



Plus d'habitations vendues en 2011, plus vite et plus cher

Aartselaar, le 25 janvier 2012 – ERA, le plus grand réseau d'agents immobiliers en Belgique, a dévoilé aujourd'hui les résultats de son Baromètre, une analyse annuelle du marché immobilier belge. Il ressort de ces chiffres que le marché belge du logement résiste. En effet, 2011 a été une année active. Les missions de vente ont augmenté par rapport à 2010 ; plus d'habitations ont été vendues, plus rapidement et à un prix plus élevé.

Vous pouvez télécharger des photos et le rapport complet du Baromètre ERA via :

<http://www.newsenginepr.com/documents/era.xml>

Depuis 2005, ERA publie chaque année son Baromètre. Pour l'établir, ERA s'appuie sur les données collectées à partir de toutes les informations de vente et d'achat de ses 120 agences, actives dans tout le pays, et les compare régulièrement avec les mêmes données de ses départements basés dans d'autres pays européens.

Plus de transactions

En 2011, les agents immobiliers d'ERA ont été chargés de 6 500 missions de vente, ce qui correspond à une augmentation de 12 % par rapport à 2010. On peut donc qualifier 2011 d'année très active. Le nombre de ventes a augmenté de 4 % pour atteindre un volume total de 5 327. En d'autres termes, les missions ont davantage augmenté que le nombre de ventes. L'offre dépasse la demande, proposant un choix plus large aux acheteurs. Nous sommes donc en présence d'un marché « acheteur ».

À la question de savoir si un marché où l'offre est plus importante que la demande n'est pas un signe avant-coureur d'une diminution de prix, Laurent De Waegeneer, Manager Bruxelles et Wallonie chez ERA, répond : *« Ce serait le cas si l'ensemble du marché était déséquilibré, mais nous n'en sommes absolument pas là. Les logements jusqu'à environ 350 000 euros se vendent encore très bien. Ce sont surtout les habitations du segment de prix supérieur qui se vendent plus difficilement, et encore, il existe de grandes différences entre les régions. »*

Des prix plus élevés

Le prix de vente moyen d'une maison trois chambres – le « logement de référence » d'ERA – a augmenté de 5 % pour passer de 209 000 euros en 2010 à 220 000 euros en 2011. Le prix d'un appartement de référence – un appartement deux chambres – a augmenté de 7 % durant la même période, passant ainsi d'une moyenne de 166 000 euros à 177 500 euros.

Les habitations se sont vendues plus rapidement

En 2011, en Belgique, une maison restait en moyenne 91 jours en vente, alors qu'en 2010, ce chiffre s'élevait encore à 96. À titre de comparaison, en 2009, il fallait attendre 103 jours avant la signature de l'acte de vente. En 2011, les appartements se sont vendus en 102 jours en moyenne, c'est-à-dire en 10 jours de moins qu'en 2010.

On constate néanmoins que les maisons trouvent acquéreur plus rapidement en Flandre qu'en Wallonie, après une moyenne respective de 88 et 107 jours.

Des prix demandés plus réalistes

L'an dernier, le rapport entre le prix initialement demandé et le prix de vente finalement conclu a diminué pour passer de 12,8 % à 10,3 % pour le logement de référence. Combiné à une baisse du nombre de jours nécessaires à la vente d'une habitation, il est manifeste que les vendeurs demandent des prix plus réalistes.

Comme la valeur d'un appartement est beaucoup plus facile à déterminer que celle d'une maison – il existe en effet beaucoup plus d'appartements similaires que de maisons – les différences entre le prix demandé et le prix de vente des appartements sont beaucoup plus faibles. Pour l'appartement de référence d'ERA, le rapport entre le prix initialement demandé et le prix de vente final a diminué de seulement 6,9 % à 6,6 %.

Prix juste, vente rapide : légère différence entre le prix demandé et le prix de vente

ERA a également réalisé une enquête sur l'influence d'un prix demandé « correct » par rapport à un prix demandé « trop élevé ». Alain Declercq, Senior Consultant et Analyste chez ERA, explique : « *Il ressort de notre étude qu'un peu moins de 50 % des maisons ont été vendues en moins de 60 jours. Pour ces maisons, le prix de vente effectivement réalisé différait en moyenne de seulement 4 % par rapport au prix demandé.*

Par contre, les maisons qui sont restées en vente entre 120 et 200 jours se sont vendues en moyenne 13 % au-dessous du prix demandé. Cette observation prouve qu'un prix demandé élevé n'induit pas un prix de vente plus important, mais au contraire un prix de vente moins élevé par rapport à l'application d'un prix correct dès la mise en vente. »

Les conséquences du certificat de performance énergétique commencent à se faire sentir

L'impact du CPE devient de plus en plus évident dès lors que les acheteurs prennent conscience de sa nécessité et des prix de l'énergie en constante augmentation. Pol Vanacker, Managing Director d'ERA : « *Si, jusqu'il y a quelques années, le prix d'une habitation ne tenait pratiquement pas compte d'une consommation d'énergie importante, nous voyons aujourd'hui que le prix des travaux d'isolation doit être déduit du prix demandé pour mettre en vente l'habitation au juste prix. Ce phénomène se ressent surtout dans le segment de prix entre environ 175 000 euros et 350 000 euros. En effet, les habitations de moins de 150 000 euros sont souvent dans un si mauvais état qu'elles doivent être radicalement transformées ou rénovées. Et pour les propriétaires d'habitations de plus de 350 000 euros, les frais énergétiques jouent, toutes proportions gardées, un rôle un peu moins important. »*

De plus en plus d'habitations dont les frais d'isolation sont disproportionnellement élevés, mais qui sont construites sur un beau terrain, sont vendues dans la perspective d'une occupation ou d'une location passagère avant d'être démolies et reconstruites.

