



IMMOBILIER HAUT DE GAMME : BILAN 2023 ET PERSPECTIVES 2024

LE MÉTIER D'AGENT IMMOBILIER, NOTAMMENT DANS LE HAUT DE GAMME, EST DE PLUS EN PLUS DIFFICILE

Texte : Laurence de Hemptinne - Photos : Jean-Luc Flemal

La plupart des agents réunis pour notre table ronde estiment que 2023 a été une année plus calme, voire même morose, comparée à 2022 qui, rappelons-le, fut une année exceptionnelle.

Une partie des intervenants estiment en revanche que 2024 a bien commencé. Mais il y a unanimité pour dire, d'une part, que les transactions sont beaucoup plus longues et difficiles à boucler et, d'autre part, que le travail de l'agent immobilier est nettement plus complexe et administratif. Le courtier doit être, de plus en plus, informé en matière d'urbanisme et de PEB par exemple. Il est loin le temps où il était un simple ouvre-porte

Pour évoquer l'immobilier haut de gamme bruxellois, La Libre Essentielle Immo avait réuni les représentants de plusieurs agences spécialisées dans ce créneau :



Jean Corman
Adm. Dél.
VICTOIRE

Jean de Kerchove
Adm. Dél.
LE LION

Jean-Marc Delcroix
Directeur commercial
pour Bruxelles &
Brabant wallon
SOTHEY'S REAL
ESTATE

Philippe Koelman
Partner
JAMES REALTY

Philippe Mestach
Directeur
Département neuf
LATOUR & PETIT

Frédérique Pauporté
Directrice
BARNES BRUSSELS

Sophie Stulemeijer-
Coene
Directrice
EMILE GARCIN,
BRUXELLES

On le sait, le marché immobilier a globalement été peu porteur en 2023. Selon le Baromètre des notaires, le nombre de transactions immobilières a en effet baissé de 15% en Belgique entre 2022 et 2023. C'est en Flandre que la chute des transactions a été la plus forte avec -16,9% contre -12,4% à Bruxelles. L'année dernière a aussi connu une chute de près de 30% des emprunts hypothécaires. A cela, il faut ajouter les difficultés vécues par plusieurs grands groupes de développement immobilier en Belgique comme Atenor et Immoel ainsi que par d'importants promoteurs résidentiels français comme Bouygues, Nexity ou Vinci qui ont dû lancer des plans sociaux. Et pour le début de l'année 2024, le dernier baromètre des notaires consacré au premier trimestre 2024 affiche à nouveau une réduction du nombre de transactions sur le pays de l'ordre de -7,3% comparé au premier trimestre 2023.

Ce contexte morose de l'année 2023 et du début 2024 est-il aussi celui du créneau de niche de l'immobilier haut de gamme bruxellois ou, au contraire, celui-ci a-t-il pu tirer son épingle du jeu ? C'est la question que nous avons posée aux différents intervenants de cette table ronde.

RÉDUCTION DU VOLUME DES VENTES EN 2023

Selon Philippe Koelman, qui dirige James Realty, « il faut être honnête et objectif, et nous le sommes chez James Realty, on a clairement enregistré une réduction du volume des ventes en 2023. Attention, les résultats ne sont pas les mêmes dans tous les segments. Mais, globalement, entre le 15 novembre

