



RESIDENCES SECONDAIRES, MARCHÉ SOLIDE MAIS EN MUTATION

Texte : **Thierry Laffineur** - Photos : **Bernard Demoulin**

Même s'il ne concerne qu'environ 9% des ménages belges, le marché de la résidence secondaire - 320 K unités en Belgique et 250 K à l'étranger - est révélateur d'évolutions sociétales et patrimoniales. Il met en évidence quatre facteurs décisionnels majeurs : le climat, la fiscalité, le budget et le rendement locatif.

Pour en analyser les impacts la présente Table Ronde réunissait :



NICOLAS CHAUVIN
Head of Estate Planning Brussels & Wallonia
DEGROOF PETERCAM



JORIS VRIELYNCK
CEO
CIE HET ZOUTE



FRÉDÉRIQUE PAUPORTÉ
CEO
BARNES BELGIUM



NATHALIE GARCIN
Présidente
EMILE GARCIN PROPRIÉTÉS



BERNARD WILMET
CEO
OWN 1 8



JORDANE LAMY
Managing Director
LAMY GROUPE



VIRGINIE STULEMEIJER
Sales & Operations Manager
CAP HOLIDAY HOMES



GWEN SIMON
Real estate consultant
SECUNDO ATLAS

CLIMAT : UN ARGUMENT DE VENTE ?

« Au sein de Barnes nous avons ressenti l'incidence climat après avoir investi aux Açores explique **F. Pauporté**. Alors que la position géographique de l'archipel portugais au milieu de l'Atlantique n'est pas une garantie systématique de beau temps, la demande et donc la valeur des biens ont toutefois considérablement augmenté au cours des 10 dernières années, notamment sous l'influence de tours opérateurs européens et nord-américains (les Açores sont à 4 h de NY). En Belgique l'incidence climat se mesure à l'engouement soutenu voire retrouvé pour les Ardennes et la Côte, dont Knokke est un bon exemple. »

« En Belgique, cette incidence climat s'ajoute à l'effet de proximité/accessibilité précise **J. Vrielynck**. On relève effectivement,

depuis quelques temps, un phénomène croissant de transfert. Il montre des belges, de plus en plus nombreux, vendre leurs résidences secondaires, e.a. en Espagne, pour (re) venir chez nous. »

« Globalement le sud de la France reste l'un des principaux points de chute des Belges à la recherche d'une résidence secondaire. Toutefois, depuis quelques années on assiste à une migration des demandes pour d'autres Régions dont la Bretagne et la côte Atlantique qui, au-delà d'un climat plus tempéré, offrent des biens financièrement plus abordables remarque **N. Garcin**. »

« L'intérêt pour des destinations telles que la Bretagne et la montagne montre que la température est devenue un argument commercial confirme **B. Wilmet**. Au cours des 6 derniers mois nous avons vendu 4 chalets en Haute Savoie et analysons le potentiel d'autres sites du Nord de l'Europe dont un en Suède. »



« Sans contester l'incidence climat, la location saisonnière dans les pays du Sud, essentiellement la France, l'Espagne, l'Italie, le Portugal et la Grèce, représente toujours 80% des demandes. Une nouvelle exigence est toutefois apparue : que les biens proposés disposent de la climatisation. Parallèlement l'intérêt pour le littoral atlantique (Vendée) et le Nord de la France confirme l'impact avantageux du couple 'climat + accessibilité' en voiture relève **V. Stulemeijer** ».

« Depuis le début de nos activités en 2009 (Espagne), le soleil a toujours été un argument déterminant de notre offre. Aujourd'hui cependant les acquéreurs témoignent d'un nouveau souci : s'éloigner des zones à risques dont celui des feux de forêts de plus en plus fréquents. Cela se traduit par une réorientation des demandes vers les zones équatoriales ou moins exposées aux incendies remarque **G. Simon** ».



« Les résidences secondaires sont l'antichambre de mouvements sociétaux de plus en plus généralisés : déménagements, recomposition des ménages, changements de vie professionnelle, etc. »

F. PAUPOURTÉ

CONSIDÉRATIONS PRATIQUES ET APPROCHE INVERSÉE

« Traditionnellement les familles belges achetaient majoritairement dans le Sud confirme **N. Chauvin**. Cette situation a tendance à évoluer. Les nouvelles générations (30>40 ans) ne suivent plus nécessairement ce schéma et sont moins enclines à s'engager dans de tels héritages patrimoniaux dès lors qu'elles considèrent – outre la dimension climatique - les facteurs de proximité, les possibilités de télétravail, la fiscalité, etc. »

« Les délocalisations *définitives* (vente de biens en Belgique et acquisition d'un autre bien à l'étranger) auxquelles nous assistons sont effectivement réfléchies au regard des offres de facilités, de services, de commerces, de télécommunications et d'écoles des nouvelles destinations. Critères qui favorisent dès lors les régions françaises ou suisses insiste **F. Pauporté**. Par ailleurs, les résidences secondaires sont l'antichambre de mouvements sociétaux de plus en plus généralisés : déménagements, recomposition des ménages, changements de vie professionnelle, etc.

