

# IMMOBILIER NEUF EN BRABANT WALLON : ANALYSE SEPTEMBRE 2016

**Immo Dussart et l'Observatoire de l'Immobilier Neuf en Brabant Wallon ont réalisé, mi-septembre 2016, une analyse du marché des appartements neufs. En voici les principales conclusions : le stock augmente, les permis délivrés diminuent, les ventes ralentissent et les ventes à des propriétaires-investisseurs deviennent plus importantes**

Une explication tout d'abord à propos de notre méthode. Les conclusions de cette étude se fondent sur le recensement et l'analyse de 733 appartements neufs ou en construction proposés à la vente en Brabant wallon au 12 septembre 2016, soit une superficie totale de 76.976 m<sup>2</sup> pour un prix total de 219 millions €.

Le prix considéré est le prix affiché lequel est quasiment toujours hors parking, hors cave et bien entendu hors frais d'acquisition et TVA.

## **1. Le stock.**

La mise en parallèle de cette étude avec celle que nous avons réalisée en 2104 révèle un chiffre préoccupant pour l'avenir du marché résidentiel neuf en Brabant wallon.

En effet, quoi que nous ayons réalisé les collectes de chiffres de 2014 et de 2016 selon des méthodes identiques, nous recensons 225 appartements neufs de plus en 2016 (44 % de plus).

Or, nous avons vérifié les données du SPF Economie relatives aux permis d'urbanisme délivrés pour des appartements au cours des trois années écoulées en Brabant wallon.

La conclusion est que le nombre d'unités autorisées a diminué chaque année depuis 2013, passant de 842 en 2013 à 654 en 2015

2013 : 63 immeubles autorisés totalisant **842** appartements;

2014 : 84 immeubles autorisés totalisant **791** appartements;

2015 : 62 immeubles totalisant **654** appartements.

Le 12 septembre 2016, il y avait 733 appartements à vendre, soit 79 unités de plus que tous les unités autorisées pour l'année 2015.

L'augmentation du stock ne s'explique donc pas par une augmentation de la production d'immeubles, mais par le fait que le « turn-over » des appartements neufs subit un ralentissement conséquent.

Pour les développeurs importants qui se financent actuellement à des taux très bas, l'allongement des délais de vente peut être supportable. Mais si cette situation devait

perdurer, l'évolution rapide des technologies du bâtiment et les mutations socio-culturelles risqueraient d'entraîner une obsolescence des stocks.

Il faudra suivre de près l'évolution des stocks dans les mois à venir pour voir si cette tendance se confirme ou s'il s'agit d'un phénomène temporaire ou saisonnier.

## **2. Les prix.**

La mise en parallèle des deux études, met également en évidence que le prix moyen du m<sup>2</sup> résidentiel proposé à la vente a augmenté de 5,36% ; alors que pour la même période (2/2014 - 8/2016), l'indice -santé sur lequel se base l'indexation des loyers pour ces mêmes biens n'a augmenté que de 1,81%.

S'il est vrai que les nouvelles technologies (passif) mises en œuvre depuis peu dans les constructions neuves entraînent une augmentation de prix inéluctable, la communication au public sur les frais de fonctionnement extrêmement bas des nouveaux appartements passifs n'a pas encore été réalisée de manière efficace aux investisseurs et aux locataires. Seuls les futurs propriétaires- occupants l'ont bien compris et en sont déjà convaincus.

N'oublions pas que l'investisseur potentiel paye sa TVA et que donc cette augmentation pour lui est à majorer de 21% soit au total 6,78 %.

Entre nos deux études, le rendement théorique vient donc de diminuer du différentiel de 6,78% - 1,81% soit ± 5%.

Pour être clair : si l'investisseur pouvait éventuellement, en février 2014, espérer 3,00% de rendement locatif annuel sur un bien neuf, toutes choses restant égales par ailleurs, il n'est plus aujourd'hui que de 2,85%.

Malheureusement, l'étude va démontrer ci-dessous que, plus que jamais, le résidentiel neuf devra compter sur ces trop rares investisseurs pour écouler sa production.

## **3. Le Mix.**

L'étude actuelle, comme la précédente, montre que le Brabant wallon ne déroge pas à la règle d'un mix déterminé sur le type d'appartements qui est de :

- appartements 1 chambre : 20 %
- appartements 2 chambres : 60 %
- appartements 3 chambres : 18 %
- studios et appartements 4 chambres : solde 2 %

Ces proportions correspondent approximativement à celles que nous avons relevées lors de notre étude de 2014 (19 %,56 %,23 %).

Ce mix s'impose naturellement car il résulte à la fois

-de raisons techniques : il est difficile d'amortir une cuisine et des sanitaires sur un petit studio

-des impératifs de marché : l'offre des 4 chambres est sérieusement concurrencée par celle des maisons, souvent moins chères  
-des impératifs de taille édictés par les communes : des studios n'amènent que des « petits » contribuables mais coûtent aussi cher en infrastructures et services que les autres appartements.

Vu le faible prix du m<sup>2</sup>, c'est l'Ouest du Brabant wallon qui offre les quelques 4 chambres présents sur le marché du neuf ce 12 Septembre.

#### **4. L'offre.**

Le prix général de vente moyen au m<sup>2</sup> d'appartements neufs en Brabant wallon est de 2.855 €/m<sup>2</sup> avec des écarts très importants qui peuvent aller de 4.648 €/m<sup>2</sup> pour un appartement « une chambre » à Waterloo à 2.163 €/m<sup>2</sup> pour un appartement « 4 Chambres » dans l'ouest du Brabant wallon.