2022 et le 15 février 2023, le marché a été pratiquement à l'arrêt et l'été 2023 a été calme. En chiffres, sur la totalité de l'année, je dirais que notre volume de vente s'est réduit de 15 à 20% par rapport à 2022 qui était, rappelons-le, une année exceptionnelle. L'attitude des candidats-acquéreurs a complètement changé comparée à la folle période post covid. Aujourd'hui on a affaire à des acheteurs très prudents et qui ne prennent pas de décisions à la légère. Il est évident que la hausse des taux d'intérêt a eu un impact très net. Il ne faut pas croire en effet que, dans le haut de gamme, personne n'emprunte. Entre 1 et 3 millions », souligne Philippe Koelman, « la majeure partie des transactions se fait avec un financement. Ne fut-ce qu'un crédit-pont. La hausse des coûts de rénovation fait aussi peur aux candidats-acquéreurs. En conséquence, il y a beaucoup de biens qu'on ne vendrait plus aujourd'hui aux prix obtenus en 2022. Cela m'amène à souligner qu'il y a un phénomène très gênant actuellement sur le marché c'est celui de l'overpricing ou encore l'évaluation des biens à des prix qui ne correspondent pas à la réalité du marché. Certaines agences acceptent d'annoncer des prix beaucoup trop élevés. Mais ils ne rendent pas service aux vendeurs. Je peux citer, entre autres, l'exemple d'un bien initialement annoncé à 4,3 millions d'euros qui a fini par se vendre à 2,9 millions mais cela a mis... trois ans. Je ne dis pas que parfois un prix surévalué n'est pas atteint. Mais c'est rare. Il faut que les agences comprennent que cela fausse le marché. Le pire c'est que même les banques surestiment certains biens en basant leurs expertises sur des algorithmes qui se réfèrent à des valorisations dépassées. Par ailleurs », ajoute encore Philippe Koelman, « il y a aussi ceux qui pratiquent du downpricing pour vendre plus vite, ce qui n'est pas mieux... »



« Il y a un phénomène très gênant actuellement sur le marché, c'est celui de l'overpricing ou encore de l'évaluation des biens à des prix qui ne correspondent pas à la réalité du marché. Certaines agences acceptent d'annoncer des biens à un prix beaucoup trop élevé. Mais ils ne rendent pas service aux vendeurs. »

PHILIPPE KOELMAN - JAMES REALTY

UN MARCHÉ D'ACHETEURS

Jean Corman, le patron de l'agence Victoire annonce lui que « l'année 2023 a été très bonne. Nous avons même vendu 15% de plus que l'année d'avant », précise l'agent. « Mais attention », nuance-t-il, « les choses ont été beaucoup plus difficiles. Tout est lent.





Il faut travailler beaucoup plus. Une vente qui nécessitait une ou deux visites, en nécessite aujourd'hui beaucoup plus, parfois plusieurs dizaines. Nous avons même vendu un bien après 49 visites! Fini l'époque où les candidats-acquéreurs étaient stressés et faisaient offre après une visite et parfois même sans avoir vu le bien. La règle des 48 heures qu'on laissait aux propriétaires pour choisir l'heureux élu parmi plusieurs offrants est bien révolue. C'était d'ailleurs un peu malsain. Aujourd'hui, l'acheteur est redevenu le maître du jeu. Il faut dire que, pour les biens qui nécessitent un emprunt, l'acheteur a perdu 10 à 15% de pouvoir d'achat à cause de la hausse des taux. En plus, les banques sont de plus en plus sourcilieuses pour accorder des prêts. Elles regardent même les PEB. Cela dit, je ne pense pas que les prix ont beaucoup baissé. Tout au plus de 3 ou 4%. On est loin de l'effondrement.

Pour 2024, il me semble que l'écueil des taux va s'estomper et que les choses vont se remettre en route car les gens commencent à avoir fait leur deuil des taux à 1%. Ils ont compris qu'on n'y reviendrait jamais et ils acceptent de payer des taux plus élevés. Ils sont aussi conscients que les prix ne vont plus baisser ou pas beaucoup. Par ailleurs, je crois que l'on va aussi commencer à passer à travers la problématique des PEB qui font tellement peur aux gens, vu la baisse des prix de l'énergie.

En revanche, ce qui m'inquiète, même si cela ne concerne peut-être que 5% du marché, c'est le droit de préemption qui a été accordé au locataire. C'est un vrai problème. Quand on met en vente un bien donné en location, il faut prévenir le locataire et l'informer du



«Les acquéreurs commencent à avoir fait leur deuil des taux à 1%. Ils ont compris que cela ne reviendra plus.»

JEAN CORMAN - VICTOIRE

prix de vente. Le locataire a un mois pour dire s'il est intéressé. Donc on doit attendre un mois avant d'annoncer le bien. Cela risque de ralentir considérablement les transactions, voire même dans certains cas de les faire capoter.»

