



LE MARCHÉ IMMOBILIER HAUT DE GAMME A BIEN REPRIS EN 2025

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

L'immobilier de prestige est certes redevenu un « marché d'acquéreurs » qui tourne plus lentement que lors de la folle période post covid. Il n'empêche que les premiers mois de cette année sont jugés bons, voire très bons par tous les agents participant à cette table ronde même si certains estiment que les prises de décisions sont lentes, surtout quand la Bourse faiblit. Un constat unanime s'impose néanmoins : les biens à rénover ont peu de succès sauf s'ils sont annoncés à un prix très raisonnable.

LA LIBRE ESSENTIELLE IMMO A RÉUNI, POUR UNE TABLE RONDE, PLUSIEURS AGENTS IMMOBILIERS SPÉCIALISÉS DANS LE HAUT DE GAMME AFIN D'ÉVOQUER AVEC EUX CE MARCHÉ TRÈS SPÉCIFIQUE APPELÉ AUSSI « IMMOBILIER DE PRESTIGE ». LES PARTICIPANTS ÉTAIENT :



Jean
de Kerchove
*Administrateur-
délégué*
LE LION



Véronique
Mille
*Sales Director
Belgium*
**BELGIUM
SOTHEBY'S
INTERNATIONAL
REALTY**



Frédérique
Pauporté
CEO
**BARNES
BRUSSELS**



Sophie
Stulemeijer-Coene
Directrice,
**EMILE GARCIN
BRUXELLES**



Jean-Marc
Delcroix
Managing partner
**CHRISTIE'S
REAL ESTATE
INTERNATIONAL
BELGIUM**



Sébastien
Kuperfis
Président
**GROUPE
JUNOT**



Marie
Moorkens
Partner,
**JAMES
REALTY**



Théo
Werner-Pretat
*Directeur des
opérations
pour la Belgique,*
VICTOIRE-JUNOT

Précisons-le d'emblée, cette table ronde consacrée à la santé du marché immobilier de prestige ne concerne que l'immobilier existant (à l'exclusion du neuf qui fera l'objet d'une autre table ronde) et ce plus précisément dans la région de Bruxelles et des communes « haut de gamme » qui

l'entourent, c'est-à-dire du côté wallon les communes de Lasne, Waterloo, Rixensart, La Hulpe, Grez-Doiceau, Braine-l'Alleud/Sept Fontaines et du côté de la Flandre essentiellement les communes de Rhode-Saint-Genèse, Overijse, Tervuren, Kraainem et Wezembeek-Oppeem.

L'IMMOBILIER DE LUXE EST À 75% FLAMAND

En guise de préambule, une récente étude de Statbel mérite d'être citée ici. En effet celle-ci conclut de l'analyse des statistiques fédérales de l'année 2023 et du premier

trimestre 2024, que quelque 2400 ventes de plus d'un million d'euros, sur tout le pays, soit 133 ventes par mois ont été conclues sur la période. Mais l'enseignement intéressant de ces chiffres est que la grande majorité de ces transactions, en l'occurrence 75% de celles-ci, ont eu lieu en Flandre, contre seulement 15% à Bruxelles et 10% en Wallonie (dont la plupart dans le Brabant wallon). Dans les 30 communes qui affichent plus 10 ventes par an au-dessus d'un million, cinq sont frontalières de la Région bruxelloise et sont toutes en ... Flandre à savoir Rhode-Saint-Genèse, Tervuren, Kraainem, Overijse et Wezembeek-Oppeem. La commune où il y a eu le plus de ventes dépassant la somme d'un million est Knokke avec 379 ventes suivie par Anvers avec 144 ventes et Uccle avec 120 ventes. L'immobilier haut de gamme semble donc clairement se positionner en Flandre (pour plus de détails voir l'article dans La Libre immo du 24 au 30 avril derniers «Pourquoi l'immobilier de luxe est à 75% flamand»).



« En moins d'un an, Christie's Bruxelles a déjà réalisé une dizaine de ventes importantes et gère une cinquantaine de biens à vendre. »

JEAN-MARC DELCROIX
CHRISTIE'S INTERNATIONAL
REAL ESTATE BELGIUM

LES GENS HÉSITENT À RÉNOVER

«Après une année 2022 très porteuse», expose d'emblée Marie Moorkens, partner chez James Realty, «2023 et 2024 ont été plus difficiles pour l'immobilier haut de gamme. Depuis le début de cette année 2025, il semble que le marché se



« Contrairement aux biens à rénover, les biens de prestige en bel état tirent leur épingle du jeu ainsi que les maisons et appartements à haute valeur architecturale. »

