

Bruxelles, 11 octobre 2024, 08 h

## Les propriétaires d'une résidence secondaire ou d'un immeuble de rapport hésitent entre rendement (émotionnel) et vente

En collaboration avec le bureau d'études Ipsos, KBC a étudié le profil des propriétaires et leur résidence secondaire et/ou leur immeuble de rapport, à l'aide d'une enquête en ligne auprès d'un échantillon représentatif de 1 250 Belges. En outre, KBC Bank a analysé dans sa propre production de crédit les modes de financement choisis par les Belges pour ces biens immobiliers.

- Les propriétaires font le maximum eux-mêmes. Plus de la moitié d'entre eux gèrent tant la location que la gestion, tandis que près d'un sur quatre confie la location à une agence immobilière, mais se charge de la gestion.
- 1 propriétaire sur 3 possède son bien depuis plus de 10 ans. 30% des propriétaires d'une résidence secondaire déclarent vouloir vendre leur bien dans les trois ans et 23% des bailleurs (jusqu'à 32% à Bruxelles) ont des intentions similaires.
- Ils invoquent à cet égard
  - le durcissement des obligations légales,
  - les frais de rénovation et/ou,
  - les frais annuels.
- Les chiffres d'Immoscoop montrent que les biens rénovés se vendent plus facilement sur le marché. Les travaux de rénovation des résidences secondaires et des immeubles de rapport démarrent progressivement. La grande majorité des immeubles de rapport et des résidences secondaires datent d'avant 2010. Des rénovations - principalement énergétiques - ont déjà été effectuées dans 40% des immeubles de rapport et 60% des résidences secondaires.
- Les Flamands choisissent principalement un appartement en tant qu'immeuble de rapport, tandis qu'en Wallonie, le choix se porte plus souvent sur une maison "deux façades".
- Les résidences secondaires se situent souvent à la côte (surtout chez les Flamands) ou dans la région du propriétaire. Les résidences secondaires à l'étranger (Espagne, France, Italie) sont plus populaires chez les Wallons et les Bruxellois.
- Une résidence secondaire sert surtout à fuir la routine quotidienne, à se détendre et à passer du temps en famille et entre amis (le "rendement émotionnel"). Seule une personne sur trois considère qu'une résidence secondaire représente avant tout un investissement intéressant.
- Un quart des Belges ont emprunté la totalité du montant d'achat d'une résidence secondaire ou d'un immeuble de rapport. Un Belge sur trois ne contracte pas de crédit logement. Les chiffres de KBC montrent que l'investissement moyen se chiffre à 340 000 euros (tous frais compris) et que l'acheteur contracte pour celui-ci un crédit logement de 200 000 euros.

## Plus de détails sur l'étude de marché

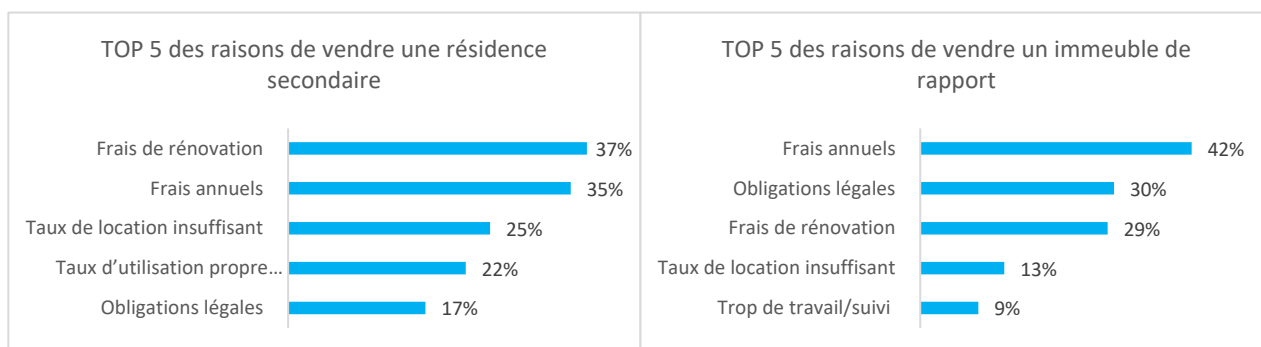
### 16% des Belges interrogés possèdent une résidence secondaire ou un immeuble de rapport

