

Retour aux standards d'avant la crise

Même si un regain d'activité est perceptible, difficile de crier victoire trop vite : tant à Braine-l'Alleud qu'à Waterloo, le marché se remet doucement.

Curieux. Comme s'ils s'étaient concertés, les notaires Valérie Dhanis et Dominique Roulez, respectivement actifs à Braine-l'Alleud et à Waterloo, entonnent quasi en chœur, bien qu'interrogés séparément : « On ne peut pas parler encore de flambée des prix ; on se situe dans une phase où l'on rattrape les prix d'avant la crise. » A quelques adverbess et conjonctions près, les deux professionnels analysent donc la situation de manière semblable. Il suffit d'arpenter leurs rues pour s'en convaincre : la différence principale entre les deux communes concerne son parc immobilier. Alors qu'à Waterloo les villas donnent encore le « la » du marché, ce sont les maisons « bel étage » qui se taillent la part du lion à Braine-l'Alleud. « On ressent très nettement un regain de forme au niveau de l'activité immobilière. Pour le marché de Braine-l'Alleud, ce sont surtout les maisons « bel étage » lambda qui se sont bien redressées. En moyenne, ces biens sont compris entre 200 000 et 350 000 euros, mais ils n'ont pas



FREDERIC PAUWELS/LUNA

encore connu de hausses de prix : un exemple, une maison de ce type qui se vendait 280 000 euros avant la crise s'est retrouvée à 250 000 euros quand celle-ci est arrivée. Aujourd'hui, on en obtiendrait à nouveau 280 000 euros », assure la notaire Valérie Dhanis.

Si l'on se réfère aux chiffres officiellement avancés début 2011 par le notariat provincial, le prix moyen des maisons d'habitation (à l'exclusion des villas) serait passé de 237 000 à 244 000 euros entre 2009

REGAIN DE FORME

« On se situe dans une phase où l'on rattrape les prix d'avant la crise. »

et 2010, ce qui semble démontrer le retour des plus-values. Bien implanté à Braine-l'Alleud, Olivier Alen, le patron d'Immo Clairière, se veut un brin moins optimiste que M^e Dhanis. « D'après moi, les prix n'ont pas encore atteint leur niveau d'avant-crise, mais on visite clairement plus qu'avant. Aujourd'hui, pour un « bel étage » à deux façades, on se retrouve entre 235 000 et 275 000 euros. Pour une trois-façades, on s'élève entre 265 000 et 325 000 euros. Les prix commencent à se stabiliser, voire à reprendre une courbe haussière. Cela dit, attention : dès qu'un propriétaire lit dans la presse que les prix remontent, il demande directement 20 % de plus à la vente ! »

Etre raisonnable dans ses attentes

De fait, un autre message adressé collectivement par les professionnels interrogés pourrait se résumer à cette sentence : pour vendre bien et vite, face à des clients acheteurs informés et exigeants, il faut vendre au prix juste. « Annoncer un bien à un prix surfait, et c'est la bérézina. C'est d'ailleurs la formule magique : tout se vend si le prix tient la route », poursuit Olivier Alen, relayé par M^e Dominique Roulez, à Waterloo : « Aujourd'hui, celui qui veut vendre un bien de belle qualité trouvera acquéreur. Mais il ne faut pas que le prix soit excessif. »

L'essentiel serait donc de trouver le juste équilibre : pour l'acheteur, inutile de table sur une chute sans fin des prix ; et pour le vendeur, rester raisonnable, en ces temps de lente remontée, semble

être l'attitude la plus payante. Les banques ont fermé les robinets pendant la crise. Et même si elles sont plus enclines à remettre le pied à l'étrier du prêt hypothécaire, obtenir un crédit reste compliqué pour bien des ménages. « Curieusement, les biens situés en dessous de 200 000 euros sont difficiles à vendre. Ces maisons ouvrières sans jardin intéressent en général une clientèle qui, désormais, ne reçoit plus souvent de crédits bancaires. Les prêts à 125%, on n'en voit plus vraiment alors qu'avant c'était normal », soutient encore le courtier Olivier Alen, dont le discours fait écho aux paroles de son confrère Luc Delens, administrateur délégué d'Immo Boulanger, un acteur incontournable de la place waterlootoise :

