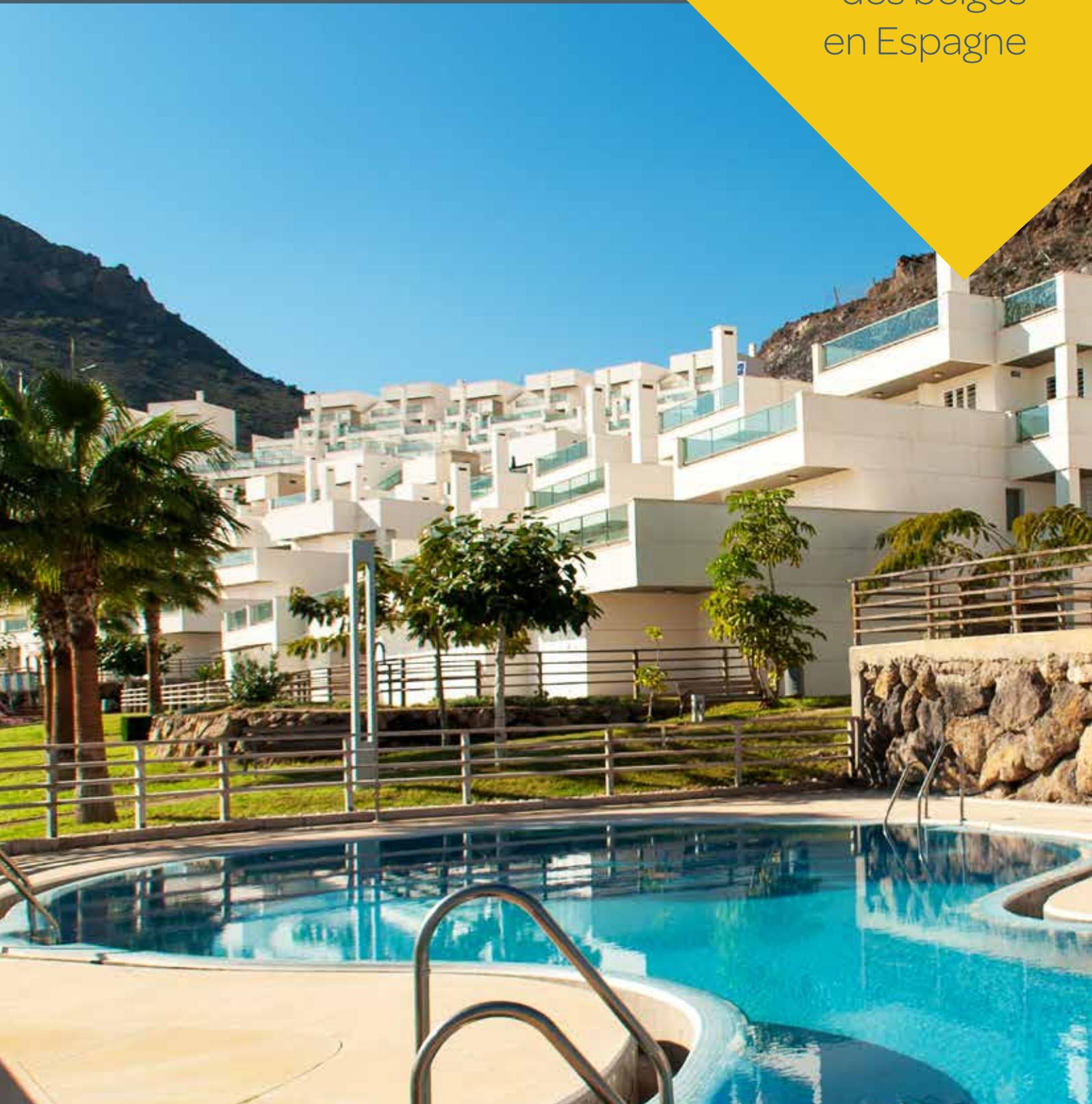




L'Étude des
comportements
d'achat immobilier
des belges
en Espagne

A photograph of a modern resort. In the foreground, there is a large, curved swimming pool with clear blue water and metal handrails. The pool is surrounded by a concrete deck. In the background, there are several multi-story white buildings with balconies and glass railings, built on a hillside. There are palm trees and other greenery around the pool area. The sky is clear and blue.

SECUNDO PULS 2019



Notre mission: Réaliser quotidiennement le rêve de clients désireux d'acquérir un bien en Espagne en l'accompagnement à chaque étape clé du processus d'acquisition afin de sécuriser et simplifier toutes les démarches liées à son investissement.

L'agence Secundo, leader en Wallonie et à Bruxelles de la vente de biens neufs en Espagne, a fêté ses 10 ans cette année. Secundo est également présent depuis 4 ans dans le nord du pays et en France avec des équipes dédiées à ces deux régions.

La société réalise près de 300 ventes immobilières par an et a accompagné, depuis sa création, plus de 1300 clients dans la réalisation de leur rêve espagnol.

Secundo possède des agences en Belgique et en Espagne. Sur place, deux agences locales sont présentes à Marbella pour les clients de la Costa del Sol et à Torrevieja pour la Costa Blanca.

Tous les collaborateurs sont salariés ce qui assure un monitoring de la qualité permanent tout au long du processus d'achat et une totale transparence par rapport au parcours que le client va vivre à nos côtés.

La particularité du modèle Secundo réside dans l'accompagnement du client à tous les moments clés de son achat ; le client n'est jamais seul dans son processus d'achat. Un élément clé est aussi la sécurisation à 100% de la transaction immobilière.

Le processus est complet et bien rodé:

Tout commence par un entretien en Belgique ou en France pour bien comprendre le projet du client et lui montrer les biens qui correspondent à ses critères. Ce rendez-vous est aussi l'occasion de présenter Secundo, les régions couvertes par l'agence, les étapes clés de son achat et de répondre à toutes les questions courantes sur les frais, la fiscalité, les rendements locatifs, ...

Ensuite, direction l'Espagne pour un séjour découverte que nous organisons complètement. Trois jours où les visites s'enchaînent afin de découvrir les biens sélectionnés, la situation et l'environnement du futur coin de paradis de nos clients.

Un autre séjour est ensuite prévu pour l'aspect logistique, administratif et légal de l'achat (réunion chez l'avocat et notaire pour sécuriser la transaction). Ce court séjour sera aussi l'occasion d'accompagner notre client chez nos fournisseurs pour l'équipement intégral de son bien. A partir de ce moment, les équipes Secundo sur place s'occupent de toute la logistique pour que le bien soit livré totalement équipé lors de la remise des clés. Secundo organise également la gestion locative et le keyholding si le client le désire.