En conséquence l'internationalisation des destinations d'investissement dans une ou plusieurs résidences secondaires s'affirme de façon différente selon les zones géographiques. Bruxelles, le Brabant Wallon ou Liège n'ont pas les mêmes clientèles, pouvoirs d'achat ni objectifs. Dans ces conditions être une agence à la fois pluri-locale, proche des différents marchés nationaux, et internationale via le réseau Barnes permet de faire connaître localement, en Belgique, des possibilités d'acquisitions/investissements mondiales. »

QUAND USAGE ET PLAISIR PRIMENT LE RENDEMENT

« Notre approche du marché de la seconde résidence diffère très sensiblement du schéma traditionnel explique **B. Wilmet**. Elle part d'une réflexion. À la question du pourquoi un pro-



priétaire met-il son bien en location, la réponse est: pour rentabiliser son investissement. Dans notre modèle (own18.com) nous inversons le principe: nous vendons l'usage et le plaisir avant le rendement. Selon cette logique la bonne question devient: pourquoi acheter 100% d'un bien alors que l'acquisition d'une ou plusieurs parts (dans notre modèle 1/8, 2/8, 3/8 ou maximum 4/8e ^(*) permet d'en profiter totalement tout en réduisant les charges et taxes au prorata de vos parts. La fiscalité immobilière et les frais afférents (assurances charges, ...) à la propriété d'un bien étant toujours très lourds, la possibilité de les diviser en 1,2,3 ou 4 huitièmes est un argument percutant: un capital plaisir maximal pour des charges minimales!

Autre considération. Au sein de Own 18 les biens sont en grande majorité (80%) occupés par leurs propriétaires. Si ces derniers disposent d'un temps d'occupation de 6 semaines mais ne sont présents que 4,5 semaines, ils peuvent alors proposer le bien à la location pour 1,5 semaine.

À l'inverse, des propriétaires à 100% d'un bien qui ne l'occupent que 6 semaines doivent le mettre en location 46 semaines! On sait que lorsqu'un bien est majoritairement occupé par ses (co) propriétaires, son taux d'usure et de dégradation est moindre que lorsqu'il s'inscrit dans un système de rotation locative.

Enfin notre modèle est modulable et voit des acquéreurs investir un capital équivalent à celui de l'acquisition d'une ré-



« Il serait dommageable que le Fisc belge imite celui des Pays-Bas et associe résidence secondaire à fortune. Une telle attitude pénaliserait lourdement le secteur. »

J. VRIELYNCK

sidence secondaire en pleine propriété (350> 500 K€) pour le scinder entre un 1/8 dans une résidence côtière, 1/8 dans un chalet, 1/8 au Maroc, 1/8 en Italie, etc. et disposer ainsi de points de chute multiples.

() Cette formule d'acquisition est celle de la copropriété immobilière fractionnée en huitièmes. D'où le nom de la société Own 18.com. Ce n'est pas du time-sharing.*



« Parallèlement à de nouvelles destinations françaises, le Maroc devrait être le grand bénéficiaire des tensions géopolitiques actuelles au détriment de la Turquie et des Pays du Golfe. »

N. GARCIN

LES TAXES ATTAQUENT...

« Pour avoir développé des activités de promotion à Knokke (B), à Cadzand (NL) et à Hardelot – Côte d'Opale (F) nous pouvons juger des effets de la fiscalité sur le marché des secondes résidences explique **J. Vrielynck**.

Aux Pays-Bas, la taxe Box 3 (elle impose le patrimoine net: épargne, investissements, résidences secondaires) se calcule sur un rendement fictif ($\pm 4\%$) de l'immobilier soit environ 1,2% à 1,3% de la valeur nette du bien. Récemment ce taux d'imposition a doublé pour atteindre $\pm 2,5\%$. Dans de telles conditions le marché bascule. Tout propriétaire, néerlandais ou belge - la règle fiscale touche autant les nationaux que les étrangers propriétaires d'un bien au Pays-Bas -, veut vendre et émigrer vers d'autres lieux dont Knokke, géographiquement proche et fiscalement beaucoup plus intéressante. Heureusement toutefois, en cas de location de votre résidence secondaire vous pourrez récupérer la TVA de l'achat, soit un avantage de 21%. Enfin consciente des dommages provoqués par cette mesure, l'administration fiscale des Pays-Bas a reconnu que l'imposition de la Box 3 était excessive. Dès lors, une nouvelle réglementation, entraînant une baisse significative de la taxe dès 2028, est en cours d'élaboration. Hardelot est également devenue une destination très convoitée.



