



ENTRETIEN AVEC ABRAHAM DE BETTENCOURT
COO - LECOBEL VANEAU BELGIQUE

RÉSIDENTIEL : DYNAMIQUE MALGRÉ LES INCERTITUDES

Sur un marché toujours dynamique et réactif, malgré les multiples incertitudes qui rendent désuètes toutes perspectives à court/moyen terme (nous n'avons pas d'emprise sur les événements !), LECOBEL VANEAU s'inscrit dans une stratégie de développement et de croissance de ses activités, notamment symbolisée par le déménagement - à très courte distance - de ses bureaux.

Comment jugez-vous le marché actuel au vu de vos résultats ?

Abraham de Bettencourt :

Après une bonne année 2021, nous devrions réaliser une excellente année 2022 selon les résultats (+ 20%) de ce premier semestre. La dynamique du marché reste vive et transparait notamment dans une très forte réactivité traduite par deux éléments :
- Un accroissement du nombre de *leads* (pistes clients)
- 25 à 30% des ventes sont réalisées endéans la semaine d'activation des biens. Pour les biens de 1,5 mio € et plus, qui nécessitent des travaux, les délais peuvent être plus longs.

Quid des leads et de leur monétisation ?

A.d.B. : On est d'ores et déjà dans la monétisation – par les plateformes immobilières – des leads *acheteurs*. Ce qu'on voit poindre c'est une tentative de monétisation des leads *vendeurs*. Pour les courtiers le ratio coût/bénéfice de ces données est toutefois moins évident. Une chose paraît toutefois peu probable : la monétisation des leads par les banques. Dans la mesure où ces dernières sont obligées de spécifier le montant des honoraires perçus en cas d'apport de leads, la démarche risque d'être très mal perçue par le marché.

PERSPECTIVES S'ÉCRIT INCERTITUDES

**Quid des perspectives
immobilières ?**

A.d.B. : Sans surprise, perspectives riment aujourd'hui avec fortes incertitudes dont celles liées aux hausses de prix des composants (e.g. : plusieurs éléments sanitaires ont vu leur prix progresser de 18% au cours des 3 derniers mois) ou des matières premières. Pour nombre de développeurs – confrontés à des constructeurs incapables de garantir des prix – la solution est alors de suspendre temporairement le programme ou de renégocier l'offre d'achat avec le client. Pas toujours facile ! A-t-on sous-estimé les conséquences du covid sur l'outil de production industrielle ? Sans doute en partie ! Toutefois faute d'emprise sur les événements (qui pouvait prévoir la guerre en Ukraine ?) on navigue à vue et rien ne dit qu'un nouvel événement (politique, environnemental, sanitaire, ...) ne surgira pas, déséquilibrant à nouveau la société.

A un autre niveau d'interrogation, si l'on considère que l'exode d'une partie de la population de la Capitale vers les périphéries est un des effets covid de ces 2 dernières années, ce même exode est aussi révélateur des faiblesses de la ville dont une offre résidentielle insuffisante ou encore le défaut criant de qualité de certains espaces urbains.
A titre d'exemple, la gare du Midi

'porte d'entrée' dans la capitale de l'Europe est pour le moins décevante !

FISCALITE : PAIX SOCIALE vs INVESTISSEMENTS ?

A.d.B. : Autant on ne peut qu'approuver une volonté politique qui vise à rééquilibrer le rapport travail/capital et ainsi garantir une nécessaire paix sociale (un mieux pour la société), autant dans notre modèle belge du compromis de compromis cela pourrait être une moins bonne chose pour le marché. Ce dernier verrait alors, non des ventes massives, mais plutôt de subtils arbitrages et une tempérance des investissements immobiliers !

”

POUR CERTAINS CLIENTS, UN MAUVAIS SCORE PEB EST DEvenu RÉDHIBITOIRE.

LECOBEL VANEAU

PEB & ANGOISSE BÉTON ?

A.d.B. : A la volonté *politique* de faire passer l'ensemble du parc résidentiel à un niveau PEB C+ d'ici 2050 (= consommation globale des habitats limitée à 100 kWh/m²/an), ne correspondent visiblement pas les finances publiques de cette ambition, même si la réforme attendue en janvier 2023 (*)

s'inscrit dans cette perspective. Par ailleurs, le nouveau RRU (prévu pour 2024) limitera également les possibilités de démolition/reconstruction. Cette restriction dite de l'angoisse béton et du CO2 (**) aujourd'hui déjà très sensible dans le tertiaire n'ira pas sans poser problème. La solution de la coercition (au moment de la mutation d'un bien ancien) ne résoudra pas l'équation de la rentabilité de la plupart des rénovations, obsolètes au terme de 15/20 ans, alors que leur amortissement est prévu sur 25/30 ! Le public prend peu à peu conscience de cette réalité. Les promoteurs également qui argumentent : Achetez de l'ancien vous coûtera (très) cher, ... Achetez plutôt du neuf !

OBJECTIFS : REGROUPER ET S'ÉTENDRE

Votre stratégie à 12 mois ?

A.d.B. : Nous inaugurons le second semestre 2022 par un déménagement de nos bureaux actuels vers un nouveau site très proche : l'ancien bâtiment ING de la place Brugmann. Cette initiative permet de regrouper 3 agences (Darwin 49, Lepoutre 112 et Brugmann 11) dans un seul nouvel espace (Place Brugmann 10B). Par ailleurs, nous prévoyons l'ouverture de nouvelles agences en Région bruxelloise et étudions les possibilités de franchises (au nord et à l'ouest de la ville) ainsi que dans le Brabant wallon et flamand.

(*) L'abattement sur les droits d'enregistrement (12,5% du prix du bien) passera de 175 K€ à minimum 200 K€ et maximum 250 K€ pour des biens d'une valeur max. de 600 K€. Les acheteurs qui effectuent des travaux de rénovation énergétique bénéficieront en outre d'un abattement supplémentaire pouvant aller jusqu'à 50K€

(**) Le coût énergétique et environnemental d'une démolition/reconstruction est 3 à 4 fois supérieur à celui d'une rénovation.

Dénomination exacte de la société :
LECOBEL VANEAU SA

Coordonnées :
Place G. Brugmann, 10B
1050 Ixelles
02/346.33.55
lecobel@lecobel.be
www.lecobel-vaneau.be

IPI : 510145

Année de création : 1989

Nom du fondateur :
Madame Renée Lewkowicz

Nombre de collaborateurs : 27

Nombre de biens en portefeuille : ± 800

Nombre d'agences à Bruxelles (après
déménagement et regroupement) : 2

Nature des activités : 25% location - 40%
vente existant - 35% vente nouvelles
constructions

Secteur(s) géographique(s)
des activités :

Bruxelles avec une présence plus
marquée sur le Sud, l'Est et le
Centre

Segment(s) marché :

Biens haut de gamme - moyenne
de transactions de ± 800.000€
en vente et ± 2.200€ en location

LECOBEL VANEAU
Real Estate Brussels