L'investissement idéal

Comme de nombreux acheteurs, surtout les jeunes, retardent leur achat, échaudés par des temps devenus incertains, la demande sur le marché locatif augmente. Et les candidats investisseurs – l'immobilier reste le meilleur investissement – ne peuvent que s'en réjouir. Une habitation louée – d'autant plus si elle est isolée – constitue un investissement stable, qui offre un rendement réel et pratiquement sans risque grâce à l'indexation des loyers.

Les investisseurs qui, ces dernières années, se montraient peu pressés d'investir dans l'immobilier car ils doutaient de la capacité de paiement de nombreux locataires, peuvent être rassurés.

L'année dernière, de nombreux investisseurs ont retrouvé la voie du marché immobilier. Il ne faut pas seulement y voir le bon rendement de ce type d'investissement, mais aussi les mauvais résultats des Bourses, les rendements peu élevés des produits d'épargne et l'évolution incertaine de la valeur des obligations.

Au niveau international

Avec celui de l'Allemagne, de la France et de la Suisse, le marché immobilier belge fait partie d'un petit groupe exclusif de pays qui semblent ne pas trop souffrir de la crise économique.

Malgré une économie relativement forte, le marché immobilier néerlandais s'est presque arrêté dans de nombreuses régions. Le nombre de transactions et les prix y ont diminué de façon spectaculaire. L'année dernière, aux Pays-Bas, seules 118 000 habitations ont été vendues... c'est moins qu'en Belgique. Cette situation est en grande partie due à l'incertitude qui règne autour de la déductibilité fiscale des intérêts hypothécaires. L'habitude de nos voisins du Nord de ne pas rembourser le prêt hypothécaire – en partie à cause de l'effet favorable de cette déduction fiscale des intérêts hypothécaires – a un effet pervers, à savoir que les acheteurs voient sans cesse augmenter le montant qu'ils doivent rembourser à la banque en cas de vente. Preuve s'il en est que les mesures publiques d'incitation, mais aussi de frein, dans ce domaine peuvent avoir un effet néfaste à plus long terme sur le fonctionnement du marché libre.

La Suède ne semble plus non plus pouvoir échapper à la crise mondiale. Sous des cieux plus cléments, les habitations se vendaient en deux semaines en moyenne. Un chiffre qui semble définitivement appartenir au passé. Parmi les principaux facteurs de ralentissement, citons surtout le grand bond enregistré par les taux d'intérêt ces 18 derniers mois (de 1,5 % à 4,5 % aujourd'hui).

Après l'Espagne, le Portugal souffre également (bien que dans une moindre mesure) de la faiblesse des économies du Sud. Proportionnellement, le Portugal compte aussi moins d'immobilier touristique que son voisin, et l'on sait que c'est précisément le manque de demande étrangère pour ces logements de villégiature qui a sérieusement mis à mal le marché immobilier dans son ensemble.

Perspectives

Comme peu d'habitations ont été construites avec le risque de ne pas pouvoir les vendre, on ne peut parler d'une suroffre structurelle sur le marché belge. Nous observons un bel équilibre entre l'offre et la demande dans la plupart des segments de prix. Sur les marchés où cet équilibre pourrait être rompu – en présence d'un nombre relativement élevé de nouvelles constructions, comme c'est parfois le cas à la côte – un léger glissement de cet équilibre peut avoir de lourdes conséquences. ERA est convaincu que les prix resteront stables en 2012, à condition de ne pas observer un grand bond des intérêts hypothécaires et/ou du revenu disponible.

Pour Laurent De Waegeneer, il est important d'obtenir rapidement des garanties quant à la suppression de la déductibilité fiscale des emprunts hypothécaires à partir de 2014 : « Toute confusion signera l'arrêt des transactions, ce qui n'est bon ni pour les propriétaires, ni pour les autorités qui se priveront ainsi des droits d'enregistrement. »

ERA continue toutefois de signaler aux vendeurs qu'un prix demandé correct est essentiel sur ce marché dit acheteur, qui offre un choix plus large aux candidats acquéreurs. D'autre part, les acheteurs ne doivent pas hésiter à franchir le pas de la propriété s'ils ont trouvé la maison de leurs rêves. Reporter un achat ne comporte aucun avantage. Au contraire, le risque réel d'une hausse des intérêts hypothécaires anéantira l'avantage d'une diminution de prix éventuelle.

FIN

À propos d'ERA

Fondé en 1972 aux Etats-Unis, ERA est un groupement de courtiers de qualité spécialisés dans l'immobilier résidentiel. Le groupement est présent dans 48 pays et compte presque 2 600 agences immobilières indépendantes affiliées. Le réseau ERA est actif en Belgique depuis 1995 et dispose actuellement de 120 bureaux. ERA accepte uniquement les courtiers agréés par l'IPI. Cette exigence garantit un niveau élevé de connaissance et d'expérience tant en matière immobilière que juridique. Pour plus d'informations, surfez sur www.era.be

Note à l'attention de la rédaction :

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

- NewsEngine PR, Elisah Van Den Heuvel, Tél: +32 3 260 96 45, elisah.vandenheuvel@newsenginepr.com
- ERA Belgium, Laurent De Waegeneer – Antwerpsesteenweg 68-2, 2630 Aartselaar, Tél: 32 3 227 41 85, Laurent.De.Waegeneer@erabelgium.be