

BRUXELLES

Vers un marché plus sain

En proie à une grande excitation qui a obligé les acheteurs à se décider (parfois trop) rapidement, le marché bruxellois semble revenir (lentement) à une cadence plus normale. La règle des 48 heures n'a pas fait que des heureux.

PAOLO LEONARDI

Avec des agences à Woluwe-Saint-Pierre et à Uccle, Victoire peut se targuer de connaître le marché de l'immobilier bruxellois sur le bout des doigts. Actif dans le secteur depuis près de 30 ans, son patron, Jean Corman, est idéalement placé pour évaluer la situation actuelle, mais aussi la resituer sur la ligne du temps.

« Nous n'avons plus connu une situation semblable depuis 1989, quand les Suédois, poussés par un changement de législation en interne qui leur permettait de sortir leurs couronnes du pays, investirent en masse à Bruxelles », commence-t-il par dire. « Les biens à vendre trouvent très vite des acquéreurs, car ceux-ci sont très nombreux, et il y a chez ces derniers le sentiment bien présent de devoir se décider en un claquement de doigts sous peine de voir le bien leur filer sous le nez. Beaucoup pensent même que s'ils ne se décident pas très vite, ils ne

Nous n'avons plus connu une situation semblable depuis 1989, quand les Suédois, poussés par un changement de législation en interne qui leur permettait de sortir leurs couronnes du pays, investirent en masse à Bruxelles

Jean Corman CEO Victoire

”

trouveront jamais chaussure à leur pied. »

Conséquence : des comportements parfois irrationnels et des prix qui flambent, particulièrement dans la capitale, avec des différences, souvent énormes, d'une commune à l'autre. Face à cet afflux de demandes, combiné à une rareté de l'offre, beaucoup d'agents immobiliers ont dû changer leur fusil d'épaule en adoptant la « règle des 48 heures », une mesure totalement inédite dans le paysage immobilier belge. « Pour réguler les visites, chaque client acheteur a 48 heures pour visiter le bien et remettre une offre », explique Jean Corman. « Une fois toutes les visites effectuées, on soumet les différentes offres au propriétaire qui les analyse et choisit son acheteur. Dans la grande majorité des cas, les offres sont supérieures au prix de départ. »

Une telle démarche ne plaît évidemment pas à l'acheteur débouté qui était prêt à mettre le prix demandé mais qui a été surpassé par un candidat plus offrant. Mais il ne plaît pas non plus au vendeur qui estime que son bien aurait pu être mieux évalué au départ, avec la clé plus d'argent à récolter. « Cette règle a été très mal vécue et il y a eu tout un travail d'éducation à faire », confesse le fondateur de Victoire. « Mais nous n'avons pas d'autre choix, car les acheteurs étaient trop nombreux et les biens à vendre, trop rares. »

« Ceux qui ont gagné de l'argent investissent dans la brique »

Après une année 2020 « très compliquée » où la baisse du chiffre d'affaires s'est située entre 10 et 15 %, Victoire a connu un rythme des ventes très soutenu depuis le 1^{er} janvier, du moins, jusqu'aux mois de mai et juin. « La difficulté n'était pas de vendre, mais bien de trouver de la marchandise à vendre », explique Jean Corman. « J'avoue avoir eu une certaine crainte par rapport à ce nouveau marché qui était quelque peu malsain. Certains biens se vendaient beaucoup plus chers alors que le pouvoir d'achat des Bruxellois n'avait pas augmenté. En réalité, seule la baisse des taux d'intérêt leur permet encore toujours d'acheter plus cher,

mais pour le reste, les fondamentaux sont restés pareils. »

Toutefois, la situation semble avoir changé avant l'été : « Il y a eu un resserrement de la part des banques qui ont imposé diverses restrictions à l'octroi des prêts, surtout pour les investisseurs. Conséquence : le marché s'est quelque peu calmé. »

En termes de prix, Jean Corman ne voit pas de baisse dans un futur proche : « Beaucoup de projets neufs sont bloqués pour différentes raisons (NDLR : notamment en raison de recours). Les bateaux ont été bloqués pendant plusieurs jours dans le canal de Suez, ce qui a entraîné des retards dans la livraison des matériaux de construction et une forte augmentation de leurs prix. Cette surchauffe se répercute évidemment sur les prix des logements. Sans parler des biens à vendre, qui manquent encore... »

Cette augmentation pourrait inciter certains propriétaires à se décider à

Comme beaucoup d'agences, Victoire a dû faire face à un afflux massif d'acheteurs alors que les biens à vendre étaient rares. © D.R.

vendre : « On constate depuis une semaine une reprise de l'activité dans ce sens, avec des propriétaires qui nous demandent de leur remettre des évaluations de prix. Les portefeuilles des agents immobiliers devraient à nouveau se remplir. »

Victoire est également actif dans le segment haut de gamme. La santé financière des acheteurs de ce type de biens est presque toujours liée aux cours de la Bourse, dont l'évolution a été excellente ces deux dernières années (augmentation annuelle de 15 %). « Ceux qui ont gagné de l'argent investissent dans la brique. Et c'est pareil pour ceux qui craignent une moins-value. C'est surtout le cas pour les résidences secondaires. Il suffit de se promener à la mer du Nord pour s'en rendre compte. Dans certaines communes, les biens s'arrachent comme des petits pains et il n'y a plus moyen de faire un pas sans tomber sur une rénovation en cours », conclut Jean Corman.



20008851

Proche de vous !

NOUVEAU PROJET

SOTRABA
THOMAS & PIRON, LA FORCE D'UN TEAM
WWW.SOTRABA.BE

COCOON
RÉSIDENTIEL
6 HOUSES

PONT-À-CELLES
(RUE DE L'ESPINETTE) PROCHE DE TOUTES LES COMMODITÉS
MAIS AUSSI DES BIENS NEUFS À VENDRE :
RESSAIX, MONS, SIRAUT, HAVRÉ, NIVELLES, HAUTRAGE,...

12 APPARTEMENTS ET 7 MAISONS DANS UN CADRE SPLENDIDE
WWW.SOTRABA-COCOON.COM 0476/29.23.73