Eric Verlinden, qui commente le bond de 17% enregistré sur base du volume des transactions annuelles (le premier semestre 2010 comparé au premier semestre 2009). «Un bouchon s'était formé en 2009, et ce bouchon devait forcément sauter. Il y a eu, l'an passé, une accumulation de non-décisions immobilières qui a créé un ralentissement net», témoigne-t-il.

## Le temps des 6 ou 7 % de rendement locatif est une illusion que seuls les rêveurs peuvent encore se permettre d'entretenir.

Si la plupart des professionnels interrogés à Bruxelles relatent effectivement ce retour à la surchauffe, certaines nuances doivent obligatoirement être posées, sous peine de revenir à un emballement préjudiciable. En premier lieu, Eric Verlinden, comme le notaire Bleecx, s'interroge sur la durée de ce redoux immobilier. La confiance revient progressivement et, à défaut d'amélioration, le contexte économique s'est tout de même stabilisé. Deuxième constatation: ce n'est pas parce que les transactions reprennent que les prix fous de l'avant-crise font leur réapparition. Cette éventuelle hausse de valeurs n'interviendra que si la tendance à l'activité perdure. «On n'est pas encore aux prix du premier semestre 2008. On s'en rapproche», dit-on chez Trevi.

Bémol supplémentaire du côté du notariat local. «Sur base des compromis auxquels je participe activement, je peux dire qu'il n'y a pas encore de hausses de prix. Mais si la tendance actuelle

se précise, les prix vont certainement augmenter», ajoute le notaire Langhendries. On se rappellera pourtant qu'avant les vacances, les notaires publiaient un rapport dans lequel leur estimation des prix moyens pour les maisons grimpaient de... 23,2% sur le deuxième trimestre 2010, par rapport au premier. Des chiffres qu'il faut évidemment prendre avec des pincettes, sachant qu'il est tout à fait farfelu de penser que les maisons ont pris 23% de valeur en un trimestre. Ces chiffres prouvent par contre que des achats de plus grande valeur ont trouvé leur place entre avril et juillet 2010.

Courtier comme notaire affirment également que le marché haut de gamme pur ne serait, lui, toujours pas au mieux de sa forme. Spécialisé dans cette niche, Philippe Rosy, qui chapeaute le groupe Engels & Volkers, confirme: «Pour nous, 2010 est une période molle, ce qui est très étonnant sachant que 2009 fut notre plus belle année (uniquement sur les neuf derniers mois en plus!). Il y a beaucoup de transactions dans les biens situés en dessous de 800.000 euros. Entre 1 et 2 millions d'euros, le marché est plat. Au-delà de ces chiffres, une clientèle très fortunée qui cherche à se faire plaisir fait sa réapparition. Autre phénomène :

Uccle a détrôné Woluwe-Saint-Pierre au niveau des prix.» Une analyse qui se confirme, pour 2009, du côté des villas avec 1,3 million d'euros de prix de référence pour Uccle, contre 1,1 million pour Woluwe-Saint-Pierre.

Actif lui aussi dans le marché haut de gamme, Jean Corman, qui dirige le groupe Victoire, se veut plus optimiste. «Notre volume d'affaires équivaut à nouveau à celui de

2006 et 2007, alors qu'on a souffert en 2008 et que 2009 s'est révélée catastrophique. Le marché est à nouveau très actif pour les biens entre 600 et 800.000 euros, et on refait même des ventes à 2 ou 3 millions d'euros. Les banques rouvrent les robinets. Les prix ont un peu baissé autour du million d'euros, de 10 à 15% par rapport à 2007: les maisons qui se vendaient à 1,3 million partiront plutôt à 1,1 million», précise-t-il.

2

**Le neuf à la peine. Surtout sur plan. Surtout dans le Nord**

Tous deux la trentaine, Laura et Vincent peaufinent les derniers détails de leur installation. L'appartement est prêt et les travaux d'aménagement du site avancent à grand pas. La piscine extérieure commune de cette nouvelle résidence jetoise vient même d'être remplie... A 195.000 euros hors frais, leur ►



nouveau nid ne manque pas de style et, après de longs mois d'attente, le couple a l'air plutôt satisfait de son choix.

«Pourquoi acheter neuf? Nous voulions avoir quelque chose de prêt directement, sans rénovation à faire, dans un quartier sympa», commentent-ils en chœur. Vincent et Laura font encore partie de cette salve de jeunes acheteurs pour qui l'acquisition sur plan n'avait rien d'un épouvantail. C'était juste avant le cataclysme Fortis qu'ils ont décidé de délier les cordons de la bourse pour intégrer ce développement nommé JetLofts. Lequel, signé par le promoteur Victoria Lofts, est notamment commercialisé par l'agence Immobilier Neuf, unique en son genre car spécialisée exclusivement dans les nouvelles constructions (environ 500 unités en portefeuille sur tout Bruxelles).

