

UNE NICHE DIVERSIFIÉE ENTRE PLAISIR ET RENDEMENT FINANCIER

Du sur-mesure au soleil

Le salon Second Home vient de fermer ses portes et les achats de maisons et d'appartements au soleil ou à la neige ne faiblissent pas. L'Espagne est redevenue la destination phare des Belges, mais l'offre se diversifie et s'adapte de plus en plus au profil de l'investisseur-résident. **PHILIPPE COULÉE**

Le dernier trimestre de l'année serait-il le moment stratégique pour finaliser une opération d'achat de seconde résidence ? « De fait. Et d'abord pour une raison assez basique: le choc thermique... Nous sommes partis sur place en Espagne la semaine dernière avec huit clients potentiels. Il faisait encore magnifique là-bas, alors que les jours raccourcissent et s'assombrissent déjà ici. Ils ont tous signé », explique Olivier Vercruysse, à la tête de l'agence namuroise spécialisée Secundo Immo, rencontré sur son stand du salon Second Home, fin septembre dernier.

Si, dès l'automne, s'installe donc inconsciemment, avec la baisse de la luminosité et des températures, l'envie de retourner au soleil, la fin de l'année reste-t-elle aussi, de manière plus prosaïque, la date butoir pour placer ses économies avant l'échéance comptable ? « Il y a trois ans, quand les autorités belges ont annoncé une hausse du taux de TVA au mois de janvier, c'est vrai qu'on a vu se bousculer les opérations autour du 20 décembre, mais ce n'est plus le cas depuis. Que du contraire: la période des fêtes est la plus creuse de l'année pour nous. Et vu la conjoncture porteuse, on peut dire qu'on travaille pour l'instant tout le reste de l'année; surtout en Espagne », résume le courtier spécialisé.

De fait, dans les travées du palais 1 du Heysel, la quantité de stands qui proposaient des maisons et appartements — neufs ou sur plan pour la plupart —

situés sur le front de mer espagnol était impressionnante. « Même si on dépasse toujours 50% d'exposants qui commercialisent l'Espagne, le nombre relatif était plus important encore l'an dernier », relativise Henkjan Prins (Fairs Consult), responsable du salon. Pourtant, le nombre de biens immobiliers espagnols vendus

à des Belges, lui, continue à progresser: entre le 1^{er} semestre 2013 et le 1^{er} semestre 2014, les ventes ont encore progressé de 20%. Selon les statistiques notariales espagnoles trimestrielles, les Belges, avec 6% du total de biens commercialisés avec des étrangers, achètent quasi autant de résidences secondaires que les Allemands;



FG/E. BENJAMIN KLEINBERG / EBP/PHOTO.COM

SALON SECOND HOME, HEYSEL
L'Espagne reste le pays le plus présent sur le marché belge de la seconde résidence de tourisme.

comme s'il en pleuvait

mais cela reste bien moins que les Anglais (16,7%) et les Français (10,5%).

«On a curieusement noté une baisse du nombre de visiteurs, mais ces derniers étaient moins des curieux de passage que l'année précédente; on a donc finalisé davantage de contrats: les clients étaient plus loin dans leur projet et plus décidés à passer à l'acte», résume Olivier Vercruysse, qui ajoute à titre indicatif qu'il se vend aujourd'hui deux fois plus de biens immobiliers à des Belges en Espagne qu'en province de Luxembourg. Ainsi, rien que sur le premier semestre de cette année, pas moins de 2.202 appar-

tements et maisons ont été acquis sur la bande côtière espagnole par des acheteurs venus de chez nous pour seulement 1.120 en province de Luxembourg, ce qui reste encore relativement correct.