L'accompagnement de Secundo en Belgique et sur place en Espagne n'est pas payant pour le client (sauf les vols et le logement) et fait partie à part entière de la stratégie de l'expérience client de l'entreprise.

Fort de cette expérience et de notre connaissance du marché, Secundo a lancé une grande enquête sur les comportements d'achat immobilier en Espagne du client belge. Près de 250 clients ont répondu à l'étude pendant les mois de juin et juillet 2019 (236 réponses précisément). Cette étude se veut tant qualitative que quantitative afin de bien comprendre ce qui guide les belges dans leurs choix.

Le rapport est composé de 3 volets et réponds à de nombreuses questions jamais abordées dans ce genre d'étude :

1- Une analyse du marché immobilier en Espagne avec un focus sur l'achat des belges et des étrangers (Résumé du rapport des bureaux d'enregistrement espagnol)

2- Une analyse sur les raisons d'un investissement en Espagne et les leviers de décision du belge: "Comment agit-il?"

3- Un court résumé des comportements du belge investisseur en Espagne : "Que fait-il ? Qu'est-ce qu'il aime ?"

Ce deuxième et troisième volet de l'étude sont issus de l'enquête réalisée auprès des 250 clients néerlandophones et francophones du pays. Pas de différenciation n'a été réalisée pour l'analyse des résultats.

Nous vous souhaitons une bonne lecture qui nous l'espérons vous apportera comme à nous, beaucoup d'éléments étonnants et des contenus intéressants pour comprendre les motivations d'achat des belges !



Davy Lefèvre
Chief Executive Officer
dle@secundo.com



Jean Charles Bodart
Administrator - Founder
jcb@secundo.com

Table des matières

P.2 Introduction

P.4 1. Le marché immobilier en Espagne

- P.5 1.1 Les ventes
- P.6 1.2 La répartition des achats neufs et reventes
- P.7 1.3 Les provinces préférées des étrangers
- P.8 1.4 La taille des biens
- P.9 1.5 Les prix d'achat par nationalité

P.10 2. Le comportement d'achat des belges en Espagne en 10 questions

- P.11 2.1 A quel âge achète-t-on sa seconde résidence en Espagne ?
- P.12 2.2 Quels sont les déclencheurs d'achat en Espagne ?
- P.13 2.3 Quels sont les raisons primordiales qui décident le belge à acheter en Espagne ?
- P.14 2.4 Quel est l'objectif d'investissement pour le belge qui achète en Espagne ?
- P.15 2.5 Qu'est ce qui est déterminant pour donner au belge confiance dans cet investissement ?
- P.16 2.6 Qu'est ce qui a été le plus décisif pour le choix de Secundo ?
- P.17 2.7 Quels auraient été les freins à l'achat ?
- P.17 2.8 Quels biens sont achetés par les belges et s'en tient-il à son budget initial ?
- P.18 2.9 Quel est le niveau de connaissance et d'information du client belge pour son achat en Espagne ?
- P.19 2.10 Et si c'était à refaire ?

P.20 3. Le comportement du belge en Espagne

- P.21 3.1 Combien de fois le belge se rend il en Espagne quand il est propriétaire ?
- P.22 3.2 Quelles sont les activités préférées des propriétaires belges en Espagne ?
- P.23 3.3 Qu'est ce qui rend le belge heureux quand il va en Espagne ?

I. LE MARCHÉ IMMOBILIER EN ESPAGNE

Analyse des statistiques
des bureaux d'enregistrements
espagnols 2018

1.1 LES VENTES

16 biens vendus chaque jour à des belges en Espagne

Pourcentage des acquisitions par nationalité en comparaison au marché global et marché des étrangers:

Nationalité	%	%s/étrangers
Royaume-Uni	1,96%	15,54%
Allemagne	0,95%	7,48%
France	0,93%	7,39%
Belgique	0,79%	6,26%
Suède	0,73%	5,80%
Roumanie	0,69%	5,44%
Italie	0,68%	5,38%
Maroc	0,61%	4,81%
Chine	0,50%	3,94%
Russie	0,37%	2,93%
Hollande	0,34%	2,72%
Norvège	0,25%	2,00%
Ukraine	0,20%	1,58%
Pologne	0,19%	1,51%
Algérie	0,17%	1,33%
Irlande	0,16%	1,29%
Bulgarie	0,14%	1,14%
Suisse	0,12%	0,96%
Danemark	0,12%	0,94%
Autres	2,73%	21,56%
Étranger	12,64%	100%
Nationaux	87,36%	
TOTAL	100%	

Le marché de la vente de biens à des étrangers s'élève à 12,64% du total des transactions immobilières espagnoles. En valeur absolue cela représente 65.400 biens contre 61.000 en 2017. L'Espagne reste bel et bien un marché fort apprécié des étrangers et reste en forte croissance.

Les britanniques ont réalisé 10.200 achats, ce qui représente une croissance de 15% par rapport à l'année passée malgré l'effet Brexit. Ils restent donc les leaders incontestables de l'acquisition en Espagne. Ils représentent 15,54% des transactions immobilières par les étrangers.

Les belges sont à la 4^{ème} position après l'Allemagne et la France et pèse 6,26% du marché total de la vente aux étrangers et 0,79% du marché total (neufs et reventes, îles comprises).

Cela représente 4100 biens vendus contre 3900 en 2017. En comparaison, nos voisins français ont acheté 4800 biens en 2018.

Nous observons également chez Secundo une croissance constante des ventes chaque année depuis 10 ans, année de notre création. Mais cette croissance s'est accélérée réellement il y a 5 ans. Nous approchons un nombre de ventes de presque 300 biens en 2018 et cette tendance haussière du premier trimestre 2019 se confirme également avec une hausse des ventes de l'ordre de 6% par rapport à 2018 et de 14,5% par rapport à 2017.