- 3 personnes sur 5 possèdent deux propriétés et 1 personne sur 4 déclare posséder 3 propriétés ou plus.
- La combinaison la plus courante est le logement familial propre, complété par un immeuble de rapport. Un tiers des personnes interrogées possèdent une résidence secondaire qui n'est pas donnée en location.
- **Les résidences secondaires à l'étranger sont plus populaires chez les Wallons et les Bruxellois que chez les Flamands.**
- Les Bruxellois qui possèdent déjà une deuxième propriété se montrent les plus intéressés par l'investissement dans un bien supplémentaire, tant à court qu'à long terme.
- Les Flamands sont plus enclins à investir dans un immeuble de rapport, tandis que les Bruxellois et les Wallons préfèrent une résidence secondaire (en partie) pour leur utilisation propre.

### 1 personne sur 4 souhaite vendre: les frais et les obligations légales incitent à vendre

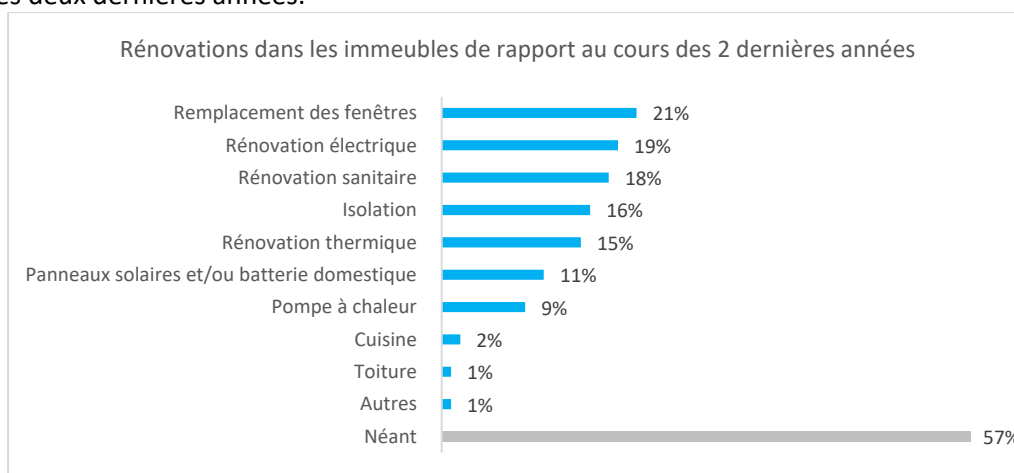
- **30% des propriétaires d'une résidence secondaire déclarent vouloir vendre leur bien dans les trois ans, tandis que 23% des bailleurs ont des intentions similaires.**
- **À Bruxelles, ce chiffre va jusqu'à 32% des bailleurs.**

Les principales raisons de vendre sont le **durcissement des obligations légales**, les **frais de rénovation** et/ou les **frais annuels**.