« Devant la crainte d'une mainmise fiscale généralisée, l'avenir des résidences secondaires est moins de savoir où investir que comment le faire! »

B. WILMET

En effet, alors que jusqu'en 2019 nous vendions l'essentiel de nos promotions à des Belges, l'effet Covid a poussé nombre de Français à s'intéresser à cette destination proche de Paris et des Métropoles du Nord. Le ratio de nos ventes s'est ainsi inversé et s'adresse désormais à 70% à des Hexagonaux. En résumé le marché montre les chiffres suivants: les appartements 'vue sur mer' de Hardelot affiche une valeur de 14 K€/m² supérieure à ceux de Cadzand (10>12 K€/m²). À Knokke la digue s'étend sur 6 km. La valeur des biens augmente d'Ouest en Est à raison de 3000€/m²/km. Les biens les plus chers sont ceux du programme *Finis Terrae* (40 K€/m²).

« En Belgique, le manque de prévisibilité fiscale et les effets rétroactifs de certaines mesures, voire les changements de règles *en cours de match*, affectent les décisions de tout investisseur. Cette situation favorise alors une réflexion dans le chef de certains de nos clients à l'exode d'un pays devenu trop incertain confie **N. Chauvin**.

Cela posé, la fiscalité appliquée à l'acquisition d'un bien à l'étranger ne peut se départir d'une autre question: s'agit-il d'une résidence principale (s'y établir définitivement) ou d'une seconde résidence (je reste domicilié en Belgique)? Dans ce dernier cas, les héritiers devront déclarer le bien à la fois à l'étranger, où des droits peuvent être dus, et en Belgique, qui appliquera sa fiscalité successorale. Les droits

payés à l'étranger seront imputés sur ceux dus en Belgique, mais si aucun droit n'est exigé à l'étranger, les héritiers devront s'acquitter intégralement des droits belges.

L'expérience montre que plus l'investissement dans une seconde résidence est conséquent, plus les acquéreurs réfléchissent en amont à la structuration de l'achat. Quelle organisation patrimoniale mettre en œuvre pour gérer au mieux les aspects fiscaux, non seulement lors de l'acquisition, mais également en cours d'utilisation du bien et enfin au moment de sa transmission? La gestion successorale d'une résidence secondaire à l'étranger doit être soigneusement analysée et anticipée.

Toutefois, si la fiscalité est un facteur clé dans le choix du lieu d'établissement, elle ne peut être le critère prépondérant. Les besoins de la famille, les attentes des générations futures, ainsi que le plaisir de vivre dans ce nouveau lieu sont des éléments essentiels à prendre en compte. »

« Au cours des dernières années les pérégrinations des acheteurs se sont notamment faites au regard des avantages fiscaux des différents pays, européens ou non. À ce petit jeu l'Italie est devenue aujourd'hui très attractive et supplante désormais le Portugal ajoute **N. Garcin**. »



« Bien que le Sud demeure très prisé, l'intérêt pour le littoral atlantique et le Nord de la France confirme l'impact déterminant du couple climat + accessibilité en voiture. »

V. STULEMEIJER





« Des démarches auprès du Fisc belge ont permis de développer un produit d'investissement 'résidence secondaire', packagé sous la forme d'un démembrement (nue-propriété/usufruit) fiscalement intéressant. »

J. LAMY

RULING : HYBRIDATION PLAISIR/INVESTISSEMENT

« Selon une même analyse, nous sommes attentifs à offrir une sécurité fiscale à nos clients acquéreurs d'une seconde résidence en Belgique/Luxembourg ou en France. En conséquence, poursuit J. Lamy nous négocions des ruling (**) auprès des administrations fiscales. Ces négociations permettent d'améliorer la sécurité juridique de situations existantes et de limiter les possibles futurs litiges avec le Fisc.

Selon ce principe, des démarches entreprises auprès du Fisc belge nous ont permis de développer un produit d'investissement, packagé sous la forme d'un démembrement (nue-propriété/usufruit) du bien immobilier. De tels produits hybrides, ils associent plaisir de la seconde résidences et sécurité fiscale de l'investissement, répondent à la principale demande de sécurité de nos clients investisseurs : Dans 10 ou 20 ans, lorsque j'aurai remboursé mon crédit, aurais-je toujours le même traitement fiscal? »

(**) Le Ruling permet au contribuable de solliciter du Fisc un accord préalable sur les frais évalués forfaitairement.