Son administrateur, Gilbert Aelbrecht, ne cache pas que la vente sur plan subit actuellement un sérieux coup de mou. «Ce type de vente est plus difficile, c'est clair, témoigne-t-il. Ce n'est pas un hasard si nous restons seuls dans notre créneau, même si, paradoxalement, nos meilleurs chiffres datent de ces neuf derniers mois. Il y a deux décennies, les promoteurs construisaient totalement avant de confier aux agences la commercialisation du projet. La vente sur plan n'était pas dans les mœurs. Ce qui a changé 10 ans plus tard, avec l'apparition d'un marché euphorique. Les acteurs du marché tertiaire, plutôt en mauvaise santé, ont alors décidé de s'investir aussi dans l'immobilier neuf, construisant un grand nombre d'énormes résidences assez standardisées. Jusqu'au blocage de la fin 2008: certains promoteurs se sont retrouvés dans de sales draps. Les jeunes couples, qui avaient envahi le marché du neuf, ont complètement disparu et ont été relayés par une clientèle plus âgée, soucieuse de placer son argent dans une valeur sûre.»

Les projets qui sortent de terre aujourd'hui ont souvent été lancés il y a trois, quatre ou cinq ans, quand le prix des terrains était en poussée de fièvre. «Les lignes d'investissement étaient ouvertes, les promoteurs ne pouvaient plus revenir en arrière. Certaines ventes ont été réalisées à perte. Mais cela ne veut pas dire que le marché du neuf a périçité: ces cas restent ponctuels. Par ailleurs, il faut se demander si les promoteurs qui ont diminué leur prix de 20% pour écouler la marchandise n'avaient pas pratiqué des tarifs initialement gonflés», poursuit Gilbert Aelbrecht.

«Les projets neufs que l'on a en portefeuille sont un peu plus compliqués à vendre», renchérit Patrick Balcaen, devenu depuis huit mois le développeur officiel de l'enseigne française Laforêt pour la Belgique. Laquelle compte désormais cinq franchises dans le pays. Pour sa part, s'il avoue écouler très correctement ses plus prestigieux projets neufs, le courtier Jean Corman confirme qu'il n'est pas aisé, à l'heure actuelle, de vendre quand le bâtiment n'est pas bien avancé. «Il y a un peu trop d'offres sur le marché. Dans ce segment, les clients sont plus attentifs, demandent le cahier des charges, ont des exigences particulières en matière de finitions. Puis, ils attendent que l'état du bâtiment soit bien

avancé pour acheter. L'empressement n'est plus de mise, même si les produits phares continuent à performer: au pied de la place Dumont, nous commercialisons un projet où les prix oscillent autour de 4.000 euros le mètre carré. Nous avons déjà vendu 50% des 16 appartements sur plan. Il y a deux ans, c'est vrai, on aurait sans doute déjà tout vendu.»

Autre écho du côté du groupe Trevi, où Eric Verlinden affirme que le neuf constitue 35% de son activité. «Il y a peut-être un peu trop de produits en stock dans le nord de la capitale. C'est là que les promoteurs se sont engouffrés il y a quelques années, parce que les réserves foncières y étaient meilleur marché et plus disponibles», conclut-il.

3

### Petits investissements en bonne forme

Plusieurs courtiers confirment la tendance actuelle sur les 19 communes: on remarque un nombre très important d'achats pour des petits biens d'investissement. Le marché locatif est à nouveau dynamique. Même les investisseurs provinciaux viennent réinjecter de l'argent dans des biens immobiliers de la capitale.

Se pose évidemment, dans ces conditions, la question du rendement. Les professionnels n'ont généralement aucun mal à l'admettre: le temps des 6 ou 7% de rendement locatif est une illusion que seuls les rêveurs et les malhonnêtes peuvent encore se permettre d'entretenir. «Sur un bien de qualité neuf, on aura peut-être du 4% acte en main. Quand on prend le rendement net, là non plus, ce n'est pas fabuleux, avec du 2,8 ou du 3%. Pas fabuleux, certes, mais souvent mieux que les comptes d'épargne à la banque. Et c'est sans compter les plus-values immobilières éventuelles. Celles-ci comprises, un rendement de référence de 3,5% est accepté par les investisseurs», précise Jean Corman.

Le nord de Bruxelles où les jeunes Ucclois, Woluwéens ou Ixellois peuvent trouver des maisons de qualité à 300.000 euros fait débat. On a beaucoup parlé de rattrapage au cours des années écoulées, mais malgré des chiffres

2009 plus qu'honorables du côté des maisons d'habitation, certains doutent encore que le canal devienne un jour plus facile à franchir. «Moi, je n'ai jamais cru que les gens du sud de Bruxelles traverseraient cette frontière psychologique qu'est le canal, assure Patrick Balcaen. Même pour le promoteur qui y fait de la belle ouvrage, cela ne marche plus. Vous ne pouvez pas imaginer le nombre de clients qui regrettent de s'être offert de gros espaces dans cette partie de Bruxelles», prétend le courtier dont les bureaux sont cependant installés dans le superbe Entrepôt Royal de Tour & Taxis.

Le mot de la fin à Vincent et Laura, le jeune couple fraîchement installé là-bas. «Nous recommandons absolument des communes comme Jette, Ganshoren ou Berchem-Sainte-Agathe. Elles sont vertes, conviviales, il y fait bon vivre et on est bien moins loin du centre que certains le pensent.» A méditer. ■



**MAISON AVEC JARDIN À BERCHEM-SAINTE-AGATHE 310.000 euros hors frais — seulement, serait-on tenté de dire — suffisaient pour acquérir le 25 mai dernier en vente publique cette maison trois façades (jumelée) sur 4,5 ares de terrain.**