1.2 LA RÉPARTITION DES ACHATS NEUFS ET REVENTES

Comparaison des achats neufs et reventes par nationalité:

Nationalité	Nouveau (%)	Revente (%)
Royaume-Uni	12,91%	87,09%
Allemagne	15,95%	84,05%
France	10,69%	89,31%
Belgique	32,84%	67,16%
Suède	20,49%	79,51%
Roumanie	15,00%	85,00%
Italie	15,01%	84,99%
Maroc	11,19%	88,81%
Chine	18,46%	81,54%
Russie	18,39%	81,61%
Hollande	19,87%	80,13%
Norvège	25,67%	74,33%
Ukraine	15,99%	84,01%
Pologne	18,24%	81,76%
Algérie	6,31%	93,69%
Irlande	12,93%	87,07%
Bulgarie	11,76%	88,24%
Suisse	19,33%	80,67%
Danemark	15,28%	84,72%
Autres	15,39%	84,61%
Étranger	16,27%	83,73%
Nationaux	17,97%	82,03%
TOTAL	17,75%	82,25%

Le belge est le champion toute catégorie de l'achat de biens neufs en Espagne, plus de 30% !

Le belge bat un record qui est celui de l'achat de biens neufs, il y a recours dans 32,84% des cas alors que la moyenne se situe pour les étrangers à 16,27% et 17,97% pour les espagnols.

Nous observons de notre côté 4 raisons majeures à cela :

- 1- La garantie décennale proposée pour les biens neufs assure une garantie non négligeable que le marché de la revente ne peut offrir.
- 2- Les garanties bancaires et urbanistiques. Chez Secundo, tous les biens proposés à nos clients sont sécurisés au niveau urbanistique et sont validés par nos avocats. Cela rassure fortement le client qui doit réaliser une opération à distance. Dans la revente en Espagne, l'acquéreur achète également les «dettes» liées au bien du propriétaire précédent, ce qui ne rassure pas le belge dans sa transaction. De nombreuses expériences d'achat de reventes par des étrangers dont les biens n'étaient pas en ordre d'urbanisme ont aussi suscité de grande crainte chez l'acquéreur belge.
- 3- La modernité des constructions. Nous sommes très loin des constructions espagnoles d'il y a 10 ou 15 ans. Les biens proposés maintenant sont très modernes dans leur architecture, bien finis avec des équipements dernier cri (douches italiennes, dressing intégré, ...) et surtout conçu avec une meilleure qualité de construction qu'à l'époque (isolation acoustique et thermique par exemple). Nos clients apprécient ces équipements qu'ils n'ont d'ailleurs pas toujours dans leur domicile principal.
- 4- Les biens sont "clés en main". Gérer des travaux à des milliers de kilomètres, organiser les travaux de rénovation à distance sans toujours maîtriser la langue est un frein certain à l'achat de reventes par les belges. Ces derniers veulent du confort et ne pas avoir à gérer ce genre de désagréments.

1.3 LES PROVINCES PRÉFÉRÉES DES ÉTRANGERS

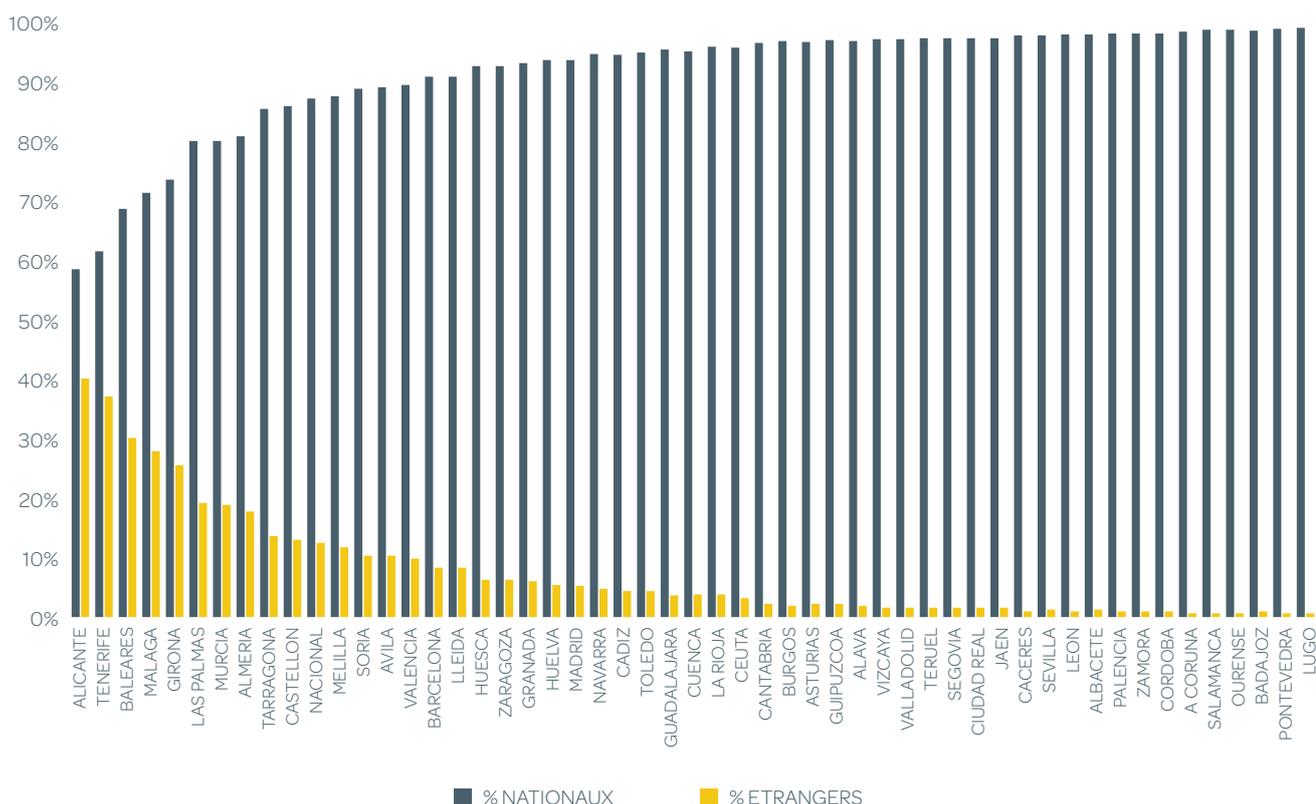


Les provinces et les régions les plus plébiscitées par les étrangers sont la région d'Alicante (Costa Blanca), Tenerife/Baléares, Malaga (Costa Del Sol), la région de Murcie et la Costa Almeria.