Un autre élément pousse actuellement les candidats à concrétiser rapidement leur passage à l'acte sous le soleil ibérique, alors que le nombre de permis de bâtir a atteint un «plus bas» historique en Belgique en juillet dernier: à partir de 75.000 euros, on peut encore trouver un appartement deux chambres tout confort. «Mais, si la hausse moyenne des prix en Espagne flirte avec

observe l'intermédiaire flamand HIP Estates, qui parle à ce propos de «nouvelle tendance» de marché. «Plutôt que de louer chaque année et de placer son argent sur un compte d'épargne qui ne rapporte plus rien, ce nouveau public cible, plus jeune, préfère investir dans un lieu de vacances dont il devient propriétaire. Il ne cherche plus une villa mauresque ou provençale mais une habitation contemporaine, épurée et blanche, comme on en trouve par exemple à Ibiza», explique le vendeur, très actif du côté d'Alicante.

Traquer les «mediors» et leur pouvoir d'achat élevé

Autre fait marquant, constaté lors de la récente édition du salon Second Home comme ailleurs: la présence accrue de familles élargies qui viennent faire du repérage ensemble avec papy et mamy. Non seulement de plus en plus de retraités envisagent de revendre leur maison en Belgique pour des raisons économiques et achètent ensuite là où, à revenu égal, ils ont une bien meilleure qualité de vie; mais en outre les familles nombreuses préfèrent se réunir plus régulièrement qu'avant au soleil en profitant des tarifs aériens low cost. L'investissement immobilier «plaisir» reste dans le patrimoine familial ou peut être revendu à moyen terme avec une plus-value.

A ce petit jeu, la côte belge n'est décidément plus la norme pour grand monde: sans même parler de l'ensoleillement, le rapport qualité/prix n'y est plus compétitif, ni du côté de la brique ni de côté du coût de la vie ordinaire. Les promoteurs immobiliers, même flamands, l'ont bien compris: ils sont nombreux à commercialiser des projets résidentiels à l'étranger, y compris quasi sur le seuil belge, côté français.

Sur la côte d'Opale (Nord-Pas-de-Calais), certains d'entre eux construisent et d'autres achètent en masse, non seulement là où ils sont historique- ➔

Chez Secundo Immo, on évalue aujourd'hui la somme généralement investie pour l'achat d'une seconde résidence entre 100.000 et 250.000 euros.

les +1,5% sur base annuelle, la remontée des prix atteint déjà +5 à +10% dans les zones côtières. Certains regrettent donc d'avoir attendu un an de trop», insiste le vendeur.

Chez Secundo Immo, on évalue aujourd'hui la somme généralement investie pour l'achat d'une seconde résidence entre 100.000 et 250.000 euros. Et le prix moyen au mètre carré des opérations réalisées par les étrangers – toutes nationalités confondues hors Espagnols donc – tourne aujourd'hui autour de 1.548 euros le m².

«De quoi séduire un public large et varié, y compris les couples de quadras avec enfants qui ont encore la chance d'avoir deux salaires et ont déjà remboursé leur logement en Belgique»,



ment présents depuis longtemps, mais un peu partout entre Le Tréport et Wimereux (*lire l'encadré*). A Wimereux, le promoteur gantois Vanhaerents développe, au lieu-dit La Pointe aux Oies, un complexe résidentiel de standing baptisé Les Dunes du Golf. Une dizaine d'appartements avec terrasse, vue sur mer et sur golf, étaient encore disponibles à la vente avant les journées portes

ouvertes programmées ce mois-ci. Non loin de là, à Equihen-Plage, c'est son concurrent, Holiday Suites (Ostende, Jochen Debucquoy), qui développe un complexe résidentiel baptisé Le Domaine sauvage, vendu à la pièce à des investisseurs privés et géré ensuite à la location, comme la plupart de ses domaines sortis de terre entre La Panne et Hardelot. Un peu plus bas, sur la

presqu'île de la Touques (Deauville), c'est Pierre&Vacances qui tente de séduire investisseurs et vacanciers belges dans une nouvelle résidence balnéaire cinq étoiles avec marina.