MARIE MOORKENS
JAMES REALTY

réveille même si les prises de décisions sont encore assez lentes. En revanche, il y a un créneau qui reste compliqué c'est celui des biens à rénover. En effet à cause du prix des travaux, pas mal d'immeubles à rénover sont restés invendus. Au niveau des prix », poursuit l'agent immobilier, « il me semble que les immeubles haut de gamme bien rénovés se sont maintenus. Le prix des maisons à rénover, au contraire, a baissé sauf si les vendeurs partent déjà d'un prix nettement plus raisonnable, ce qui n'est pas toujours le cas... A l'inverse des biens à rénover, les biens de prestige en bel état tirent leur épingle du jeu ainsi

que les maisons et appartements à haute valeur architecturale. Nous avons d'ailleurs eu l'occasion de réaliser plusieurs belles transactions dans ce dernier créneau très spécifique. » Autre observation de Marie Moorkens, « la nouvelle réglementation locative à Bruxelles (loyers déclarés abusifs s'ils sont plus de 20% au-dessus du loyer déterminé par la grille locative) est pour moi une source d'inquiétude. Je crains en effet que ces nouvelles règles très contraignantes pour les bailleurs auxquelles il faut encore ajouter le droit de préférence du locataire et l'interdiction d'augmenter le loyer entre deux baux de courte durée, fassent peur aux candidats-investisseurs et que dès lors le secteur de la vente des immeubles de rapport s'en ressente. »

DES TRANSACTIONS QUI PRENNENT DU TEMPS

Comment Jean-Marc Delcroix, Managing Partner chez Christie's à Bruxelles, perçoit-il l'évolution du marché du luxe immobilier? Rappelons que Jean-Marc Delcroix a lancé en juin 2024 la franchise Christie's International Real Estate pour Bruxelles et la Wallonie en partenariat avec le groupe Hillewaere. Basé à Turnhout, ce groupe est un acteur de référence depuis 25 ans dans les domaines de l'immobilier, du crédit hypothécaire ainsi que des assurances liées aux œuvres d'art, montres de luxe et voitures





« La rotation des biens immobiliers notamment haut de gamme est assez forte. Les biens bougent beaucoup ce qui est bon pour nous les agents. »

FRÉDÉRIQUE PAUPORTÉ
BARNES BRUSSELS

de collection. Le groupe dispose aujourd'hui de dix agences en Flandre. La dernière en date étant celle d'Anvers inaugurée en mars dernier. Une nouvelle ouverture est également prévue prochainement à Knokke. Le bureau bruxellois dirigé par Jean-Marc Delcroix est autonome tout en bénéficiant du soutien des équipes Hillewaere-Christie's. Il est aujourd'hui composé de cinq personnes dont deux nouvelles recrues en charge respectivement de la Wallonie et du Brabant wallon. En moins d'un an l'équipe a déjà réalisé une dizaine de ventes importantes et gère actuellement une cinquantaine de biens à vendre. Selon Jean-Marc Delcroix, « le marché haut de gamme bruxellois a repris depuis deux mois mais les candidats-acquéreurs visitent beaucoup et les transactions prennent du temps à se concrétiser. Le processus est long. En plus », ajoute Jean-Marc Delcroix, « je confirme comme le disait Marie Moorkens, que les candidats-acquéreurs rechignent de plus en plus à acheter des biens à rénover. Les coûts de rénovation étant devenus très élevés, les clients sont de plus en plus réticents, voire effrayés, à l'idée d'entreprendre des travaux. La plupart des acheteurs recherchent aujourd'hui des biens « clés en main », sauf si le prix justifie des travaux. Mais le problème est que les vendeurs de biens à rénover ne sont pas encore prêts à ajuster leurs prix en conséquence. Nous tentons de les sensibiliser à cette nouvelle réalité du marché, mais cela prend du temps. »

UN MARCHÉ D'ACQUÉREURS

« Le marché haut de gamme n'est pas mal orienté, mais il faut admettre que l'on est dans un 'marché d'acquéreurs', » explique Jean de Kerchove, de l'agence immobilière Le Lion, une institution depuis 50 ans sur le marché haut de gamme, « mais les propriétaires restent ambitieux et il n'est pas rare qu'une affaire échoue à 50.000€. Les processus de décision des candidats-acquéreurs sont longs et lents. Les amateurs hésitent car leur confiance est échaudée par le contexte international. Autre constat », poursuit l'agent, « notre marché dépend en grande partie de la bonne santé de la Bourse. Dès que celle-ci faiblit, comme cela a été le cas avec l'épisode des taxes douanières de Trump qui ont fait capoter les marchés, on l'a ressenti tout de suite. Les candidats sont moins à l'achat. Le téléphone se fait plus rare. Heureusement les Bourses européennes se sont déjà bien reprises mais pas encore les Bourses américaines donc il y a encore des portefeuilles qui souffrent et cela a un impact pour nous... Je confirme », poursuit Jean de Kerchove, « que nos clients craignent les maisons à rénover car les prix des matériaux de construction et des travaux sont trop fluctuants et les procédures d'obtention de permis d'urbanisme sont très difficiles et longues. Nos amateurs cherchent donc des produits finis. Cela dit, à l'exception des biens à rénover, les prix ne montent pas mais ne baissent pas non plus car il y a encore des gens prêts à payer le gros prix. Je