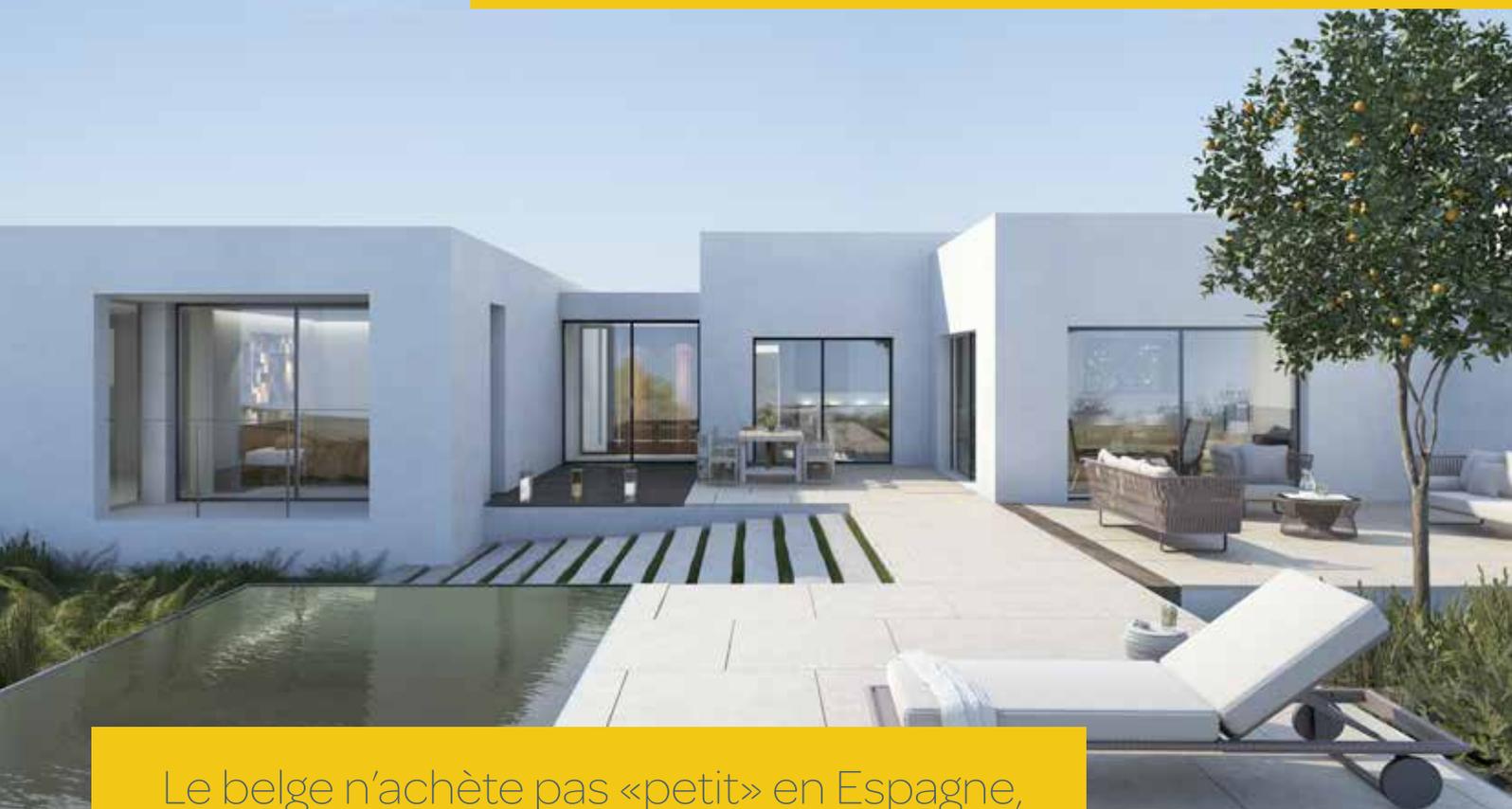
Nous remarquons l'attractivité du tourisme «soleil et plage», qui se caractérise par un nombre important d'achat dans ses régions. En termes d'évolution au cours des cinq dernières années, la région d'Alicante maintient son leadership traditionnel, Tenerife occupe la deuxième position. Viennent ensuite les îles Baléares, Malaga et Gérone, qui dans les trois cas montrent une certaine tendance à la baisse des poids en pourcentage, mais qui dans un contexte de croissance du nombre d'achats, maintiennent en valeur absolue un niveau d'activité élevé. Il faut aussi souligner la nette tendance à la hausse de provinces comme Almeria, Castellón, Murcia ou Valence. La région de Murcie et la Costa Almeria deviennent des régions très appréciées de nos clients ou nous vendons nettement plus qu'avant. Le belge quant à lui achète majoritairement en Costa Blanca puis en Costa Del Sol.

La Costa Blanca reste la région préférée des étrangers et des belges

Comparaison des achats immobiliers par provinces pour les étrangers et les nationaux:



1.4 LA TAILLE DES BIENS



Le belge n'achète pas «petit» en Espagne, majoritairement bien plus de 60m²

Comparaison des superficies des biens achetés par les étrangers (TOP 4):

Nationalité	< 40m ²	40-60m ²	60-80m ²	80-100m ²	> 100m ²
Royaume-Uni	3,44%	15,20%	25,50%	18,59%	37,27%
Allemagne	6,43%	17,66%	22,08%	17,01%	36,82%
France	7,45%	20,18%	23,08%	16,61%	32,68%
Belgique	2,69%	18,97%	26,77%	18,53%	33,04%
Moyenne Etrangers	54%	17,02%	26,53%	19,78%	32,13%

Par rapport à la moyenne des acquéreurs étrangers, le belge achète plus grand qu'auparavant et la majorité achète des biens > à 60m². Par exemple 33,04% achète des surfaces supérieures à 100m² et ne sollicitent pas vraiment les surfaces < à 40m² comme les studios.

Nous observons aussi cette tendance à retrouver des surfaces plus ou moins équivalentes à ce que le propriétaire belge à l'habitude d'occuper en Belgique. Le prix au mètre carré étant relativement bas en Espagne dans les régions recherchées par nos compatriotes, les biens proposés permettent de maintenir un bon niveau de confort pour sa seconde résidence. Les appartements de taille moyenne ont également beaucoup de succès mais nous observons ces derniers mois un élément important apparaître plus systématiquement dans leurs critères, la présence d'une grande terrasse et ou d'un solarium qui deviennent des critères clés pour nos clients qui considèrent ces atouts comme des pièces à vivre à part entière de leur habitation.