Un autre problème préoccupe encore Jean Corman et d'autres intervenants: certaines agences bradent les commissions. «Or», soulignent les intervenants, «les commissions perçues par les agents doivent être correctes afin que ceux-ci puissent exercer leur métier de conseil de façon qualitative surtout dans un contexte où précisément ce métier est de plus en plus complexe».



«A Bruxelles, l'obsession du PEB a fait disparaître «le coup de cœur» qui était pourtant fréquent dans le haut de gamme. Au lieu de se demander s'ils vont être heureux dans un bien, les acquéreurs sont obsédés par les performances énergétiques de celui-ci ...»

JEAN DE KERCHOVE - LE LION

CE SONT LES BOURSES QUI SONT LA CLÉ DU MARCHÉ ...

Jean de Kerchove, le patron de l'agence Le Lion l'annonce d'emblée: «dans l'immobilier haut de gamme, les choses sont assez simples: on suit les Bourses. Dès lors, 2023 n'a pas été une très bonne année surtout en septembre, octobre et novembre au cours desquels les Bourses ont mal performé. Mais dès que les marchés sont remontés à partir de décembre 2023, l'immobilier haut de gamme est reparti et nous faisons une excellent premier trimestre 2024. Cela dit, comme l'ont dit mes confrères, les acquéreurs discutent nettement plus qu'avant et les prix sont plus négociables qu'ils l'ont été. Même s'il y a toujours des vendeurs qui affirment qu'ils ne sont pas pressés de vendre et ne veulent rien lâcher. On peut dire qu'on est revenu à un marché d'acheteurs. Mais prudence quand même. Il y a des acheteurs qui croient qu'ils ont tout le temps de se décider. Et puis la vente d'un bien se débloque rapidement et le bien leur ' passe sous le nez'. Cela dit, notre gros problème actuellement, ce sont les PEB. Les gens sont obsédés par cela. Le problème se pose surtout à Bruxelles où beaucoup de maisons ont un mauvais PEB y compris des PEB G. Mais la difficulté ce ne sont pas les mauvais PEB. C'est plutôt le fait qu'à Bruxelles, c'est la bouteille à encre. On ne voit pas comment améliorer les PEB et cela effraie les candidats-acquéreurs. Cela freine énormément les transactions. La situation est différente en Flandre où il est connu que l'on peut facilement upgrader les PEB et où l'on sait comment procéder.

D'ailleurs, à Bruxelles, cette obsession du PEB a en quelque sorte fait disparaître «le coup de cœur» qui était pourtant un phénomène fréquent dans le haut de gamme. Au lieu de se demander s'ils vont être heureux dans un bien, les gens sont obsédés par les performances énergétiques de celui-ci ...»



«Face à la complexité croissante de l'évaluation immobilière, notre expertise s'avère plus précieuse que jamais, bien loin des pratiques de surévaluation néfastes.»

JEAN-MARC DELCROIX - SOTHEBY'S REALTY

UN MÉTIER DE PLUS EN PLUS COMPLIQUÉ

« Si le marché immobilier bruxellois n'a pas connu une année 2023 exceptionnelle, un certain rebond semble se dessiner en ce début d'année », estime Jean-Marc Delcroix, directeur commercial pour Bruxelles & Brabant wallon chez Sotheby's Real Estate. Au-delà de la conjoncture, Jean-Marc Delcroix souligne une évolution majeure du métier d'agent immobilier: «la profession est devenue beaucoup plus complexe et administrative. En effet, les agents immobiliers ont désormais l'obligation de demander les renseignements urbanistiques (RU) à la commune avant la commercialisation d'un bien. Certaines communes nous menacent d'amendes si les RU n'ont pas été obtenus et il faut parfois attendre jusqu'à six mois pour les recevoir », déplore-t-il. «De plus ces renseignements ne sont valables qu'un an et doivent être renouvelés chaque année moyennant paiement. L'évaluation des biens est aussi devenue plus ardue car il faut tenir compte des travaux à effectuer et des solutions pour améliorer le PEB afin de proposer un prix de vente cohérent. L'agent immobilier