« Notre marché dépend beaucoup de la bonne santé de la Bourse. Dès que celle-ci faiblit on le ressent tout de suite. »

JEAN DE KERCHOVE, LE LION



« Les problèmes de PEB ont pris beaucoup d'importance. Mais nous nous efforçons de les dédramatiser. »

SOPHIE STULEMEIJER-COENE
EMILE GARCIN BRUXELLES

remarque aussi que les candidats-acquéreurs sont beaucoup plus attentifs à la mobilité et à la proximité. Aujourd'hui les personnes apprécient de faire leurs courses à pied et demandent fréquemment où est située la station de métro la plus proche. Ce qui n'était pas le cas auparavant. Enfin, souligne l'agent, « je ressens un peu d'inquiétude avec cette nouvelle ordonnance bruxelloise sur les loyers abusifs. J'ai le cas d'une maison pour laquelle on a signé un bail à 17.000 euros alors que le loyer de référence dans la fameuse grille locative est de ... 6500 euros ! »

Sophie Coene-Stulemeijer, directrice Bruxelles de la grande maison française Emile Garcin, au contraire, annonce quant à elle, « avoir fait une très bonne année 2024 » mais rejoint ses confrères pour trouver que « la finalisation des transactions est lente, surtout avec les difficultés boursières de ces dernières semaines à cause des droits de douane » Elle juge que « les candidats-acquéreurs sont attentistes et qu'il faut beaucoup les pousser à la décision. Les problèmes de PEB ont par ailleurs pris beaucoup d'importance », explique l'agent immobilier. « Mais nous nous efforçons de les dédramatiser. Je remarque aussi que les candidats-acquéreurs sont de plus en plus exigeants sur la qualité des biens et les prestations offertes. Rien ne leur échappe. Ils veulent des matériaux nobles et qualitatifs. Ils recherchent les biens de caractère avec beaucoup d'authenticité. »

UNE ANNÉE 2025 TRÈS PROMETTEUSE

Véronique Mille, la nouvelle Sales Director de Sotheby's Realty Belgium, n'estime pas, quant à elle, que 2023 et 2024 aient été des années difficiles dans le haut de gamme. « Pour nous, explique la directrice, ce furent de bonnes années. Quant au premier semestre 2025, il est très prometteur. Notre marché dépend certes beaucoup du contexte international. Mais nous n'avons pas été trop affectés par celui-ci. Nous affichons un total de 170 millions d'euros de volume de ventes pour 2024 (n.d.l.r ce chiffre inclut les transactions sur toute la Belgique et celles dans le neuf). Sur le premier semestre 2025, nous sommes déjà à 85 millions d'euros de volume de vente de nouveau (à nouveau en incluant tout le pays et le neuf). Mais je confirme, comme mes confrères que les biens à rénover sont moins recherchés que par le passé. Les gens craignent à la fois le coût des rénovations mais aussi le temps et l'énergie que requière la réalisation de travaux. En plus nombre de candidats-acquéreurs ont du mal à se projeter. Donc la rénovation a nettement moins la cote. Par ailleurs je remarque que nous avons du mal à vendre les terrains à bâtir qui nous sont confiés. »

Frédérique Pauporté, CEO de Barnes Brussels, quant à elle, se déclare « optimiste pour 2025 », car elle constate « que la rotation des biens immobiliers



notamment haut de gamme est assez forte. Les propriétaires ne sont plus assis sur leurs biens. Ils vendent et achètent plus facilement et le marché est en mouvement permanent. Et cela va dans tous les sens : les gens qui vieillissent veulent quitter leur grande maison, les jeunes veulent des maisons plus grandes, il y a des étrangers qui arrivent et qui partent. Bref pour nous les agents, cela fait un flux continu de transactions qui me laisse penser que 2025 sera une bonne année. »



« Contrairement aux biens à rénover, les biens de prestige en bel état tirent leur épingle du jeu ainsi que les maisons et appartements à haute valeur architecturale. »

VÉRONIQUE MILLE
BELGIUM SOTHEBY'S
INTERNATIONAL REALTY

« UN BIEN SANS DÉFAUT PEUT ÊTRE VENDU EN 48 HEURES »