1.5 LES PRIX D'ACHAT PAR NATIONALITÉ

Nationalité	Montant
Roumanie	80.824€
Royaume-Uni	179.196€
Chine	110.685€
Maroc	53.171€
Italie	136.077€
France	174.356€
Allemagne	244.543€
Russie	151.757€
Suède	183.557€
Ukraine	82.239€
Bulgarie	77.195€
Hollande	172.185€
Belgique	121.128€
Pologne	114.929€
Bolivie	83.811€
Portugal	147.432€
Norvège	271.764€
Equateur	76.847€
Argentine	124.340€
Autres	138.508€
Étranger	133.366€
Nationaux	123.671€

Montant moyen de l'hypothèque des achats immobiliers par les étrangers:

Les prix des transactions immobilières varient fortement d'une nationalité à une autre. Au niveau des étrangers le montant de transaction est en moyenne de 133.366€ alors que l'espagnol achète en moyenne à 123.671€ (tous biens confondus, neufs et reventes).

Les norvégiens sont ceux qui achètent le plus cher avec un montant moyen de 271.000€ suivi des allemands avec un montant de 244.000€.

Le belge quant à lui achète en moyenne à 121.000€ légèrement en-dessous de la moyenne du prix moyen des étrangers (neufs et reventes confondus à nouveau).

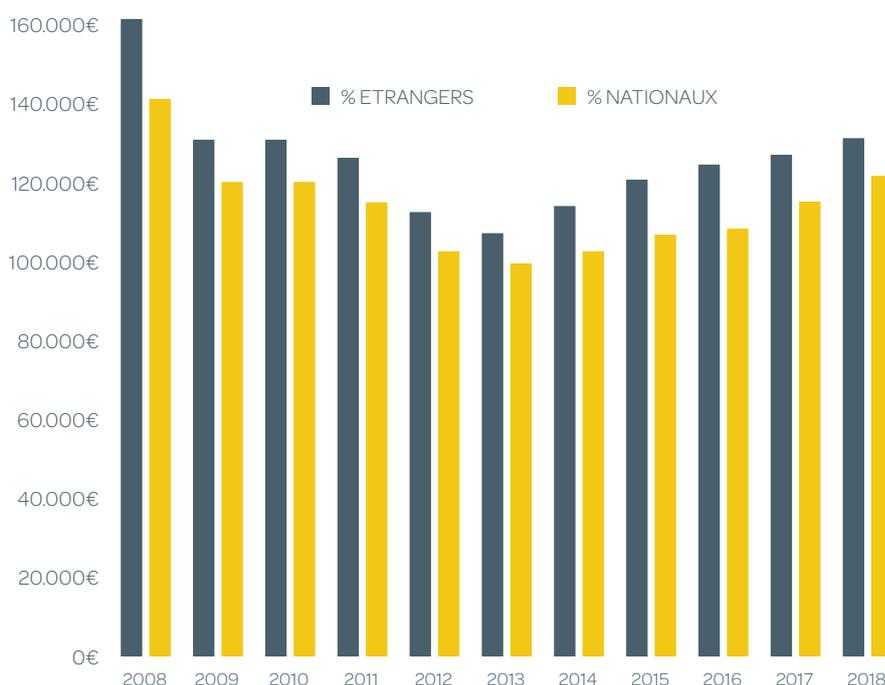
Chez Secundo au jour d'aujourd'hui en 2019, la vente moyenne se situe à 185.000€, il s'agit bien d'une moyenne, des clients pouvant acheter des biens à 110.000€ alors que d'autres investissent plus de 500.000€ pour leur résidence (uniquement des biens neufs pour cette moyenne Secundo)

Le belge achète moins cher que la moyenne des étrangers

Evolution du montant des hypothèques pour les nationaux et les étrangers:

On remarque également que les étrangers ont toujours investi des montants plus importants que les espagnols depuis 10 ans. On observe également que les montants investis augmentent de façon significative depuis 4 ans. Cela s'explique par la montée progressive des prix ces dernières années.

Les prix, même s'ils sont en hausse de l'ordre de 5 à 10% par an ces dernières années selon les régions, sont encore nettement inférieurs aux autres littoraux européens. Les prix sont encore inférieurs à l'avant crise de 2008 mais la tendance haussière est maintenant bien marquée.