A chaque fois, l'argument de vente est identique: un appartement vue sur mer à deux heures de Bruxelles pour moins de 200.000 euros tout compris... sans compter les avantages fiscaux offerts ➤

Si près de chez nous...

Dans le petit hôtel-restaurant (25 chambres) du centre de Saint-Valéry-sur-Somme, les Belges, on en redemande: «C'est bien simple, depuis la crise, si on ne les avait pas, on tirerait la langue. Et puis, ils sont si faciles à vivre», sourit Laurence Gautier, la directrice et propriétaire des Pilotes, l'établissement qu'elle a racheté et dans lequel elle a investi jusqu'à son dernier centime pour le rénover à ses goûts.

Et de fait, en ce beau week-end de septembre, les voitures immatriculées en Belgique se bousculent de bon matin dans les petites artères qui longent la baie. Il faut dire que le lieu, classé au patrimoine mondial de l'Unesco au club des 30 plus belles baies du monde, a de quoi couper le souffle, autrement sauvage et dépayçant que la bande côtière belge dans sa partie bâtie. Raison pour laquelle, d'abord visiteurs d'un jour ou d'une semaine, les Belges se sont peu à peu posés dans le coin. De locataires, ils y sont résolument devenus propriétaires. On se souvient de l'histoire, désormais célèbre, de Dominique et Gilles, ce couple belge qui, au début des années 1990, ressuscite avec une bande de copains Les Tourelles, un vieil hôtel centenaire planté sur la plage du Crotoy, à quelques kilomètres de Saint-Valéry. En 1995 déjà, le Courrier Picard, le quotidien local, écrivait: «Il a suffi que des Belges prennent possession d'un hôtel au Crotoy pour qu'une certaine vie culturelle de qualité renaisse dans la cité». Depuis son ouverture, le succès de la grande maison bourgeoise aux deux tours ne s'est pas démenti. Et le lieu a joué le rôle de locomotive et d'exemple pour toute

la région, un peu oubliée des circuits touristiques habituels par manque d'offre hôtelière et gastronomique à la page. Aujourd'hui, il semble bien que la côte d'Opale soit devenue la nouvelle mer

SAINT-VALÉRY-SUR-SOMME
Cette quatre façades disposant de six ares de jardin haut perchés au-dessus de la baie, à proximité de la chapelle des marins, est actuellement à vendre pour 260.000 euros hors frais.



PHC



IMMO DUSSART

HARDELOT-PLACE
Villa Les Beaux Jours,
840.000 euros hors frais.

du Nord préférée de quantité de Belges qui recherchent un rapport qualité/prix qu'ils ne trouvent plus entre La Panne et Le Zoute. Et cette invasion pacifique semble monter en puissance depuis 10 ans pour le plus grand bonheur du commerce local. Les secondes résidences achetées et remises au goût

du jour par des familles belges, tant wallonnes que flamandes, pullulent. Et dans les biens proposés par les agents immobiliers de chez nous, il est de plus en plus fréquent de trouver des offres à Neufchâtel, Hardelot ou Le Tréport. Pour Michel Dussart, Hardelot rime depuis des années avec Waterloo, où se trouve le siège historique de sa première agence immobilière. Au point qu'il y a installé un bureau sur l'avenue côtière François 1^{er}. En ciblant les investisseurs brabançons amateurs de golf à la plage, il y propose pour l'instant pas moins d'une vingtaine de biens dont le prix hors frais oscille entre 200.000 (appartement une chambre sur la plage) et 1 million d'euros (villa avec piscine en bordure de golf).

