

ENTRETIEN

‘Il faut bien saisir les sensibilités du marché luxembourgeois’

Entrevue avec Nicolas Orts, ceo d’Eaglestone

Le marché immobilier florissant du Luxembourg a déjà séduit de nombreux promoteurs belges. L’un d’eux est le promoteur-investisseur Eaglestone, la société immobilière bruxelloise pilotée par Nicolas Orts et Gaétan Clermont.

Eaglestone est actif au Grand-Duché depuis maintenant trois ans. Une équipe locale de dix personnes dirigée par Xavier Hauboldt, managing director, y travaille actuellement sur neuf projets, dont cinq sur le marché résidentiel.



Expertise :
Quel est le principal catalyseur de cette énorme demande de logements?

Nicolas Orts:
 ‘Le Luxembourg connaît une poussée démographique qui est pour

une bonne part alimentée par des expatriés. Il suffit de se rendre sur place pour constater que la mobilité transfrontalière est catastrophique. Au lieu de passer plusieurs heures par jour dans la voiture, un nombre croissant de navetteurs choisissent de s’installer à proximité immédiate de leur lieu de travail au Luxembourg.’

Lorsque nous lui présentons les derniers chiffres du marché luxembourgeois, Nicolas Orts n’a aucun problème à en confirmer les conclusions sur la base de l’expérience de son entreprise. Le neuf résidentiel est en plein essor au Grand-Duché. L’offre ne peut répondre à la demande, confirme-t-il.

Nicolas Orts: ‘En effet, le marché résidentiel luxembourgeois profite actuellement d’une manoeuvre de rattrapage. Si mes souvenirs sont bons, il faudrait une production de plus de sept mille habitations neuves par an afin de combler tous les besoins en logement et le marché est loin d’atteindre ce niveau. Il y a donc un déséquilibre manifeste entre l’offre et la demande malgré les nombreux développements ambitieux qui comptent jusqu’à deux, voire trois cents unités par projet.’

‘Afin de s’attirer les bons talents, bon nombre de multinationales commencent à offrir à leurs recrues un logement en plus de l’enveloppe financière habituelle. Le Luxembourg ne compte donc pas seulement un marché de vente à la découpe mature, mais aussi un marché locatif en développement, qui est intéressant pour les investisseurs. Chez Eaglestone, par exemple, nous avons pu placer trois immeubles d’une quarantaine d’appartements chacun dans leur intégralité auprès de quelques family offices. C’est une chose dont tout le monde en Belgique s’assoupit, mais qui malheureusement ne se met pas en pratique.’

Expertise: Donc, pas de suroffre, malgré les mégaprojets lancés récemment?

Nicolas Orts: 'C'est vrai qu'il y a plusieurs vastes projets à l'étude, même de taille très critique, mais selon notre analyse du marché. Sans événement majeur le marché devrait maintenir son excellente santé. En fonction de la surproduction dans certains micro-marchés un tassement des prix n'est pas à exclure à moyen terme.'

Expertise: Les analystes signalent une flambée des prix de vente allant jusqu'à 20.000 euros au mètre carré. Est-ce confirmé par la pratique de marché?

Nicolas Orts: 'Chez Eaglestone, nous avons réalisé deux développements dans le centre de Luxembourg-Ville avec des prix de sortie de 12.000 à 13.000 euros hors frais. Nous avons plusieurs projets qui font l'objet de demande de permis pour lesquels des niveaux de prix compris entre 17 et 20 000 eur semblent réalistes en raison de la rareté de projets très hauts de gamme dans les meilleurs quartiers du centre ville.'

Expertise: Le logement abordable est-il aussi un sujet de controverse au Grand-Duché?

Nicolas Orts: 'Oui, ce débat se tient tout aussi bien là-bas. La seule différence, c'est qu'il s'agit alors de prix de vente de 5500 à 6500 euros au mètre carré, alors qu'en Belgique, ces prix se pratiquent exclusivement dans le segment haut de gamme. Pour un promoteur belge, cette disproportion exige donc une certaine souplesse dans la manière dont on envisage son positionnement dans le logement abordable. Ce type de produit ne peut bien sûr être réalisé que dans la grande périphérie autour de Luxembourg-Ville, mais là aussi, nous constatons que la demande est aujourd'hui énorme et qu'il est intéressant de traiter cette demande.'

'En fait, pour un promoteur, toute la région du sud-ouest au sud-est le long des frontières avec la Belgique, la France et l'Allemagne, s'étendant jusqu'à Diekirch au nord, est intéressante.'

Expertise: Cependant, il semble que les prix de vente des terrains pour de nouveaux développements deviennent inabornables. Est-ce correct?

Nicolas Orts: 'Le marché luxembourgeois est très convoité. De plus en plus d'acteurs étrangers y débarquent et s'ajoutent aux sociétés locales et aux autres promoteurs qui y sont déjà implantés. Cela entraîne une certaine surenchère et une inflation des prix d'acquisition. Ce sont particulièrement les promoteurs locaux, qui disposent de réserves foncières historiques, qui se posent des questions en ce qui concerne le prix que les nouveaux entrants sont prêts à payer pour conquérir une place sur ce marché prometteur. Il y a un risque réel qu'on n'arrivera plus à récupérer cette inflation de prix dans les prix de vente et qu'à terme les marges bénéficiaires soient sous pression.'

Expertise: Alors il vous faut une maîtrise stricte du marketing et de la commercialisation. Comment les organisez-vous au Luxembourg?

Nicolas Orts: 'Comme en Belgique, nous suivons la double piste de la commercialisation en interne avec nos propres équipes et à travers des partenariats avec des agents immobiliers de la place. Les outils de marketing ne sont guère différents, sauf que le rythme des ventes est beaucoup plus élevé au Luxembourg et que les banques n'autorisent de crédit que si la précommercialisation dépasse les septante pour cent. En Belgique, le seuil n'est que de trente pour cent, mais le système luxembourgeois présente l'avantage que la pression accrue sur les préventes réduit le délai d'exécution des projets.'

Expertise: Y a-t-il d'autres différences pertinentes dont un promoteur doit tenir compte par rapport au marché belge?

Nicolas Orts: 'Bien sûr. Il y a entre autres le coût de construction plus élevé qu'on doit inclure dans ses budgets. L'un des avantages manifestes par contre est que la politique en matière de permis y est plus transparente et plus rapide. Par conséquent, le marché y est plus lisible et il y a moins de recours. Toutefois, il ne faut pas sous-estimer les caractéristiques du marché luxembourgeois. En tant que promoteur belge, on ne doit pas rêver qu'on puisse tout simplement débarquer là et s'accaparer une belle part du gâteau. On doit avoir un ancrage solide. Disposer d'une équipe sur place me semble une obligation. Il faut s'adapter aux pratiques locales, la maîtrise du lëtzebuergesch, la langue nationale, est un énorme atout. Les Luxembourgeois aiment travailler entre eux.'

Expertise: Peut-on déduire de son ancrage local qu'Eaglestone est bien lancée au Luxembourg et que d'autres initiatives suivront?

Nicolas Orts: 'Nos neuf projets au Luxembourg représentent environ 35% de notre chiffre d'affaires en développement de projets et cette part devrait encore augmenter à l'avenir. Nous croyons certes au potentiel du marché belge, mais en tant qu'entreprise immobilière, nous devons conclure qu'il est plus facile d'acquérir de nouvelles positions au Luxembourg que de nous positionner à Liège ou en Flandre par exemple, peu importe à quel point nous voudrions le faire. Pour nous, l'axe Bruxelles-Wallonie mène tout naturellement au Grand-Duché.'(22/08)