doit ensuite expliquer cela à ses clients, ce qui n'est pas toujours évident car certains agents n'hésitent pas à surévaluer les biens», regrette Jean-Marc Delcroix. «C'est pourquoi nous organisons des formations afin de former nos agents sur les techniques du bâtiment, chose que nous ne faisons pas auparavant. Enfin, la vérification des plans d'origine et leur comparaison à la situation actuelle du bien est indispensable pour éviter tout problème urbanistique. La responsabilité de l'agent immobilier est engagée sur ce point», rappelle-t-il. «Au vu de la complexification de notre métier», estime Jean-Marc Delcroix, les prestations des agents immobiliers devraient être revalorisées plutôt que bradées comme le font certaines agences. Notre expertise et notre rôle de conseil auprès des clients sont plus que jamais précieux. Il est temps que notre profession soit reconnue à sa juste valeur, conclut-il.

LE COUP DE CŒUR A DISPARU



«Les candidats- acquéreurs sont très rationnels, très bien informés et très exigeants. Ils ne laissent plus rien passer. Si un bien a un défaut comme l'absence de garage ou de jardin ou encore n'importe quel élément négatif, ils n'achètent pas.»

FRÉDÉRIQUE PAUORTE - BARNES BRUSSELS

Pour Frédérique Pauport directrice de Barnes Belgium, 2023 a en effet été «une année plus ralentie. Mais la fin de l'année a été bonne et 2024 commence bien. Si les taux se stabilisent, les choses iront encore mieux. Cela dit, je confirme que les candidats- acquéreurs sont très rationnels, très bien informés et très exigeants. Ils ne laissent plus rien passer. Si un bien a



C'est dans le très beau show room de The Kitchen Company que s'est tenue la table ronde relative à l'immobilier haut de gamme dont l'on trouve ici le compte-rendu. Nous remercions vivement Stéphane Evrard le CEO de The Kitchen Company pour son excellent accueil à cette occasion.





« Actuellement le principal frein à la fluidité du marché ce sont les aspirations trop gourmandes des propriétaires. Il faut qu'ils se montrent raisonnables.. C'est l'un des aspects les plus importants de notre travail d'agent : faire en sorte de convaincre les propriétaires d'annoncer les biens au prix du marché. Il y a trop d'overpricing dans le haut de gamme ».

SOPHIE STULEMEIJER COENE - EMILE GARCIN BELGIQUE

un défaut comme l'absence de garage ou de jardin ou encore n'importe quel élément négatif, ils n'achètent pas. Il y a toute une catégorie de biens que l'on peut qualifier « d'ingrats » qui ne partent pas, sauf si l'on adapte sérieusement le prix. Quant au

PEB, il a pris tellement de place que cela a fait disparaître « le coup de cœur ». Les gens regardent cela en premier lieu au lieu de regarder si le bien leur plaît, comme le disait très justement Jean de Kerchove. »

Pour Sophie Stulemeijer Coene qui a repris il y a quelques mois la direction de l'agence belge du grand groupe français Emile Garcin, « l'année 2023 a aussi été moins bonne que 2021 et 2022. Elle a même été carrément morose. Mais depuis la fin janvier », estime l'agent immobilier, « les gens commencent à refaire confiance à l'immobilier qui reste une valeur refuge. Je pense que 2024 va être très positif. On sent que les acquéreurs même jeunes recherchent à nouveau des biens authentiques et de charme comme les hôtels de maître anciens. D'ailleurs j'insiste sur le fait qu'il est important que le charme et l'authenticité soient présents même dans les produits neufs. Je pense qu'actuellement le principal frein à la fluidité du marché ce sont les aspirations trop gourmandes des propriétaires. Il faut qu'ils redescendent sur terre et n'exigent plus des prix exorbitants. Ils doivent être raisonnables. C'est l'un des aspects les plus importants de notre travail d'agent : faire en sorte de convaincre les propriétaires d'annoncer les biens au prix du marché. Je partage l'avis de Philippe Koelman selon lequel il y a trop d'overpricing sur le marché du haut de gamme. En revanche, je pense, contrairement à mes collègues, qu'il faut dédramatiser les PEB. Ce n'est pas si compliqué que cela. Il y a l'isolation, la ventilation et le chauffage. Ce sont trois postes qui peuvent être aisément chiffrés. Et cela fait partie de notre travail de rassurer les candidats-acquéreurs à ce sujet. »