Cependant, l'acquéreur potentiel ne réfléchit pas comme un promoteur. Le prix du m<sup>2</sup> l'intéresse moins que le prix total qu'il déboursa.

L'acquéreur d'un appartement 2 chambres « moyen » déboursa, hors frais d'acquisition et « options obligatoires » 217.062 € (prix médian) dans l'ouest du Brabant wallon (ex. Tubize) et 431.483 € à Lasne. Le montant déboursé passe donc du simple au double.

Outre le fait qu'il est évident que les localisations ne sont pas perçues de la même manière (Lasne vs. Tubize), les superficies « moyennes » sont très différentes également : 93 m<sup>2</sup> pour Tubize, et 115 m<sup>2</sup> pour Lasne.

L'ouest du Brabant wallon propose également la très nette majorité des appartements neufs sur le marché. Les zones 9 et 10 (Waterloo et Braine) représentent à elles-seules 54,6 % de l'offre en unités et 52,5 % en prix de vente.

L'autre îlot important est la zone 5 (O-LLN-Wavre) qui représente près de 20 % (18,8 %) des appartements neufs proposés sur le marché du Brabant wallon et de nombreux chantiers sont encore sur le point de démarrer cette année dans cette zone.

Les zones est du Brabant wallon sont les parents pauvres de l'offre et sont d'ailleurs en queue de peloton quand il s'agit de parler prix du m<sup>2</sup>. La demande d'appartements n'y est probablement pas soutenue.

#### **5. Raréfaction des ventes à des « propriétaires-occupant »**

Les prix d'acquisition toutes taxes comprises ont cependant attiré notre attention par rapport aux revenus moyens imposables des ménages du BW (derniers chiffres disponibles au SPF Economie : 2013).

Les nouvelles exigences bancaires qui limitent le montant empruntable à 80 % maximum du prix de vente hors frais impliquent qu'une personne isolée « moyenne » ne peut pas

s'acheter un simple studio neuf en Brabant wallon même si elle est en possession d'un apport personnel de près de 76.000 €.

De même un couple « moyen » peut tout juste acquérir un appartement neuf « moyen » de 2 chambres ; et ce en mettant un apport minimum de € 132.000.

En cause :

- l'intransigeance et l'incompréhension des Banques
- des frais d'acquisitions (TVA etc..) astronomiques par rapport aux autres pays européens.
- des exigences sur la taille des appartements

Ces deux problèmes ne sont pas entre les mains des promoteurs mais appellent plutôt une solution politique.

## **6. Vente à des investisseurs : de plus en plus nombreuses**

Ces dernières années, vu la conjoncture, le ratio « acquéreurs- occupants/ acquéreurs- investisseurs » s'est totalement inversé.

Les investisseurs représentent à présent la majorité des acquéreurs et les prévisions des rendements financiers à moyens et longs termes sur les places financières peuvent laisser craindre que la tendance n'ira qu'en s'accroissant.

La clientèle potentielle sera donc toujours présente, elle sera simplement différente et les promoteurs devront adapter les produits présentés à la vente.

Nous rappelons ici au lecteur le paragraphe « Prix » cité plus haut et sa conclusion sur les rendements potentiels.

### **Conclusions**

L'augmentation de l'encours de biens proposés à la vente est un phénomène préoccupant pour l'avenir du résidentiel en Brabant wallon. Mais ce phénomène n'est pas réellement étonnant.

Les raisons en sont multiples et connues. En voici quelques-unes sans prétendre être exhaustif :

- Le prix de vente (taxes comprises) pour un appartement deux chambres représente à lui seul 120 mois (dix ans) des deux salaires « moyens » net d'impôts cumulés d'un couple habitant le Brabant wallon.

- Les conditions d'octroi de prêts hypothécaires dictées par les banques et notamment l'imposition d'une quotité de 80% démontrent le peu de confiance que ces banques ont en l'avenir de la Belgique : en effet, elles estiment qu'elles doivent dès le départ mettre une

décote de 20% à ces biens immobiliers neufs. Une solution politique devrait être envisagée ; soit par une injonction aux banques, soit une garantie régionale, ou toute autre manière.

. L'importance des frais de mutations qui sont quasiment les plus chers au monde en Belgique

L'augmentation du nombre de propriétaires investisseurs au détriment du nombre de propriétaires-occupants montre que l'on est sans doute en train d'assister à une inversion de la tendance : comme dans les grandes villes européennes, le pourcentage de propriétaires occupants ira sans cesse en diminuant pour laisser place à un nombre croissant de locataires.

Ces locataires se soucieront probablement moins de l'entretien des biens, alors que justement, le « passif », aux technologies plus élaborées, nécessite un entretien plus pointu (filtres, joints etc...) par rapport aux anciennes constructions plus simples.

Les promoteurs devraient faciliter le futur entretien des biens qu'ils proposent à la vente afin de tranquilliser leurs futurs plus gros acheteurs potentiels : les investisseurs.

Rappelons aux décideurs politiques que des locataires ont tendance à déménager plus souvent que des propriétaires-occupants et constituent un électorat plus volatile et moins stable. Il serait donc important de favoriser les propriétaires occupants par des mesures d'aide à l'acquisition pour des ménages et des isolés de la « classe moyenne ».

Etude réalisée pour Immo DUSSART

Remerciements à Marc Monet.