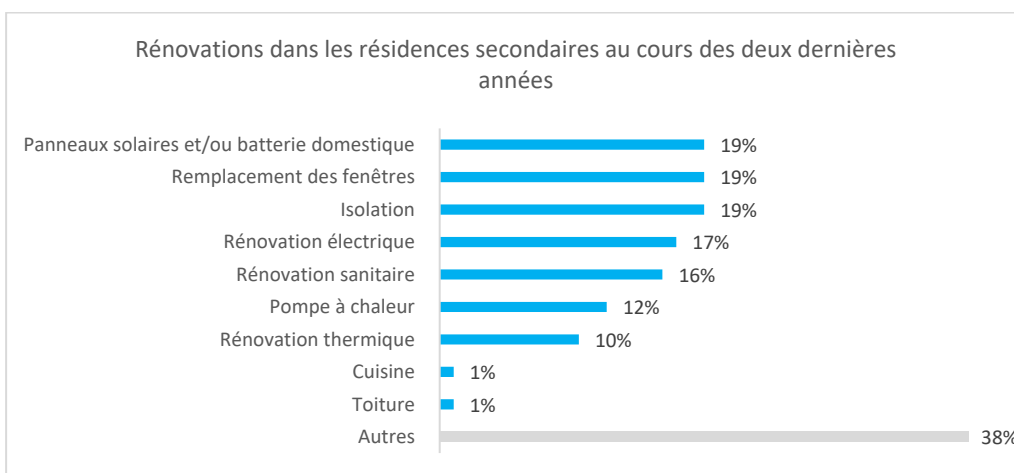


La grande majorité des immeubles de rapport datent d'avant 2010. Un peu plus d'un quart d'entre eux ont été construits après 2010. **Dans 40% des biens, des travaux de rénovation - principalement des rénovations énergétiques - ont déjà été effectués.**

Il n'en reste pas moins que dans près de 60% des immeubles de rapport, aucune rénovation n'a été effectuée au cours des deux dernières années.



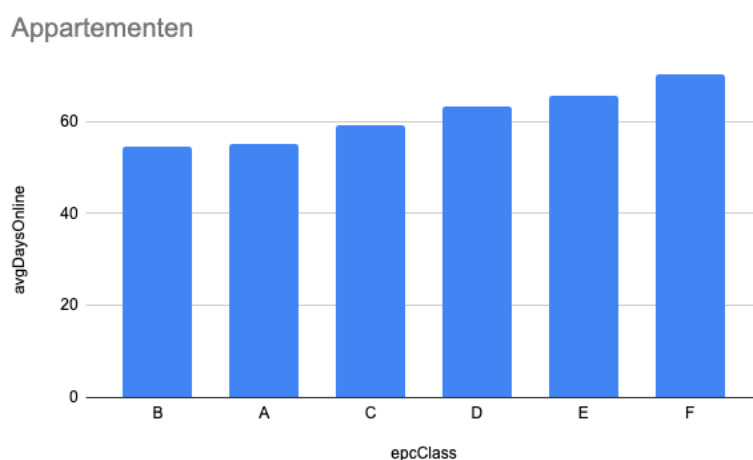
Un peu moins d'un quart des **résidences secondaires** ont été construites après 2010. **Des rénovations (principalement énergétiques) ont été effectuées dans près de 60% des résidences secondaires**, tandis que dans 40% des **résidences secondaires**, aucune rénovation n'a été effectuée au cours des deux dernières années.



## Immoscoop (Only) oriente vers les biens à louer ou à vendre

Les clients de KBC à la recherche d'un bien à louer ou à vendre peuvent consulter rapidement et facilement l'offre d'Immoscoop dans KBC Mobile. Immoscoop Only propose en outre de nombreux biens en exclusivité. Les utilisateurs peuvent non seulement sauvegarder leurs biens préférés, mais aussi recevoir des notifications sur les nouveaux biens répondant à leurs critères. De plus, dans KBC Mobile les clients reçoivent, par l'intermédiaire de notre partenaire Setle, une estimation précise des frais de rénovation qu'ils souhaitent engager sur le bien visé.

Les chiffres d'Immoscoop montrent que les appartements dotés d'un certificat PEB de classe B sont ceux qui restent en ligne le moins longtemps, ce qui donne à penser qu'ils se vendent plus facilement. Cette tendance est également visible au niveau des maisons: les certificats PEB A et C changent simplement de place. Les propriétaires qui rendent aussi leur bien énergétiquement attrayant semblent également le vendre plus rapidement.



## Profil des propriétaires d'immeubles de rapport

66% des propriétaires possèdent un seul bien à louer, 22% en possèdent deux et les 12% restants ont même trois biens ou plus à donner en location. **La plupart du temps, ces immeubles de rapport se situent dans le pays et, de préférence, dans la région du bailleur. Seuls 13% des immeubles de rapport se situent à la côte belge.**

Les Flamands choisissent principalement un appartement en tant qu'immeuble de rapport, tandis qu'en Wallonie, le choix se porte plus souvent sur une maison "deux façades".