Son coup de cœur du moment? Les dernières villas typiques traditionnelles de style anglo-normand encore disponibles à la vente, les «hardelotoises», dont une clientèle belge aisée est friande. Celle baptisée Les Beaux-Jours offre 360 m² habitables sur quatre niveaux avec vue sur mer. Elle dispose de 11 chambres et trois salles de bains, d'une terrasse et d'un jardin. Le tout pour la (modique) somme de 840.000 euros hors frais. Le prix d'un bel appartement en première ligne au Zoute... avec en outre quelques incitants fiscaux qui font la différence si le paysage ne suffit pas. «Pour une famille du Brabant wallon, on est à moins de trois heures de route de Wavre ou de Nivelles. Et il n'y a pas photo en termes de dépaysement et de qualité de vie: un bien de ce caractère à vendre sur la côte belge, ça n'existe tout simplement plus. Mais si ça existait, ça se vendrait au moins le double, si pas davantage en fonction de la localisation», insiste le courtier belge.

dans le cadre du Plan Littoral initié par le gouvernement français pour relancer l'offre touristique locale vieillissante et obsolète.

Et on ne parle même pas ici des résidences secondaires, parfois idéalement situées, mises actuellement en vente par les particuliers : vu leur nombre, les prix ont chuté en moyenne de 20% et les amateurs n'ont que l'embarras du choix, de la pointe de Wissant à celle de Cherbourg.

Incitants et risques financiers : peser le pour et le contre

A ce petit jeu, la France ne tient d'ailleurs plus la corde. A côté des paradis fiscaux déjà connus, comme la Floride ou Monaco, on a vu apparaître plus récemment de nouvelles destinations d'investissement qui font les yeux doux aux *mediors* belges relativement aisés. Parmi elles, le Maroc, le Portugal ou l'Île Maurice et leur «golden visa» pour résidents étrangers. Moyennant l'achat d'un bien immobilier de quelque 500.000 dollars et une promesse de séjour d'au moins six mois par an, la donne actuelle est d'octroyer à l'investisseur étranger le statut de résident local et un régime fiscal à faire pâlir d'envie son ancien voisin de palier. Sans même parler du climat ou du prix de la vie plus intéressant, l'argument financier a de quoi séduire. Reste, évidemment, la distance avec son pays d'origine et la stabilité politique — et économique — affichée par le pays de



PROJET DE VILLA DE LUXE (COSTA DEL SOL)
A proximité de Marbella, il n'est pas rare de voir des maisons en première ligne de plage revendues à plus de 5 voire 10 millions d'euros à une clientèle étrangère ciblée (Russie, Moyen-Orient, etc.).

SECUNDO IMMO

Il suffit d'une annonce de hausse de la menace terroriste au Maroc pour plomber rapidement le secteur touristique local et la confiance des investisseurs étrangers.

seconde résidence à moyen et à long terme.

Au Heysel, fin septembre, certains projets mauriciens ciblant surtout le marché français avaient tout pour séduire les plus indécis. Ainsi, celui du Marguery

exclusive villas (www.marguery-villas.com), présenté par l'opérateur français MJ Développement (Anglet) proposait à la vente 27 villas de luxe avec services de proximité et piscine privative donnant sur le lagon à partir de 495.000 euros, hors frais et charges. Pour convaincre les plus rationnels, le gouvernement local a consenti un argument de poids qui fait mouche, par ces temps fiscalement incertains : outre le statut de résident mauricien assuré, le prospectus de présentation insiste sur la possibilité de dégager des revenus locatifs nets d'impôts en Belgique, sur l'absence de taxes foncières, d'impôts sur la plus-value à la revente et de droits de succession...

La formule fait florès également au Maroc depuis que le Plan Azur initié par le roi Mohammed VI a vu se mul- ➤



BURIMA

ESPAGNE : VILLA DE PLAIN-PIED

Quatre chambres avec piscine sur jardin de 25 ares jouxtant le golf de Las Brisas (18 trous). Proposée à la location à 2.300 euros les 15 jours. Agence Burima.

tplier les projets immobiliers résidentiels sur la bande côtière et aux alentours de Marrakech. C'est là, dans la Palmeraie, que Pierre&Vacances, très entreprenant pour l'instant, développera bientôt un de ses complexes touristiques les plus importants du moment (avec les quelque 900 logements des Villages Nature éco-touristiques de Marne-la-Vallée). Baptisé L'Oasis de Noria / Les Domaniales, il accueillera bientôt, sur un terrain arboré de 250 ha, 250 appartements et 240 maisons vendus à des investisseurs privés et mis en location de tourisme.

