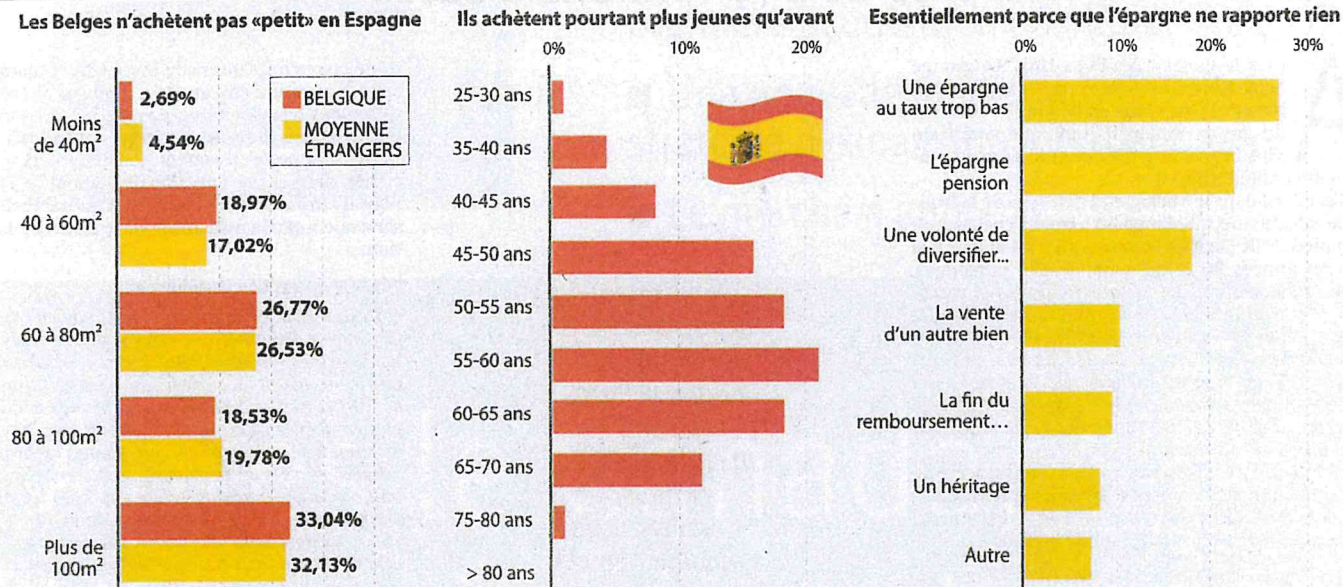


LES COMPORTEMENTS D'ACHAT IMMOBILIER DES BELGES EN ESPAGNE



Ils se lancent en terre inconnue...

	OUI	NON
Connaissez-vous la région où vous avez acheté avant d'y investir ?	18,05%	81,95%
Connaissez-vous la législation en vigueur en Espagne ? (Rôle de l'avocat, obligations administratives,...)	25,37%	74,63%
Connaissez-vous le marché immobilier espagnol ?	25,85%	74,15%

Ils achètent pour longtemps, mais pour eux seuls

28,21% 1 client sur 3 désire profiter de son bien maintenant et y vivre plus tard

59% Dans 59% des cas, l'acheteur belge ne désire pas louer son bien

Source : Secundo

IPM Graphics

Secondes résidences en Espagne : les acquéreurs ne connaissaient pas la région

■ L'enquête réalisée par l'agence belge Secundo note aussi qu'ils sont plus jeunes qu'avant, se lançant avant leur pension.

Les Belges sont complètement dingues de l'Espagne. Et ce n'est pas nouveau. L'an dernier, chaque jour ouvré, ils étaient 16 à acheter un bien ! Soit 4 100 sur l'année. À titre de comparaison, les 65 millions de Français n'en ont acheté que 4 800.