**Les propriétaires font le maximum eux-mêmes.** Plus de la moitié (59%) des propriétaires se chargent eux-mêmes tant de la location que de la gestion, tandis que près d'un propriétaire sur quatre confie la location à une agence immobilière, mais se charge de la gestion. Enfin, un propriétaire sur cinq a confié la location et la gestion à une agence immobilière.

**1 propriétaire sur 3 possède son bien depuis plus de 10 ans.** Cela explique peut-être aussi pourquoi divers travaux de rénovation s'imposent peu à peu.

## Profil des propriétaires de résidences secondaires

Pour une résidence secondaire, les propriétaires choisissent principalement leur propre pays et souvent aussi leur propre région. Les Flamands, en particulier, se tournent vers la côte belge pour une résidence secondaire. Les résidences secondaires à l'étranger sont plus populaires chez les Wallons et les Bruxellois que chez les Flamands: l'Espagne, la France et l'Italie forment le top trois.

Les motivations d'achat d'une résidence secondaire peuvent être diverses, mais **la moitié des propriétaires déclarent souhaiter une destination fixe pour les week-ends ou les vacances.** Le "rendement émotionnel" joue ici un rôle particulier: une résidence secondaire pour fuir la routine quotidienne (détente) et pour passer du temps en famille et entre amis. **Seule une personne sur trois considère qu'une résidence secondaire est avant tout un investissement intéressant.** 44% des personnes interrogées ont déclaré donner leur maison de vacances en location. La location passe la plupart du temps par un site web commercial tel qu'Airbnb ou booking.com (46%). Toutefois, la grande majorité se charge elle-même de la location (45%). En outre, 29% font également appel à un intermédiaire (par exemple, un agent immobilier).

## 2 personnes sur 3 acquièrent une résidence secondaire ou un immeuble de rapport à l'aide d'un crédit logement

Pour l'achat d'une résidence secondaire ou d'un immeuble de rapport, **un quart des Belges a contracté un crédit logement pour le montant total de l'achat**, tandis qu'un sur trois n'a pas contracté de crédit logement. Les personnes qui n'ont pas contracté de crédit logement ou qui n'ont contracté qu'un crédit logement partiel pour leur résidence secondaire ont principalement investi leurs fonds propres (une tendance légèrement plus marquée en Flandre). Les héritages ou les donations (une tendance plus marquée en Wallonie atteignant 50%, contre 36% en Flandre et 38% à Bruxelles) suivent de loin en tant que deuxième source de financement. Les **chiffres de KBC montrent que l'investissement moyen s'élève à 340 000 euros** (tous frais compris) et que les Belges contractent un crédit de 200 000 euros à cet effet. Ils financent les 140 000 euros restants avec leurs fonds propres. 3 personnes sur 4 achètent un bien existant sans le rénover immédiatement, tandis qu'une personne sur 4 rénove ou opte d'emblée pour une nouvelle construction.

Parmi les emprunteurs pour une résidence secondaire ou un immeuble de rapport, les indépendants et les chefs d'entreprise sont presque deux fois plus nombreux que les autres profils d'emprunteurs.

Ils remboursent leur crédit en moyenne en 15 ans et versent des mensualités de 1 100 euros.

---

### KBC Groupe SA

Avenue du Port 2 – 1080 Bruxelles  
Viviane Huybrecht  
Directrice Communication Corporate /  
Porte-parole  
Tél.: 02 429 85 45

Service presse  
Tél.: 02 429 29 15 Ilse De Muyer  
Tél.: 02 429 32 88 Pieter Kussé  
Tél.: 02 429 85 44 Sofie Spiessens  
Tél.: 02 429 29 49 Tomas Meyers  
[pressofficekbc@kbc.be](mailto:pressofficekbc@kbc.be)

Les communiqués de presse KBC sont disponibles sur [www.kbc.com](http://www.kbc.com).  
Suivez-nous sur [www.twitter.com/kbc\\_group](https://www.twitter.com/kbc_group)  
Restez au courant de toutes les [solutions innovantes](#)

---