

# L'effervescence se poursuit dans les agences immobilières

Rouvrites depuis un mois tout juste, les agences immobilières tournent à plein régime dans les trois Régions.

OBLIGÉES DE FERMER LEURS PORTES le 18 mars, les agences immobilières du pays ont tourné au ralenti, voire pas du tout jusqu'au 11 mai dernier. Après un effet de rattrapage les deux premières semaines de déconfinement, la frénésie immobilière a gagné toute la Belgique. Les nouveaux mandats et les visites de biens se multiplient.

"C'est comme si on avait fermé la porte du marché pour ensuite la rouvrir en grand", schématise Eric Verlinden, CEO du groupe Trevi. "Le marché s'est très vite remis en action et avec une belle homogénéité. Contrairement à plusieurs prévisions, les prix ne se sont pas écroulés." "Cette réponse immédiate et ce dynamisme sont à la fois extraordinaires et logiques", estime Johan Krijgsman, CEO d'Era Belgique. "Après avoir eu des mois de réflexion, les candidats acquéreurs sont prêts et pressés de passer à l'action." Chez Century21, 160 agences ont vu leurs voyants passer au vert. "Nous sommes très contents de cette reprise", partage Kim Ruysen, directeur opérationnel du réseau. "Il ne s'agit pas seulement de dossiers en cours qui reprennent mais bien de nouvelles demandes. Nous avons énormément de visites, plus qu'avant le confinement. Certaines agences sont déjà bookées pour plusieurs semaines, en particulier en Ardenne et à la Côte belge. On constate que les clients se décident plus vite. Ils savent qu'il y a de nombreux acheteurs potentiels et négocient moins le prix. Les biens partent parfois au deuxième visiteur."

Chez Federia, l'enthousiasme est également de mise. "Il y a un vrai boom au sein de nos membres. Le volume de ventes est incroyable", note Caroline Lejeune, présidente de la Fédération des agents immobiliers francophones de Belgique. "Il y a beaucoup de visites à Bruxelles, Namur ou Liège. Au niveau de l'immobilier de bureaux, de nombreux locataires envisagent une réduction de leur bail et de leurs mètres carrés pris en occupation. Ils se préparent à davantage de télétravail à l'avenir. Quant au segment commercial, il reste au point mort."

#### Les jardins ont la cote

Si certains agents immobiliers ne voient pas d'effet Covid particulier sur les critères de recherche de biens, d'autres constatent un appétit accru pour les surfaces extérieures. Parfois traumatisés d'avoir dû vivre deux mois enfermés dans un appartement, les acquéreurs recherchent davantage d'espace. "Certains propriétaires qui avaient l'intention de vendre leur maison trois ou quatre façades hors de la ville choisissent de la garder un peu plus longtemps que prévu pour en profiter", souligne Kim Ruysen. "D'autres tiennent compte du lockdown dans leur recherche. Ils veulent absolument une terrasse ou un jardin." "Dans mon agence, j'ai plus de demandes pour des maisons qu'avant la crise, même si les appartements avec terrasse restent prisés", explique Caroline Lejeune, également directrice de l'agence

immobilière liégeoise Liboy Lejeune. "L'effet de rattrapage actuel ne peut pas expliquer à lui seul la frénésie ambiante. Je pense que la frustration de ne rien avoir pu acheter pendant le confinement, ni faire des projets, participe à l'engouement général."

La mobilité semble, par contre, moins au premier plan pour une catégorie d'acheteurs. "Elle a moins d'impact sur le processus décisionnel. Il y a eu moins de problèmes de mobilité ces dernières semaines. On valorise à nouveau les biens à la campagne, dans des zones moins desservies", soutient Kim Reysen. "En retournant à une situation plus calme et avec plus de recul, il n'y aura sans doute pas de vrai changement de comportement chez les consommateurs en immobilier. On va revenir aux fondamentaux, à savoir la qualité des espaces, la clarté ou le retour vers l'urbain", tempère Eric Verlinden.

Parmi les atouts convoités en ce moment et pour un certain temps, la possibilité de se créer un bureau à domicile, télétravail oblige. Et Caroline Lejeune d'affirmer que "certains acquéreurs souhaitent une pièce pour s'isoler, ce qu'ils n'ont pas toujours pu faire ces derniers mois." "Cette importance du bureau va sûrement perdurer, d'autant plus que de nombreuses entreprises vont continuer à encourager le télétravail certains jours de la semaine", abonde Johan Krijgsman.

#### Le soutien fort d'un réseau

Le lockdown du secteur ayant été très rapide, de nombreuses agences ont rapidement eu des problèmes de liquidité. "L'écrasante majorité des Belges souhaite voir un bien avant de l'acheter. Les visites n'ont plus été possibles durant deux mois et la plupart des études notariales n'ont plus produit d'acte. Les petites agences ont vu leur cash-flow se tarir", déclare Kim Ruysen. "À l'inverse, les grands réseaux ont l'avantage de bénéficier d'un capital confiance et d'une renommée souvent nationale qui les préparent mieux aux chocs." Et Johan Krijgsman d'ajouter que, "la gestion des liquidités, les règles à implémenter ou l'organisation des équipes, le fait de faire partie d'un groupe, etc., permet de s'adapter plus rapidement aux changements".