Un son de cloche positif pour Théo Werner-Prétat, directeur des opérations pour la Belgique chez Victoire-Junot, (voir l'encadré sur le Groupe Junot). « Nous sommes agréablement surpris par le marché bruxellois. » déclare-t-il. « Nous avons clôturé une année 2024 qui fut plus que satisfaisante et nous sommes confiants pour 2025, où nous enregistrons déjà une hausse de 15 % des offres acceptées au premier semestre, par rapport à la même période en 2024. », Théo Werner-Prétat poursuit : « Nous constatons qu'un bien idéalement situé, sans défaut majeur, rénové avec goût et des matériaux de qualités, peut se vendre très rapidement et souvent

sans négociation. Pour les biens nécessitant des travaux, les acheteurs restent présents, à condition que le prix reflète correctement le coût des rénovations. Il ne faut pas non plus sous-estimer l'importance croissante accordée au PEB et aux renseignements urbanistiques par les acquéreurs. Je pense que dans le contexte actuel, de plus en plus réglementé et où chaque partie veut tirer le meilleur pour elle, le devoir de conseil et d'accompagnement des agents immobiliers est primordial pour que vendeurs et acheteurs puissent conclure une transaction sereine, équitable et sécurisée. »



Nous enregistrons déjà une hausse de 15 % des offres acceptées au premier semestre 2025 par rapport au même semestre en 2024.

THÉO WERNER-PRETAT
VICTOIRE-JUNOT

LA VISION D'UN NOUVEL ACTEUR FRANÇAIS SUR LE MARCHÉ BRUXELLOIS

Les agences Victoire de la famille Corman ont été acquises fin 2024 par le groupe français Junot de la famille Kuperfis. Actif à Paris depuis 1984, le groupe Junot possède aujourd'hui 24 agences à Paris et à Lille - essentiellement dans les beaux quartiers- auxquelles il faut ajouter les deux agences bruxelloises de Victoire (Uccle et Woluwé-Saint-Pierre). « Pour nous l'acquisition de Victoire est une première », explique d'emblée Sébastien Kuperfis, président du Groupe Junot. « En effet jusqu'à maintenant nous avons toujours élargi le groupe par la création de nouvelles agences et jamais par acquisition externe. Mais avec Victoire, nous avons vraiment trouvé notre alter ego, à savoir une société familiale comme la nôtre ayant les mêmes valeurs que les nôtres, notamment le souci de l'excellence et le goût des belles choses. D'autre part, autre raison de cette achat, Victoire est active dans des communes où habitent de nombreux Français qui représentent une clientèle naturelle pour nous. »

Quelle perception du marché bruxellois ?

« Pour le moment », poursuit Sébastien Kuperfis, « nous trouvons le marché belge et notamment bruxellois très stable en termes de volumes et de prix alors que le marché parisien traverse, lui, des turbulences. Entre 2022 et 2024, le nombre de transactions en France est en effet passé d'1.050.000 à 750.000 et les prix y ont baissé de 10 %. Par ailleurs, nous avons assisté à la fermeture de nombreuses petites agences et le nombre d'acteurs du courtage immobilier s'est fortement concentré. Autre aspect du marché bruxellois qui nous a frappés c'est le niveau de qualité des agents immobiliers qui y sont actifs. Nous sommes très favorablement impressionnés par leur professionnalisme et leurs compétences qui nous paraissent supérieurs à ceux des Français. Cela n'est en soi pas étonnant puisqu'il n'y a en France aucune réglementation de l'accès à la profession. N'importe qui peut devenir agent immobilier alors qu'en Belgique l'accès est fortement réglementé. En revanche nous sommes étonnés », soulève Sébastien Kuperfis, « du taux des honoraires d'agence en Belgique. Avec 3 % nous sommes plus bas que ce qui se pratique en moyenne en Europe. Nous exerçons un métier de service de plus en plus difficile et exigeant, dans lequel les marges sont relativement faibles. »



« Nous trouvons le marché immobilier bruxellois très stable tant en termes de volume que de prix alors que le marché parisien, lui, traverse des turbulences. »

SÉBASTIEN KUPERFIS, GROUPE JUNOT

Et pour l'avenir ?

Comment Sébastien Kuperfis voit-il l'avenir ? « Sur l'évolution future de la santé du marché, je ne peux qu'espérer que la diminution des taux d'intérêt se poursuivra pour accroître le pouvoir d'achat des acheteurs. On pourrait penser que le marché immobilier du luxe n'est pas concerné par l'augmentation des taux d'intérêt mais cela est néanmoins le cas car le coût du financement entraîne des arbitrages des ménages fortunés. Par ailleurs il y a une dynamique générale du marché immobilier qui impacte directement les acquéreurs du marché du luxe, notamment parce que ces derniers restent sensibles aux tendances économiques globales, et fonctionnent à la confiance. L'immobilier, en France comme en Belgique, est une valeur refuge et très émotionnelle ». Junot a-t-il encore des projets d'expansion en Belgique ? « En effet, nous n'excluons pas de poursuivre notre expansion à Bruxelles et en Belgique pour suivre nos clients. » indique Sébastien Kuperfis.