Mais il suffit d'une annonce, même vite dégonflée, comme celle lancée tout récemment par le quai d'Orsay (Affaires étrangères françaises) d'une hausse de la menace terroriste au Maroc pour plomber rapidement le secteur touristique local et la confiance des investisseurs étrangers. Ces dernières semaines, les opérateurs français ont enregistré des annulations en cascade allant jusqu'à 50 % dans certains établissements touristiques. La situation est très variable selon le pays d'origine des touristes, majoritairement français dans ce cas; ainsi, en Belgique, le comportement des candidats au voyage indique qu'ils ne sont guère inquiets pour l'instant.



SECUNDO IMMO

ESPAGNE : APPARTEMENT DEUX CHAMBRES, RÉGION DE LA MAR MENOR

Cette résidence, fermée et sécurisée, se trouve non loin de plusieurs terrains de golf et de l'aéroport de San Javier. Les appartements mis en vente à partir de 75.000 euros hors frais disposent de deux chambres, d'une salle de bains et d'une terrasse.

Cette situation n'est pas unique. Les marchés égyptien, algérien ou tunisien du tourisme, sans même parler de pays plus éloignés, aujourd'hui liés aux conflits qui se prolongent en Syrie, en Irak ou en Afghanistan, subissent depuis des années déjà les effets négatifs de cette instabilité internationale perdurante. L'onde de choc semble d'ailleurs toucher, à tort ou à raison, une zone géographique de plus en plus étendue.

Ne pas confondre seconde résidence et placement patrimonial

Selon les professionnels du secteur et à prix comparables, l'Europe méditerranéenne reste sans doute actuellement un terrain d'investissement plus rassurant. Pour les plus prudents encore, soucieux de garder leurs briques quasi à portée de main, le réseau d'agences Trevi organisait il y a quelques jours une séance d'information concernant un investissement en immobilier locatif affichant un rendement garanti de plus de 5 % par an.

L'offre du jour, située à quelque 160 km à peine de la capitale, n'était autre que le village de vacances Sunparks Ardennen (Vielsalm), bien connu des vacanciers flamands et néerlandais, bientôt entièrement réaménagé. Pas moins de 26 millions d'euros seront investis dès 2015 dans la rénovation entière du site plus que trentenaire, dont la moitié rien que pour les logements. Les permis d'urbanisme ont déjà été délivrés et la réception des travaux est prévue avant l'été 2016. Derrière le projet, on retrouve une fois encore le groupe Pierre&Vacances/CenterParcs, décidément présent sur tous les segments de marché et alignant aujourd'hui 227.000 lits de vacances en gestion locative.

Parallèlement à cette rénovation lourde, le gestionnaire français a déjà lancé la commercialisation pour revendre à la pièce chacun des 350 appartements (dont 49 VIP) à des prix oscillant entre 74.000 et 143.000 euros hors TVA. Désormais rebaptisés cottages, ils seront destinés à de purs investisseurs qui n'occuperont pas les murs comme s'il s'agissait d'une seconde résidence. «Nous vivons le cap des 384.000 nuitées annuelles sur le site entièrement réaménagé et nous espérons ainsi offrir, sur la base d'un bail locatif de 15 ans, un rendement exceptionnel à nos propriétaires-investisseurs. Soit ces derniers signent pour une rentabilité fixe de 5,3 % nets; soit ils optent pour une rentabilité variable selon le chiffre d'affaires du parc, avec un minimum garanti de 3 % du prix de vente toutes taxes comprises, hors droits», détaille Benoît Drouffe, responsable de développement chez Pierre&Vacances. ©