IMMOBILIER NEUF HAUT DE GAMME : DE LA PÉNURIE À L'ABONDANCE

Au sujet du neuf haut de gamme, un secteur dans lequel Latour & Petit et Victoire sont très actifs (avec la commercialisation de projets comme Tervueren Square de Burco, Belfius et BPI, le projet Anthea de Besix, le W56, le Carré Coghen de Galika, le projet Heritage (Floride) d'e-maprod pour Victoire ou encore le Metropolitan de Promiris pour Latour & Petit) tant Jean Corman que Philippe Mestach, le directeur du département neuf chez Latour & Petit soulignent que « dans ce créneau on est passé, en trois ans, d'un extrême à l'autre.

Aucun permis

En 2022, » expliquent-ils, « aucun permis n'avait été délivré pendant les deux années précédentes en raison du covid, il n'y avait donc pratiquement plus aucun projet neuf sur le marché. Les agents n'avaient rien à vendre. « De plus », raconte Jean Corman, chez Victoire, « nous avons eu, à cette époque, une mésaventure désagréable avec le projet W d'Eaglestone rue Neerveld à Woluwe-Saint-Lambert. Alors que nous commercialisions le projet depuis un certain temps et avions déjà vendu environ 80 unités, le permis d'urbanisme de l'immeuble a été annulé à la suite d'un recours de la commune. Nous avons dû « déchirer » les 80 ventes déjà conclues. Quand le nouveau permis a été obtenu et que de nouveaux produits ont été présentés, les prix avaient considérablement monté à cause de l'augmentation du prix des matériaux. Il a donc fallu tout recommencer et trouver de nouveaux acquéreurs... »

Début de saturation

« Mais aujourd'hui en 2024, explique Philippe Mestach, « le nombre de projets neufs haut de gamme a beaucoup augmenté.

commence à y avoir un début de saturation dans ce créneau vu que de nombreux projets haut de gamme sont sortis en même temps. Les gens ont le



« Pour le moment, on vend très bien dans le neuf haut de gamme. Mais on sent qu'il commence à y avoir un début de saturation dans ce créneau car de nombreux projets de prestige sont sortis en même temps. »

PHILIPPE MESTACH - LATOUR & PETIT



En effet il y a eu un net rattrapage et de nombreux produits neufs haut de gamme sont en cours de commercialisation sur le marché. Pour le moment, on vend bien. Mais on sent qu'il

temps et réfléchissent beaucoup. Les choses sont un peu plus lentes. Avant avec une ou deux visites, il arrivait qu'on vende. Aujourd'hui, il faut parfois cinq à six visites.

Clients compliqués

On a affaire à des clients plus compliqués qui doivent parfois vendre un bien et ont besoin de crédits-pont. Il arrive même que ceux-ci soient refusés car les banques sont très exigeantes. En outre, on est dans des budgets élevés. Quand on parle d'un bien entre un et deux millions, il y a forcément moins de turn over que pour des appartements entre 350.000 et 400.000 euros. On est aussi avec des clients plus exigeants qui, dans le cas de ventes sur plan, n'hésitent pas à demander des changements parfois importants par rapport aux finitions prévues... »

Prix et budget

Dans quel budget se situe-t-on pour le neuf haut de gamme? « Aujourd'hui », répond Philippe Mestach, « les projets haut de gamme que nous commercialisons atteignent souvent des fourchettes de prix entre 7.500€/m² et 8.500€/m². Nous avons même un projet où les deux penthouses passent la barre de 9.000 euros/m²: l'un est à 9.100€/m² et l'autre qui a une superficie de 248 m² va même jusqu'à 9.400€/m². Au niveau des prix, il me semble qu'on est arrivé à un pic », affirme Philippe Mestach. « On ne peut plus augmenter davantage. Autrefois quand le haut de gamme neuf atteignait 6.000€ du m² comme dans le projet du Chien vert par exemple, cela paraissait déjà beaucoup. Depuis lors, les prix ont augmenté de 15%. Heureusement », poursuit Philippe Mestach, « la règle de la TVA à 6% pour les démolitions-reconstructions a pu être rétablie, ce qui fait évidemment une différence importante pour les projets concernés. »