« Chaque pays disposant d'une législation fiscale à la fois spécifique et évolutive, il importe d'en connaître les avantages (abattements, déductibilité des frais, etc.) et d'en mesurer la complexité avant de s'engager dans une démarche d'investissement. Être conseillé et accompagné dans la location - surtout si l'on ne connaît pas la langue vernaculaire - relève de l'évidence constate V. Stulemeijer. Ainsi en Espagne - et dans une moindre mesure en Italie - un double permis régional et national est nécessaire à la mise en location d'un bien. À défaut les amendes sont souvent sévères. Y échapper est peu probable : sur le net vous êtes visibles ! Cette visibilité, devenue essentielle pour bien louer, justifie également l'investissement et le développement d'une communication professionnelle via les réseaux sociaux : le marketing en ligne est désormais un travail 'vital' pour nos activités. »



« En Belgique, le manque de prévisibilité fiscale et les effets rétroactifs de différentes mesures, favorisent dans le chef de certains de nos clients une réflexion à l'exode d'un pays devenu trop incertain. »

N. CHAUVIN

ALLER LOIN POUR VIVRE MIEUX

« Parce que nous nous adressons également à des personnes souhaitant optimiser leurs situations fiscales et financières - c'est le cas de seniors approchant de la pension et conscients de la perte d'une part de leurs revenus - notre offre s'est élargie à des destinations plus lointaines dans lesquelles le coût de la vie est entre 20 et 50% moins élevé qu'en Belgique. C'est le cas de l'Île Maurice, de la Thaïlande, de Bali, du Costa-Rica, de la République Dominicaine, de l'Uruguay ou encore du Maroc explique G. Simon. En outre, depuis l'épisode Covid les profils d'investisseurs ont changé. Alors que l'achat d'un bien en Espagne, mis en location avant d'y vivre sa retraite et/ou d'y passer ses vacances a longtemps été le modèle dominant, les nouveaux acquéreurs sont davantage soucieux de retour sur investissement. Face à cette restructuration de la demande, les rendements que nous proposons (entre 3 et 4% en Espagne) sont devenus insuffisants et justifient l'élargissement de notre offre.

En effet, au-delà de leur caractère *exotique*, les nouvelles destinations affichent des revenus locatifs appréciables : 7,1% (Île Maurice), 8,7% (Maroc), 9,15% (Costa Rica), 9,4% (République Dominicaine), 11,2% (Thaïlande) et 15,5% (Bali)! Reste un problème majeur : celui du financement lorsque des clients, de plus en plus nombreux, nous approchent avec des fonds propres limités (e.g. 50K€) pour acquérir un bien de 150K€, par exemple, en Thaïlande.

Or, pour financer l'acquisition d'un bien à l'étranger une banque belge demandera de garantir l'emprunt par un bien libre d'hypothèque en Belgique! En conséquence nous travaillons désormais avec différents courtiers au développement de formules de financement à l'étranger (hors UE) dans lequel la garantie serait prise sur le bien acquis localement.»

« S'agissant des rendements, nous développons deux programmes résidentiels en République Dominicaine (Punta Cana). Ces développements composés de villas et d'appartements sont vendus entre 400K \$ et 2 millions \$ pour des rendements nets compris entre 3,5> 4,%. Si ces rendements peuvent paraître faibles il faut garder à l'esprit qu'ils s'inscrivent dans une formule 'all in' qui décharge le propriétaire de tous les frais, inclus ceux de la gestion locative précise **J. Lamy**.



AUTHENTICITÉ...PROVISOIRE!

« Conjointement à l'internationalisation des destinations, on devrait assister – en France et en Europe - à un renforcement de leur diversification. Parallèlement à la Bretagne, voire à la Normandie, la côte basque - Biarritz et St Jean de Luz - accueillent déjà une communauté belge importante. Par ailleurs, poursuit **N. Garcin**, le Maroc devrait être le grand bénéficiaire des tensions géopolitiques actuelles au détriment de la Turquie et des Pays du Golfe.

Je reste également convaincue de l'importance de la part 'rêve et plaisir' lors de l'achat d'une résidence secondaire. Nous venons ainsi de mettre en vente (5 M€) la maison de



Pierre Alechinsky (peintre et graveur belge expressionniste et surréaliste). Cette maison sise près des Baux de Provence, entièrement décorée par l'artiste ne devrait-elle pas être acquise par un Belge? »

« La recherche d'authenticité devrait s'affirmer comme un critère de choix majeur souligne **B. Wilmet** et en conséquence inscrire e.a. Menorca, le Montenegro, la Sicile, etc. parmi les nouvelles destinations. En outre, la crainte d'une mainmise fiscale généralisée à l'échelle européenne sur les résidences secondaires pose la question du modèle et du coût de l'acquisition/occupation. L'avenir est moins de savoir où l'on va investir que comment on le fera!



« Notre offre s'est élargie à des destinations lointaines pour deux raisons : un coût de la vie entre 20 et 50% moins élevé qu'en Belgique et des rendements locatifs entre 7 et 15%! »

G. SIMON