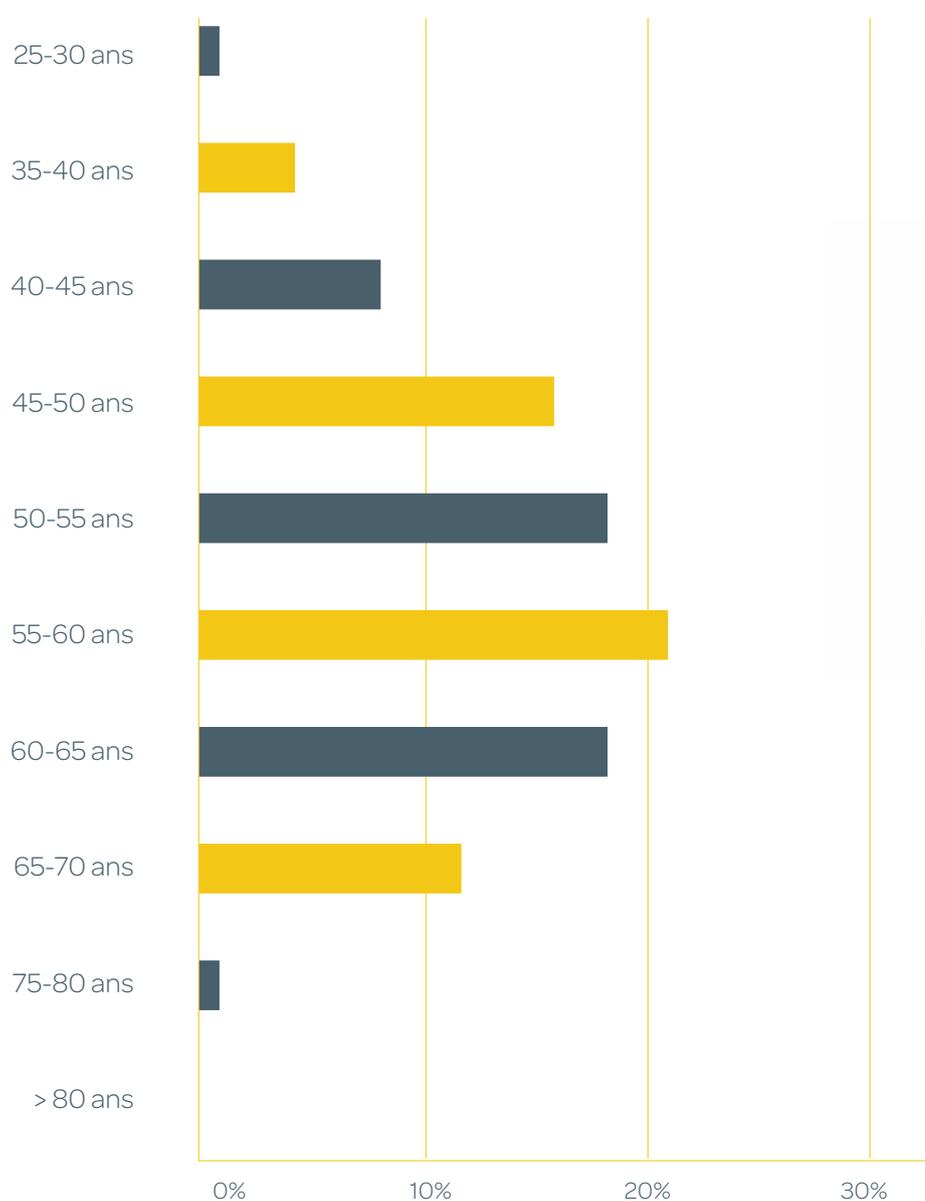
II. LE COMPORTEMENT D'ACHAT DES BELGES EN ESPAGNE EN 10 QUESTIONS



2.1 A quel âge achète-t-on sa seconde résidence en Espagne ?

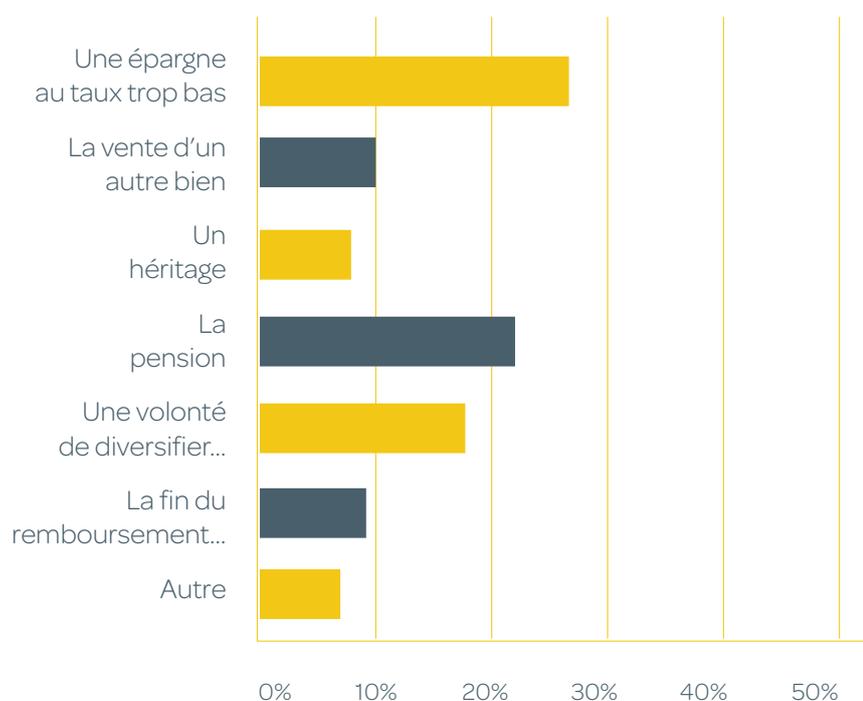
Nous observons que la tranche d'âge la plus importante pour un achat en Espagne est la tranche 55 et 60 ans (21,37%). La tranche 50-55 ans est en seconde position au même niveau que la tranche 60-65 ans (toutes deux à 18,8%). Cela démontre qu'on n'attend plus particulièrement la pension pour acheter sa seconde résidence en Espagne et qu'on investit bien plus tôt qu'avant.

Le paramètre des prépensions rentre aussi en considération mais on remarque par ailleurs que la tranche d'âge 45-50 ans est plus importante que la tranche 65-70 ans, ce qui renforce cette observation de public de plus en plus jeune prêt à investir.



Le profil de l'acquéreur belge se rajeunit !

2.2 Quels sont les déclencheurs d'achat en Espagne ?



Les faibles performances des produits financiers poussent à la décision d'investir dans l'immobilier à l'étranger.

Ces résultats vont de pair avec l'observation précédente du rajeunissement de la clientèle.

Dans plus d'un quart des cas (26,5%) la réalisation de cet investissement est justifié par les faibles rendements de l'épargne et dans 17,09% par une volonté de diversifier ses investissements. Dans plus de 43% l'investissement est donc réalisé par un souci de rendement financier.

A noter que le rendement est double :

- Rendement court terme par la mise en location du bien
- Rendement moyen et long terme par la prise de valeur du bien de l'ordre de 30% dans les 3 à 5 à venir selon les prévisions

Sans compter le rendement "bien-être" non chiffrable du fait de profiter de son bien, ce qui n'est pas possible lors d'un investissement locatif en Belgique par exemple.

Dans 21,79% des cas, l'investissement a été réalisé grâce à une pension perçue, cette tendance s'est donc inversée ces dernières années.

2.3 Quels sont les raisons primordiales qui décident le belge à acheter en Espagne ?

Le climat agréable toute l'année est le critère primordial pour près de 60% des acheteurs. Vient ensuite dans 23% des cas, le prix de l'immobilier intéressant en Espagne. La proximité et la beauté du pays avec la Belgique viennent ensuite compléter le top 3 des raisons primordiales.

En résumé : 1)climat, 2)prix, 3)proximité & beauté du pays.

Le **climat** chaud et doux en hiver est bien sûr ce que recherche le plus le belge. A deux heures de chez nous, il n'est pas possible de trouver un tel climat aussi propice. Le niveau d'ensoleillement dépasse 235 jours par an en Costa Blanca par exemple.

Nous avons abordé l'**attractivité des prix** dans la partie précédente de l'étude.

La **proximité du pays** a été largement facilitée par le développement des compagnies low cost qui ont contribué à l'accélération du développement du Sud de l'Espagne via la pratique de prix très intéressants et la capacité journalière de proposition de vols vers l'Espagne, et cela toute l'année.

Il va également sans dire que la **beauté du pays** et la diversité des attractions et activités encouragent également la décision de choisir l'Espagne comme pays de destination.

