

«Pour les biens d'exception, Bruxelles joue sur le velours»

Didier Dewaay est administrateur délégué de la société immobilière qui porte son nom. Spécialisé dans la vente des biens «d'exception», et la confidentialité qui va de pair, il ne nie pas le tassement des activités, survenu fin 2008, sur ce segment de niche également. Mais il en nuance la portée et parle même d'une reprise depuis mi-août.

TRENDS-TENDANCES. Le marché dont vous vous occupez connaît-il aussi la crise ?
DIDIER DEWAAAY. Sur un portefeuille de quelque 200 biens, nous sommes arrivés

à en vendre une vingtaine cette année, malgré la crise. En dépit de cette dernière, il existe toujours une clientèle potentielle. Elle se montre plus exigeante encore que d'habitude et, vu le type de biens concernés, désire bien sûr se forger une opinion personnelle en procédant à un tour du marché. D'ailleurs, les plannings de visites se remplissent depuis mi-août. Les notaires que j'ai rencontrés ces derniers jours me disent que chez eux aussi, la demande est plus proactive. C'était déjà le cas en juin, avant la trêve d'été.

Le pouvoir d'achat de vos acheteurs ne s'est pas érodé ?

Les propriétaires auxquels nous avons affaire ont en général les reins plutôt solides. Ils peuvent se permettre d'attendre en règle générale et ne sont pour la plupart pas disposés à brader leur bien, souvent d'exception. Le processus est plus lent mais les affaires continuent à se réaliser. Et c'est alors que notre métier reprend tout son sens : les clients ont besoin d'éléments rationnels, avec dossier détaillé des biens proposés et montages financiers à la carte.

APPARTEMENTS D'EXCEPTION À UCCLE

A proximité immédiate de Fort Jaco, dans un petit immeuble entièrement rénové sis sur une parcelle de 34 ares, chacun des trois appartements affiche une superficie de 250 m² et dispose de tous les équipements et finitions de standing, y compris le pré-câblage audiovisuel, la domotique et l'alco. Prix... sur demande.



de la revendre à 315.000 euros», témoigne l'expert-géomètre Albert Hamon. Si la perspective de réaliser une moins-value sur une transaction immobilière faisait hausser les épaules voici deux ans à peine, elle est aujourd'hui bien réelle. De là à dire que ce n'est pas le moment de vendre, il n'y a qu'un pas que nous franchirons avec toutes les nuances requises dans un tel débat.

Pour celui qui a acheté (trop) haut, point de bonus à l'horizon : sa plus-value, il ne l'aura qu'en attendant que le marché se remette à l'escalade. Ce qui, malgré le sursaut actuel, ne semble pas être pour le court terme. Quant à celui qui hésite à passer à l'acte, il peut encore spéculer sur une décade. Mais dans le contexte actuel de reprise légère, les prix devraient se stabiliser dans les mois à venir. Voire remonter dans certaines provinces courues, après rapide correction des prix.

une petite voiture dans le garage aux valeureux clients qui signent pour le moment. Plus sérieusement, tout est question de réactivité cohérente, en tenant, comme toujours, compte de la sempiternelle loi de l'offre et la demande : «Certaines nouvelles promotions sont carrément à l'arrêt, définitivement ou provisoirement, quand le propriétaire n'a pas daigné baisser ses prix. Par contre, pour ceux qui ont accepté de diminuer leurs tarifs de 10%, les volumes ont repris. Dans un marché de concurrence, les acheteurs sont forcément bien informés : il faut dès lors leur offrir un produit qui soit *dans le marché*», résume le patron du groupe Trevi, Eric Verlinden.

Les perdants, provisoirement : ceux qui ont misé trop haut

Depuis deux ans déjà, nous annonçons — voire appelons de nos vœux — dans ces colonnes, signes tangibles à l'appui, le ralentissement et le retour au calme de l'immobilier résidentiel. Tant sur le marché du neuf que de l'occasion. Or, il aura fallu attendre ces 10 derniers mois pour conforter cette thèse. Aux dépens, forcément, de quelques vendeurs : «Je viens de faire une expertise pour une maison achetée à Woluwe-Saint-Pierre, en 2007, pour 355.000 euros. Les propriétaires viennent

«Oser retrouver le sourire»

Pour David Chicard, «chasseur immobilier» au sein de la jeune société Property Hunter, qui traque le bien idéal pour des acheteurs potentiels, «on peut aujourd'hui, avec un peu de recul, oser retrouver le sourire. Depuis trois mois — et un peu à la surprise générale — les transactions qui étaient en net recul depuis septembre dernier semblent repartir à la hausse plus vite que prévu. Pourquoi ? Parce que Bruxelles, au risque de choquer certains candidats à l'achat, reste une ville très abordable au niveau des prix : un bien immobilier y reste un placement sûr. Depuis un an, le marché bruxellois ne s'est d'ailleurs pas du tout écroulé au niveau des tarifs, mais a simplement ralenti la cadence des transactions. Et si les acheteurs étaient plus friileux, c'était notamment parce que les banques ont fermé les robinets au niveau des prêts hypothécaires.»