Si les Belges sont aussi friands de costas espagnoles – car, bien entendu, c'est sur les côtes qu'ils achètent, sur la Costa del Sol dans les années 60-70, sur la Costa Blanca, de part et d'autre d'Alicante, depuis, même si on observe une montée de leur intérêt pour la Costa Almería –, c'est principalement parce qu'ils sont encouragés, encadrés, pouponnés par des agents immobiliers belges ayant des points de chute sur place.

Telle l'agence namuroise Secundo, active sur le seul segment du neuf (300 ventes par an), qui rayonne depuis dix ans sur la Wallonie et Bruxelles, et depuis quatre en Flandre et dans le nord de la France. Il faut dire que le Belge est le champion toute catégorie de l'achat de biens neufs en Espagne avec

un achat sur trois, alors que pour ses voisins français, allemands et néerlandais, il s'agit d'un à deux sur dix. Plutôt que de remettre le couvert en évoquant le nombre détonnant de transactions signées par des Belges, Secundo a décidé d'étudier les comportements d'achat de ses clients (239 réponses).

Sans connaître la région ni les particularités du marché

Première grosse surprise pour Davy Lefèvre, CEO de Secundo, le nombre de Belges se lançant, en quelque sorte, en terre inconnue. "Il y a deux profils, dit-il. Ceux qui savent précisément où ils veulent aller, parce qu'ils y ont des amis ou connaissances, ou parce qu'ils y ont déjà été, et ceux qui connaissent l'Espagne en gros, mais ne sont pas arrêtés sur telle ou telle région. On pensait qu'il y avait autant des uns que des autres, mais l'enquête démontre que plus de huit clients sur dix ne connaissent pas la région où ils ont acheté avant d'y effectuer, avec nous, un séjour découverte." Pas plus qu'ils ne connaissaient les particularités des législations en vigueur, ni celles du marché immobilier.

Sans doute savaient-ils toutefois que les prix de la brique y sont attractifs. Après le climat, qui joue pour près de six clients sur dix, viennent, pour un quart d'entre eux, les tarifs intéressants de l'immobilier. "C'est un moteur, indéniablement, poursuit-il. Même si les prix sont à la hausse depuis cinq ans, ayant

augmenté de 6 à 10% selon les régions entre 2017 et 2018. Il n'empêche, s'offrir une villa neuve avec piscine privative à moins de 2-3 km de la mer à moins de 200 000 euros, cela reste attractif."

Pour eux, rien que pour eux

Autre surprise, le fait que les Belges achètent pour eux, pas pour louer, même s'il ne s'agit que de quelques semaines par an pour payer les frais d'occupation et de gestion. "Ici aussi, c'est le nombre qui surprend, ajoute le CEO de l'agence Secundo. Ils n'étaient déjà que 41% à dire qu'ils allaient louer leur bien, dont un quart ne se sont finalement pas décidés. Cela n'a rien à voir avec la gestion du bien. Cela tient sans doute au fait que leur bien est neuf et qu'ils n'avaient pas envie qu'on l'abîme."

Surtout que l'objectif des propriétaires d'une seconde résidence est d'y passer pas mal de temps (plus de 10 semaines par an en moyenne), voire de s'y installer à terme. Il faut dire que les Belges l'achètent de plus en plus jeunes. "La tranche d'âge la plus importante se situe entre 55 et 60 ans, poursuit Davy Lefèvre. Pui suivent, ex aequo, les tranches précédente (50-55 ans) et suivante (60-65 ans). Cela veut dire que les Belges n'attendent plus particulièrement la pension pour acheter, ce qui était davantage le cas auparavant." Ils n'attendent ni la pension, ni le paiement de leur épargne pension ni même d'avoir terminé de payer leur résidence principale. "Ce qui incite le plus les Belges à franchir le pas, ce sont les très faibles rendements de leur épargne."

Charlotte Mikolajczal



D.R. Davy Lefèvre CEO de l'agence Secundo