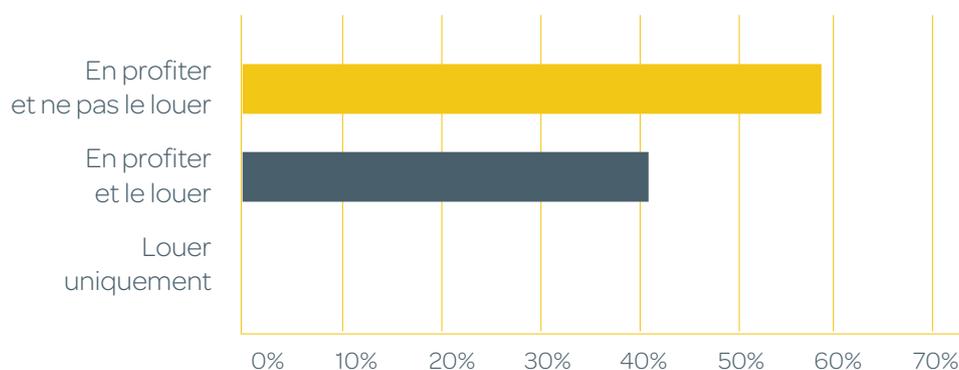
A noter également que pour 60% des belges, le coût de la vie sur place a été un élément important (mais par primordial) pour sa décision.

Raison	Raison primordiale
Climat agréable toute l'année	58.97%
Prix de l'immobilier intéressants	23.08%
La proximité, L'accessibilité du pays	17.52%
L'amour du pays	10.26%
La variété de l'équipement touristique	5.56%
La culture	6.84%
La gastronomie	8.97%
L'ambiance espagnole	12.39%
Une obligation professionnelle	0.00%
Les rendements locatifs	1.28%
Le coût de la vie sur place	14.10%
La beauté du pays	17.52%
Raison santé	5.56%
Des connaissances sur place	2.58%



2.4 Quel est l'objectif d'investissement pour le belge qui achète en Espagne ?

6 acheteurs sur 10 désirent rentabiliser leur investissement



Dans 59% des cas, l'acheteur belge ne désire pas louer son bien, dans 41% des cas, il veut en profiter tout en désirant louer son bien pour rentabiliser son investissement. Aucun ne fait le choix du pur investissement locatif ce qui renforce nos observations sur la volonté de pouvoir investir avec rendement tout en profitant.

Mais dans un quart des cas, il renoncera à louer. La raison la plus souvent évoquée est que les acheteurs estiment que leurs biens neufs est en trop bon état et qu'ils ne désirent pas prendre le risque de l'abîmer. 75% d'entre eux se sont donc tenus à leur objectif de départ.



Comment comptez-vous occuper votre bien ?	Réponse
En profiter lors de vacances	24,79%
En profiter lors d'une longue période de l'année	18,38%
Y habiter tout de suite, définitivement	5,98%
En profiter maintenant et y vivre plus tard	28,21%
En profiter pour y vivre la moitié du temps plus tard	22,22%
Ne jamais en profiter, uniquement louer à des tiers	0,43%

Pour près d'un client sur trois, celui-ci désire profiter de son bien maintenant mais y vivre plus tard. Dans 20% des cas, ce sera pour y vivre une longue période de l'année. 18% profitent déjà d'une vie divisée entre Belgique et Espagne.

2.5 Qu'est ce qui est déterminant pour donner au belge confiance dans cet investissement ?



Le belge cherche avant tout la sécurité et l'accompagnement

Raison	Raison importante	Raison primordiale
Collaborer avec une agence belge présente également en Espagne	41.03%	53.42%
Les garanties apportées par le neuf	60.26%	35.90%
Le bouche à oreille positif de l'agence	58.97%	20.09%
Le sérieux du constructeur	54.27%	34.19%
L'encadrement juridique (avocat, notaire)	42.31%	54.27%
Les possibilités de location	24.36%	5.98%
Le fait que d'autres compatriotes ont acheté au même endroit	22.65%	4.27%

Pour plus de la moitié des acheteurs c'est l'encadrement juridique et le fait de collaborer avec une agence belge également présente en Espagne qui a été déterminant pour mettre l'acheteur en confiance.

Pour près de 60% des investisseurs, le fait d'avoir collaboré avec une agence à la bonne réputation via le "bouche à oreille" et les garanties apportées par le neuf ont également été des facteurs importants pour rassurer l'acquéreur.

2.6 Qu'est ce qui a été le plus décisif pour le choix de Secundo ?

Le barrage de la langue est un frein levé par le fait d'être accompagné par Secundo



Raison	Raison importante	Raison primordiale
Connaître mieux les régions où investir	51.28%	8.12%
Sécuriser la transaction	44.44%	52.14%
Avoir un traducteur espagnol/français	36.32%	55.13%
Simplifier l'achat et les démarches	44.87%	52.99%
Avoir un service après vente sur place	43.16%	50.00%
N'être jamais seul lors des démarches	40.17%	53.42%
Recevoir une information complète et claire	51.28%	45.30%
Avoir un service global (accompagnement juridique, logistique, keyholding, location...)	42.31%	48.29%

Pour la grande majorité des acheteurs, les 5 raisons primordiales ou importantes qui les ont décidés à choisir Secundo sont :

- 1- Le barrage de la langue levé par le fait que tous les collaborateurs parlent français, néerlandais, anglais et espagnol.
- 2- Le fait de ne jamais être seul lors de chaque moment clé du processus d'achat
- 3- La simplification de l'achat en termes de démarches
- 4- La sécurisation de l'achat
- 5- La présence d'un service après-vente sur place en Espagne



Il faut également savoir que l'activité d'agent immobilier en Espagne n'est pas réglementée, tout le monde peut exercer cette profession, ce qui n'est pas toujours rassurant pour certains clients.

L'accompagnement de la Belgique à l'Espagne est clé. La préparation d'un séjour découverte est indispensable pour faire du bon travail sur place. Il faut comprendre le projet du client, ses critères, son mode de vie, ses intentions par rapport à la location éventuelle, son budget, ses régions phares, simuler les frais et expliquer le fonctionnement légal et administratif là-bas afin de déjà faire un travail de sélection ici en Belgique. Arriver avec ses valises directement en Espagne et faire soi-même le tour des agences en expliquant à chaque fois son projet prend évidemment énormément de temps. L'agence belge organise aussi toute la logistique de voyage. Sur place, en Espagne, il est très rassurant d'avoir également son agence belge du même acteur qui restera un interlocuteur privilégié pour le service après-vente, l'équipement du bien et même après.