DIIDER DEWAAY
(IMMO DEWAAY)

«Fin 2008, les biens d'exception bruxellois s'avéraient toujours particulièrement aguçants pour la clientèle internationale face à Monaco, Londres ou Paris, notamment.»



habitués à des prix au mètre carré plus élevés pour des biens comparables ailleurs. Nous sommes alors potentiellement gagnants face aux valeurs de référence affichées ailleurs. Ainsi, fin 2008, en termes de prix résidentiels affichés*, Bruxelles et ses quelque 4.000 à 6.000 euros le m² s'avéraient toujours particulièrement aguçants pour la clientèle internationale face à Monaco (50.000 euros le m²), Londres (28.000 euros), Manhattan (16.500 euros), Moscou (16.200 euros), Paris (16.000 euros) ou Rome (13.500 euros).

Qu'est-ce qui fait la différence, outre le prix ?

Seul le caractère unique de certains biens justifie la valeur de convenance que l'acheteur est disposé à accepter. Parmi nos 200 biens en portefeuille, certains sont pris d'assaut pour autant que le prix demandé par le propriétaire reste réaliste. Notre rôle est de le conseiller de manière objective et non de lui dire ce qu'il veut entendre. Dans notre démarche vis-à-vis de l'acheteur, nous devons consacrer le temps nécessaire pour l'assurer que l'investissement conséquent qu'il envisage est opportun et dans les conditions du marché.

*Source : Mon Argent, 26 mars 2009

Cette clientèle internationale est représentative sur le portefeuille que vous avez en gestion ?

L'une des particularités du marché immobilier belge des biens de luxe est d'être régulièrement concentré entre les mains de clients étrangers, à haut pouvoir d'achat et

Selon David Chicard, ces derniers mois sont rassurants par le fait que, même au plus fort de la crise économique, le marché local est resté solide et les acquéreurs n'ont pas gonflé artificiellement le risque en achetant à tout crin, contrairement à ce qui s'est passé juste avant la crise à Paris ou à Madrid, par exemple. Le chasseur fait toutefois des distinctions selon les types de biens :

ment dommageable : «Il faut faire très attention, quand on achète un bien d'occasion, à tous les détails, et vérifier notamment que les surfaces, annoncées souvent très généreusement en Belgique, sont réalistes. Il faut également contrôler auprès de la société de gérance si de gros travaux de copropriété n'ont pas été planifiés : ce qui apparaît comme une bonne affaire à première vue peut rapidement se transformer en cauchemar financier...»

«Confrontés aux prévisions des médias, certains acheteurs s'attendent à ce que les prix diminuent encore. Mais ce ne sera plus le cas.»

(Jérôme Gouy, administrateur délégué de l'agence Hutimo)

Selon Didier Dewaay, administrateur délégué de la société immobilière homonyme, les biens de prestige, en tout cas, resteraient un placement plus que rentable pour les investisseurs internationaux. Ce spécialiste de la vente de ce type de biens ne voit pas le tassement des activités survenu fin 2008 mais il en nuance la portée et parle même d'une reprise

des appartements une ou deux chambres jusqu'à 200.000 euros auraient plutôt eu tendance à augmenter, de l'ordre de 10%, vu le ralentissement de mise sur le marché des biens. «Pour les biens de plus haut standing, c'est un peu différent, poursuit le courtier. Les villas et grosses maisons au-dessus de 500.000 euros ont souffert davantage. Même si ce n'est pas l'hécatombe, on peut parler de baisse moyenne de l'ordre de 10% sur base annuelle (Ndlr : - 11 % du prix de référence régional, selon les statistiques récentes du SPF Economie). Mais ça se repart : des communes dans le sud et l'est de Bruxelles (comme Uccle, par exemple) affichent toujours des prix élevés et les maisons de qualité proposées au juste prix se vendent assez rapidement.»

Au rang des biens les plus boudés pour l'instant ? «Peut-être les biens atypiques, style lofts, qui se vendent très bien en période de croissance mais qui peinent davantage en temps de crise, quand les gens reviennent à des produits plus simples», risque David Chicard. Un avis totalement battu en brèche par Diane Adam, patronne et fondatrice d'Immo Lofts, qui s'insurge contre ses collègues qui dénigrent le loft sans connaître les tenants et aboutissants de ce marché de niche (*lire «Le loft est loin d'être démodé !», p. 8*).

David Chicard qui, par son statut particulier, défend tant l'acheteur que le vendeur, pointe également un mal belge particulière-

ment mi-août (*lire «Pour les biens d'exception, Bruxelles joue sur le velours», ci-dessus*).

Namur, Gembloux : hauts et bas pour les villas

Retour en province, au sud du pays. Namur fait globalement mieux que se défendre sur le front des villas. Avec un bond de 13% à 300.000 euros en 2008 — mais une chute de 9% début 2009 (90 biens échangés) —, la capitale wallonne s'insinue en tête des communes les plus chères de la province de Namur sur ce segment, talonnée par Gembloux : la tête de pont namuroise vers Bruxelles a vu ses villas bonifier de 11% à 299.000 euros l'an dernier... pour reperdre cette plus-value en quelques mois, début 2009 (- 10%).

«Il est évident qu'en 2007, puis en 2008, les valeurs se sont envolées. Mais d'après moi, le montant réaliste pour une villa se trouve davantage aujourd'hui aux alentours de 270.000 euros, estime Jérôme Gouy, administrateur délégué de l'agence Hutimo. La crise n'a pas été facile à traverser : les prix ont diminué, nos commissions aussi. Pourtant, depuis avril, le marché reprend et on sent une stabilisation tarifaire. La chute semble endiguée. La situation est absurde : confrontés aux prévisions des médias, certains acheteurs s'attendent à ce que les prix diminuent encore. Mais ce ne sera plus le cas.» ■