

BILAN DE SANTÉ MITIGÉ

Vous avez dit crise ?

La brique de luxe, neuve ou plus érodée, se porte-t-elle toujours aussi bien que certains magazines spécialisés le prétendent ou subit-elle aussi les effets de la crise ?

Selon le bureau d'expertise et de conseil en investissement immobilier de Crombrughe & Partners, on noterait pour l'instant des corrections à la baisse sur certains projets neufs haut de gamme et tous les promoteurs ne seraient pas à la fête. Alors, le résidentiel de prestige, souvent commercialisé de manière très discrète, reste-t-il à l'abri de la crise ou pas ? Pour en avoir le cœur net, nous avons interrogé deux acteurs bruxellois directement concernés.

L'avis du promoteur: Charles De Pauw (Aréa Real Estate)

La société de promotion immobilière de Charles De Pauw est active dans les quartiers les plus prisés de la capitale, essentiellement Uccle et Ixelles. Elle commercialise elle-même les maisons et appartements qu'elle met sur le marché. Actuellement, une cinquantaine de biens sont proposés à la vente, dans une fourchette de prix allant de 300.000 à... 7,5 millions d'euros. Et l'administrateur délégué n'y va pas par quatre chemins pour expliquer son bon bilan 2014. «Nous mettons nous-mêmes en vente, mais nous laissons également mandat ouvert aux agents immobiliers spécialisés pour finaliser les transactions. Et on peut dire que nous avons été plus performants avec notre petite équipe interne que les agents de la place, en 2014 du moins...», précise le patron qui confirme plancher sur de nouveaux projets.

Il nuance toutefois le propos: «Finaliser la vente n'a rien de facile pour l'instant; le client a durci ses exigences et le marché s'est compliqué. Seuls les vrais professionnels s'en sortent avec succès.» En guise d'exemple, il prend son projet actuellement commercialisé sur le site de l'ancien siège de la Croix-Rouge à Ixelles. «Nous avons vendu 50% des surfaces disponibles. Ce qui est proposé entre 300.000 et 1 million d'euros hors TVA se négocie sans diffi-



SQUARE DU BOIS, AVENUE LOUISE 599, BRUXELLES

Au bout de l'avenue Louise, cet hôtel de maître (à l'extrême gauche sur la photo) offrant une surface habitable de 700 m² a été rénové de fond en comble selon les normes techniques actuelles. Prix sur demande chez Aréa Real Estate.

culté. C'est plus dur entre 1 et 2 millions d'euros. Au-delà, ça repart: un très gros appartement est déjà vendu et un autre est en cours de négociation.»

A la question de savoir si les clients les plus aisés sont prêts à mettre le prix d'une villa pour un appartement de standing, le promoteur répond sans hésitation: «Les gens sont mûrs pour autant que la situation soit unique, que la performance énergétique soit optimale et que les terrasses soient exceptionnelles», résume-t-il.

L'avis du courtier spécialisé: Denis Latour (Latour & Petit)

Pour Denis Latour, fondateur et patron de la société de courtage qui porte son nom, il faut raison garder: plus le prix augmente, plus la capacité d'absorption du marché se réduit. Et ce n'est pas non plus dans n'importe quel quartier qu'on peut promouvoir et négocier ce genre de produit de luxe. Pour les expatriés, par exemple, la présence à proximité d'un réseau de transport public, particulièrement le métro, est stratégique. «Mon sentiment est néanmoins que sur le créneau des appartements et penthouses haut de gamme, du moins

dans la tranche de 1 à 2 millions d'euros, on trouve toujours preneur même si les délais de vente s'allongent.»

Dans le projet W34, une reconversion soignée d'un immeuble de bureaux signée Assar Architects et située le long du boulevard de la Woluwe (Woluwe-Saint-Lambert), le budget demandé pour les deux penthouses (les plus beaux appartements) se situait entre 1,1 et 1,3 million hors TVA et hors parking. «On les a vendus sans problème, constate le courtier qui commercialise également non loin de là, dans un clos fermé, sis au-dessus de la place Saint-Lambert, un complexe résidentiel composé de deux petites unités d'une vingtaine d'appartements développé par T&P Bâtiment. «On tourne autour de 4.000 euros/m² hors TVA. Les grands rez avec jardin se vendent entre 500.000 et 600.000 euros, mais on peut déjà parler de haut de gamme», estime-t-il. A contrario, selon le courtier spécialisé, les grosses villas avec jardin construites dans les années 1960-1970 et vendues à des montants dépassant le million d'euros partent plus difficilement, sauf si elles sont dans un état impeccable.

© PHILIPPE COULÉE