2.7 Quels auraient été les freins à l'achat ?

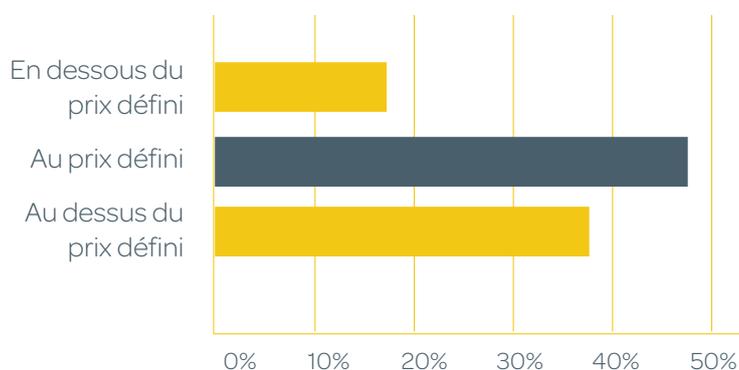
Quand on demande aux acheteurs ce qui auraient été pour eux un réel frein à l'achat, les réponses sont diverses mais les 3 raisons majeures qui ressortent pour la majorité d'entre eux sont :

les freins ne sont pas toujours ceux que l'on croit...

Raison
1) Ne pas être accompagné sur place/barrage langue
2) Prix trop élevé
3) Non-professionnalisme de l'agence

2.8 Quels biens sont achetés par les belges et s'en tient-il à son budget initial ?

84% des acheteurs Secundo ont fait le choix de l'appartement ou du penthouse alors que 16% ont choisi d'investir dans une maison ou une villa.



37% des belges investissent plus que le budget qu'ils s'étaient fixés au début

Pour 47% des acheteurs, le budget qu'ils s'étaient fixés a été tenu. 16% d'entre eux, ont acheté en-dessous du budget initial et 37% au-dessus.

Pour ceux qui ont acheté plus cher, deux explications ressortent :

- Ils s'étaient laissé une marge de manoeuvre non annoncée à l'agence
- Le phénomène du fameux «coup de cœur» a majoritairement opéré.

2.9 Quel est le niveau de connaissance et d'information du client belge pour son achat en Espagne ?

82% des acheteurs ne connaissaient pas la région où ils ont acheté!

	OUI	NON
Connaissez vous la région où vous avez acheté avant le séjour découverte?	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%
Avez-vous consulté d'autres agences avant de vous décider avec Secundo?	32.68%	67.32%

Chose étonnante, 82% des acheteurs ne connaissaient pas la région avant d'y investir !

Élément moins étonnant, près de 75% ne connaissait pas les particularités des législations en vigueur en Espagne ni les particularités du marché immobilier.

Il est clair qu'à la lecture de ces pourcentages, la volonté de se faire accompagner par des professionnels belges en Espagne, paraît évidente.

A noter que 33% des clients avaient consulté une autre agence immobilière avant de choisir Secundo comme partenaire pour leur investissement.

2.10 Et si c'était à refaire ?

“Bon bien, on remet ça! ”

Pour plus de 95% des acheteurs, l'Espagne serait encore l'endroit où ils investiraient et pour 91% d'entre eux, ils se feraient également accompagner par une agence belge en Espagne.

Raison	OUI	NON
Si c'était à refaire, rachèteriez-vous en Espagne?	95.12%	5.37%
Si c'était à refaire, vous feriez vous encore accompagner par une agence belge en Espagne?	91.22%	9.76%



III. LE COMPORTEMENT DU BELGE EN ESPAGNE



3.1 Combien de fois le belge se rend il en Espagne quand il est propriétaire ?



En moyenne, les propriétaires belges (si on extrait du calcul les belges devenus résident à l'année en Espagne), passent 10,6 semaines par an dans leur seconde résidence en Espagne.

Cela montre que le taux d'occupation reste important pour les belges ayant investis en Espagne et qu'ils profitent réellement de leurs biens.

3.2 Quelles sont les activités préférées des propriétaires belges en Espagne ?



Question	Réponse
Restaurants	50,00%
Sorties nocturnes	2,45%
La plage	31,86%
Faire du sport	16,18%
Faire du shopping	10,78%
Faire les marchés	26,47%
Visiter des villes & villages	49,02%
Visiter des musées	1,96%
Faire des promenades dans la campagne	13,73%
Se reposer dans votre bien	42,16%
Faire du vélo	12,25%
Profiter de la piscine	32,84%
Autre	4,90%

Pour la moitié des sondés, le plaisir de la **gastronomie** est une activité fort appréciée des belges.

Pour près de la moitié également, **découvrir** villes et villages est aussi un objectif de divertissement clé !

Viennent ensuite les plaisirs de la **mer**, de la **plage** et de la **piscine**...

3.3 Qu'est ce qui rend le belge heureux quand il va en Espagne ?

3 éléments clés rendent majoritairement le belge heureux.

Pour **96%** d'entre eux, c'est le **climat et le soleil**.

Ensuite pour la grande majorité d'entre eux, plus de **90%**, les deux autres éléments qui les rendent heureux sont **l'ambiance et le bien-vivre espagnol**.

Les autres éléments sont plus aléatoires et moins souvent cités, preuve que ces trois éléments procurent le plus de bonheur aux propriétaires belges.

Pour toutes questions ou interviews, merci de contacter :



Davy Lefèvre,
CEO

Par mail:
dle@secundo.com

Par GSM:
+32 476 35 06 36

**6, 7 et 8 septembre
& 11, 12 et 13 octobre**

>> Prochaines portes ouvertes à Erpent

Chaussée de Marche 496 bte 21 - 5101 Namur (Erpent) - BELGIQUE



Séances d'infos digitales:

Consulter notre
page facebook

Vous désirez le dossier au format papier, merci d'adresser un mail à info@secundo.com

En savoir plus sur Secundo

WWW.SECUNDO.COM

SECUNDO



Secundo

Chaussée de Marche 496 / bte 21
BE - 5101 Namur (Erpent)

T. +32 (0)81 30 64 46

F. +32 (0)81 84 90 39

info@secundo.com

www.secundo.com

NAMUR • GAND • PARIS • TORREVIEJA • MARBELLA

Document strictement informatif • Informations non contractuelles
« Secundo » est une marque déposée

© 2019 SECUNDO • Tous droits réservés • Editeur responsable : Jean-Charles Bodart
Toute reproduction, même partielle, est interdite sans l'autorisation préalable, expresse et écrite,
de l'éditeur responsable.