

Le Soir Immo (Le Soir)

13.03.2014

Circulation: 87298

7e86cd

Page: 1+3

560

lesoirimmo

### ▲ Immobilier P. 3



**La célèbre** enseigne Sotheby's, présente depuis 35 ans chez nous dans le secteur de la vente d'art, a récemment ouvert un pôle immobilier à Bruxelles. Nous avons rencontré son CEO et son directeur Belgique. Pour eux, l'art et l'immobilier sont complémentaires.

### ▲ Immobilier

## « L'art et l'immobilier sont complémentaires »

- Sotheby's a ouvert il y a un mois un pôle immobilier à Bruxelles.
- L'entreprise surtout connue pour ses activités de ventes aux enchères plaçait ainsi ses pions dans le résidentiel.
- Nous avons rencontré ses responsables.

### ENTRETIEN

**L**e 14 février dernier, la célèbre enseigne Sotheby's, présente depuis 35 ans en Belgique dans le cadre de ventes d'art, ouvrait, à Bruxelles, un pôle immobilier. Nous avons rencontré David Chicard, CEO de Sotheby International Realty Brussels, cofondateur et ex-directeur de l'agence Property Hunter, et Em-

manuel Van de Putte, managing director de Sotheby's Belgium.

**Votre entreprise est surtout connue pour ses activités de ventes aux enchères dans le domaine de l'art, mais un peu moins pour ses activités immobilières...**

**Emmanuel Van de Putte :** Avec ses 14.000 collaborateurs actifs dans 680 bureaux répartis dans plus de 50 pays, Sotheby's International Realty dispose d'un réseau immobilier de prestige au niveau mondial. En plus de nos activités de ventes aux enchères, nous avons, depuis plusieurs années, la volonté d'établir un bureau spécialisé dans l'immobilier en Belgique. Aujourd'hui, le projet s'est concrétisé. Nous allons bientôt créer un bureau à Luxembourg. Nous ouvrons également un bureau en Allemagne.

**David Chicard :** Je pense que la

stratégie de Sotheby's visant à remonter sollicités par des notaires, des avocats pour effectuer des expertises de biens immobiliers. Nous pouvons proposer une prestation complète.

*Il existe une demande de la part de nos clients qui souhaitent que l'on s'occupe de l'entièreté de leur patrimoine familial. Cette double approche fonctionne bien. Les activités sont complémentaires.*

**Comment l'art et l'immobilier sont-ils liés ?**

**Emmanuel Van de Putte :** Les gens ont besoin d'une expertise non seulement de leur collection, mais aussi du bien dans lequel elle se trouve. Quand nous nous occupons d'une collection, nous souhaitons nous occuper de l'ensemble du patrimoine d'un client.

**David Chicard :** Et inversement. En immobilier, nous avons des contacts au niveau mondial. Nous sommes réguliè-

**Au niveau immobilier, à quelle clientèle vous adressez-vous ?**

**David Chicard :** Notre clientèle est bien évidemment très large : belge et internationale.

**Dans quel segment de marché vous positionnez-vous ?**



**David Chicard :** *Nous essayons de sélectionner des biens d'une certaine qualité. Nous nous intéressons à la vente de l'ancien, du neuf, à la location et la gestion immobilière de biens de prestige (appartements, maisons, villas, penthouses, hôtels particuliers). Le marché de Bruxelles est un petit marché, extrêmement concurrentiel. Nous offrons une visibilité des biens à l'étranger, des reportages photos de qualité, systématiquement une traduction en 4 langues au niveau national et en 16 langues sur notre site mondial qui comprend environ 33.000 biens.*

**Comment se comporte le marché haut de gamme en Belgique ? Certaines grandes propriétés à Waterloo, Rhodes, Uccle... ne se vendent-elles pas plus lentement ou plus difficilement ?**

**David Chicard :** *Nous proposons quelque chose de différent, un accès à un portefeuille international que d'autres agences n'offrent pas. Je pense que c'est important de proposer ce service. Effectivement le marché est difficile. Il a baissé en volume de transactions de 10 à 15% l'année passée. Il risque de baisser encore de 5 à 10% en termes de*

*volume. Au niveau du prix, il y aura peut-être des adaptations de l'ordre de 5%. Néanmoins, il n'y a pas de quoi s'alarmer. Il y a toujours une clientèle en quête de biens haut de gamme.*

**Quels sont vos objectifs à court et moyen terme ?**

**David Chicard :** *Nous avons engagé des agents immobiliers agréés IPI indépendants. D'ici l'année prochaine, nous espérons disposer d'une équipe d'une dizaine de personnes. Nous avons voulu jouer la carte du professionnalisme en choisissant des experts qui connaissent*

*le marché. Nous allons commencer de façon très modeste et tenter de devenir un des acteurs incontournables d'ici 2017.*

Propos recueillis par  
BRIGITTE DE WOLF-CAMBIER



M. Van de Putte (à gauche) et M. Chicard avaient depuis plusieurs années la volonté d'établir un bureau immobilier en Belgique. © D.R.