« Les banques continuent à nous poser des problèmes aujourd'hui. Même en ayant conservé leur boulot, certaines personnes se voient refuser leur prêt. Or, si l'on prend Waterloo, le « core business » de la commune se situe entre 300 000 et 600 000 euros. Qui achetait ça ? De jeunes couples, souvent aidés par les parents, et qui s'appuyaient sur un prêt hypothécaire. Par ailleurs, l'extrême maturité du client acquéreur belge fait qu'il n'emprunte que quand il sent une véritable stabilité à venir. Et cette stabilité, on ne la ressent toujours pas. Certes, nous avons réalisé des transactions pendant cette longue crise, dont nous ne sommes toujours pas sortis complètement : mais en deux ans, nous avons vendu la moitié des maisons que nous aurions dû vendre. »

Lucide, l'agent Luc Delens ne fait pas montre d'un angélisme aveugle. Actif principalement dans le secteur des « trois » et « quatre façades », mais disposant de toutes sortes de biens en portefeuille, le courtier parle d'une correction des prix oscillant entre 5 et 6%, même s'il table sur un retour progressif à la hausse. Activité commerciale, parc d'affaires, cadre de vie : l'intérêt pour Waterloo demeure intact. D'après les



FREDERIC PAUWELS/LUNA

JUSTE ÉQUILIBRE

« Annoncer un bien à un prix surfait, et c'est la bérézina. »

notaires brabançons, le prix moyen des villas locales aurait d'ailleurs sensiblement augmenté entre 2009 et 2010, marquant un renouveau certain : de 430 000 euros, on est en effet passé à 474 000... « De 400 000 à 450 000 euros, on peut trouver quelque chose de très bien, alors qu'à la mi-2008 on était plutôt à 480 000 euros », affirme Luc Delens.

Différence pour les appartements

Waterloo, c'est également une commune où les terrains disponibles sont quasi inexistantes et où les appartements remportent un vif succès. Fatiguée d'entretenir de coûteuses villas, une population plus âgée délaisse volontiers les quatre-façades pour gagner le confort d'un appartement de standing. « Le projet Erable, par exemple, a très bien fonctionné : on voit bien que les gens qui achètent ce type d'appartements n'ont pas besoin des banques pour financer ces opérations, du moins s'ils ont récupéré l'argent tiré de la vente de leur villa. Les projets neufs, à Waterloo, partent incroyablement vite », lance encore Luc Delens. M^e Roulez, s'il confirme l'intérêt constant pour les appartements neufs, tient quand même à nuancer : « C'est vrai que ces

biens suscitent l'intérêt, mais n'oublions pas que tout le monde ne peut pas se permettre de mettre des sommes astronomiques pour un appartement. »

Quand on retraverse la frontière entre les deux communes, on se rend compte qu'à Braine-l'Alleud tout le monde ne peut pas s'offrir les grands appartements que privilégie le collège local : 120 m² et deux garages, c'est la norme imposée aux promoteurs qui veulent s'implanter. L'objectif, d'après les édiles brainois : ramener les familles et bloquer la prolifération des petits appartements. « Ce n'est pas évident, à ce niveau. Les gens n'ont pas forcément envie de trois chambres et de 120 m². Pour les lotissements, c'est pareil. Je connais un promoteur dont le permis est en attente : il voulait faire des lots de 4 ou 5 ares, avec des maisons trois-façades. Mais la commune lui impose de faire des quatre-façades sur dix ares », estime la notaire Valérie Dhanis, qui confirme le discours d'Olivier Alen : « Les appartements fonctionnent généralement bien, sauf les grandes unités. Le prix de ces appartements devient concurrentiel avec ceux d'une maison ou d'un bungalow. » On comprend alors que la question se pose... ●

GUY VERSTRAETEN