Mi-avril Federia publiait les résultats préoccupants d'un sondage mené auprès de 855 agents immobiliers francophones. D'après celui-ci, 85% des courtiers estimaient ne pas pouvoir tenir financièrement plus de trois mois de confinement et 62% des répondants déclaraient ne plus avoir signé de compromis entre le 18 mars et le 13 avril. Près de la moitié (49%) des sondés ont également dû faire face à plusieurs rétractations de leurs clients.

"Une grande majorité des 4 500 agents en Belgique francophone évoluent dans des très petites entreprises (TPE). La plupart sont indépendants ou n'emploient qu'un ou deux employés", rappelle Caroline Lejeune. "Sans possibilité de faire visiter les biens, ils n'ont eu aucun moyen de générer des revenus. Étant commissionnés, ils ont besoin de vendre pour gagner leur vie. Pour les agences avec pignon sur rue, c'est plus facile. Les nouveaux courtiers ont plus de difficultés. Certains ne tiendront pas le coup, il faut s'y préparer."

#### Attention au pouvoir d'achat

Après une année 2019 particulièrement ré-

Depuis la réouverture des agences immobilières, les prises de rendez-vous sont incessantes et les courtiers carburent pour satisfaire toutes les demandes de visites.



Si certains agents immobiliers ne voient pas d'effet Covid particulier sur les critères de recherche de biens, d'autres constatent un appétit accru pour les surfaces extérieures.

jouissante sur le plan immobilier (150 000 ventes ont été conclues), le nombre de transactions a connu un sérieux coup de frein durant les trois premiers mois de l'année.

Ainsi, le Baromètre des notaires du 2 avril dernier révèle que leur volume a chuté de 7,9% entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 29 mars. L'impact du coronavirus a été immédiat sur l'activité. "On ne va sans doute pas rattraper les chiffres de 2019. Chez Trevi, on s'attend à une diminution des transactions de l'ordre de 10 à 15% par rapport à l'an passé", prévoit Eric Verlinden. "Cela dit, le plus important pour nous n'est pas le volume de transactions, mais bien le niveau de prix." Et Kim Ruysen de poursuivre: "La hausse actuelle va sans doute se normaliser en été. Je m'attends ensuite à une nouvelle diminution en fin d'année".

Pour la présidente de Federia, la prudence doit rester de mise malgré les excellents résultats de ces dernières semaines. "On ne sait pas combien de temps la folie actuelle va durer. On ne connaît pas non plus l'impact du Covid-19 sur le secteur

bancaire à long terme, ni si les banques se montreront plus strictes à l'avenir. En cas de crise économique, le pouvoir d'achat et donc la capacité d'emprunt risquent d'être dégradés."

Comme l'explique Kim Ruysen, le contexte actuel pourrait favoriser les investisseurs au détriment des acquéreurs pour occupation propre. "Certains profils d'acheteurs, par exemple les jeunes couples dont la situation professionnelle est plus à risque, pourraient avoir plus de difficultés à emprunter. Fin août, le chômage Corona s'arrête. Ils seront sans doute plusieurs à perdre leur emploi. À l'inverse, dans une période de crise, l'immobilier est vu comme une valeur refuge pour les investisseurs. Moins rentable que les placements boursiers, l'investissement en immobilier est perçu comme plus sûr, d'autant plus que le marché locatif est très dynamique en ce moment. S'il y a une deuxième vague du virus en automne, l'histoire sera sans doute différente", conclut le directeur opérationnel de Century21.

Florence Thibaut

#### Épinglé

#### Une profession longtemps oubliée

**Assimilées aux commerces**, les agences immobilières ont été forcées de fermer leurs portes en même temps que les magasins. Elles n'ont pourtant pas directement été listées comme bénéficiaires des primes de solidarité Covid. "Quand il pense aux agents immobiliers, le grand public envisage les grands réseaux principalement actifs à Bruxelles. Ils sont pourtant, en très grande majorité, issus de petites structures. C'est une profession méconnue et qui n'a pas été soutenue d'emblée lors de la crise sanitaire", note Caroline Lejeune, présidente de Federia. Face au manque de soutien public, Federia, appuyée de l'Ipi, l'Institut professionnel des agents immobiliers, a choisi de mettre en demeure les gouvernements régionaux. Suite à cette décision, le gouvernement bruxellois a annoncé l'octroi d'une prime de 4 000 euros aux agences le 16 avril. Le gouvernement wallon a suivi le 22 avril avec une prime de 5 000 euros.

#### Épinglé

#### Des mesures sanitaires bien ancrées

#### Masques, gants et gel hydroalcoolique

se sont invités dans la routine des agents immobiliers. "Ils sont tellement contents de reprendre qu'ils respectent ces mesures sans problème", affirme Kim Ruysen. Ainsi, les visites ne peuvent se faire qu'à deux et les futurs occupants et acquéreurs ne peuvent arriver à l'avance, ni toucher quoi que ce soit dans le bâtiment. "C'est une autre manière de travailler. L'humain reprend parfois ses droits et certains retirent leur masque après quelque temps", explique Caroline Lejeune. Un mail détaillé reprenant les mesures à respecter et la marche à suivre en rendez-vous est généralement systématique envoyé par les équipes des agences à leurs clients.