

BALI, PHUKET, MARRAKECH... LE NOUVEL ELDORADO DES INVESTISSEURS EN IMMOBILIER

Certaines régions touristiques attirent les Belges amoureux de la brique en dehors de leurs contrées. Quelles destinations offrent les meilleurs rendements? Comment aborder un tel investissement et se lancer? Témoignages.

AUTRICE: MATHILDE RIDOLE
PHOTOS: SECUNDO ATLAS

Indonésie, Thaïlande, République dominicaine, île Maurice, Costa Rica, Maroc... Ces destinations de rêve ne sont pas que des destinations de vacances. Certains investisseurs belges en quête de rendement ont mis le cap sur les plages indonésiennes, antillaises ou encore dominicaines. Les milliers de kilomètres qui les séparent de leur villa ou appartement leur permettent de dégager des rendements attractifs pouvant grimper jusqu'à 17% sur base annuelle, hors plus-value.

«Si l'on compare aux rendements en Belgique, il n'y a pas photo», pose Stéphane (prénom d'emprunt), qui a récemment fait l'acquisition d'un appartement neuf avec une chambre à 250.000 euros à Phuket, pour un rendement de 8,5%. Avec une vue sur la plage de Kata Beach, il pense y passer quelques mois durant l'hiver à ses vieux jours. Mais avant qu'il arrive à la pension, l'appartement est loué

onze mois sur douze. Stéphane se réserve le droit d'y télétravailler et/ou d'y passer des vacances le mois restant.

Ce spot, comme les autres, n'a pas été choisi au hasard. Jean-Charles Bodart est le fondateur et CEO de l'agence immobilière namuroise Secundo Atlas, qui bénéficie déjà d'une expérience de plus de 15 ans sur le marché espagnol. Avant la crise sanitaire de 2020, il a élargi ses horizons pour explorer l'investissement immobilier hors Europe. «Les dénominateurs communs à ces destinations sont la stabilité politique et les cadres juridique et fiscal solides sécurisant l'achat», tient-il à souligner. «La plupart de ces pays se situent dans l'OCDE et ont signé une convention préventive de double imposition avec la Belgique», poursuit l'agent immobilier.

À eux seuls, ces critères ne suffisent pas à rendre l'investissement lucratif. Le flux annuel de touristes, la croissance écono-





À Bali, le rendement net d'un investissement immobilier varie entre 12 et 17%, selon les spécialistes.

mique et la fiscalité avantageuse sont d'autres facteurs déterminants, tant pour le rendement que la plus-value.

Taux d'occupation élevés et afflux de touristes

Avec ses 6,33 millions de visiteurs en 2024 et ses paysages instagrammables, Bali offre, par exemple, des rendements nets variant de 12% à 17%. Trop beau pour être vrai? Pas si sûr. Avec des taux d'occupation de l'ordre de 80% et peu de saisonnalités, les touristes vont et viennent toute l'année. Le prix d'une villa deux chambres tourne autour de 240.000 euros tout compris (frais annexes, mobilier, piscine...) et les loyers sont semblables à ceux observés en Europe.

En Indonésie, comme pour chacune des destinations choisies, Jean-Charles Bodart a joué les démineurs. Il s'est occupé de la prise de contact avec les ambassades, les chambres de commerce, ainsi qu'avec les Belges et autres Européens sur place, de l'évaluation du marché, de l'offre et de la demande, du suivi des chantiers, du choix minutieux du gestionnaire locatif, et surtout de l'analyse approfondie des législations locales. «Chaque pays a ses spécificités. À Bali, par exemple, vous n'êtes que

«Il est impératif de déléguer la gestion locative, quitte à rogner sur son rendement, lorsqu'on vit à 12.000 kilomètres de son bien d'investissement.»

Mathieu

Belge propriétaire d'une villa à Bali

240.000

Une villa avec deux chambres à Bali peut être achetée pour environ 240.000 euros tout compris, c'est-à-dire avec le mobilier et la piscine inclus.

très rarement propriétaire du terrain, ce qui explique le prix d'acquisition si intéressant», souligne l'agent immobilier. Les titres de propriété en Indonésie sont, en effet, réservés aux citoyens ayant la nationalité indonésienne. L'investisseur étranger loue généralement le terrain via un bail emphytéotique, appelé «leasehold», pour une durée de 50 ans renouvelable, avec l'accord du propriétaire – un Balinais. S'il souhaite réaliser sa plus-value, il peut revendre entretemps son bien, avec la durée restante du bail.

Cette spécificité locale, une parmi d'autres, fait partie des particularités à prendre en compte par les potentiels investisseurs étrangers, comme la taxation des revenus locatifs, les aspects successoraux, les frais d'acquisition ou encore l'éventuelle taxe sur les plus-values. «Je cadre tout cela avec EY (ex-Ernst & Young et associés), l'administration fiscale belge et les chambres de commerce locales», rassure Jean-Charles Bodart.

Cession de la gestion locative impérative

Ce travail en amont est difficile à réaliser si l'on n'est pas accompagné. «La présence d'un interlocuteur belge, Secundo Atlas, a été l'un des éléments déclencheurs de mon achat à Bali début 2024», reconnaît Mathieu, un Liégeois qui détient également un patrimoine immobilier en Belgique. Il avait pourtant déjà pris contact quelques années plus tôt avec le promoteur immobilier français Magnitude Construction qui construit les villas sur

place. C'est seulement après avoir considéré les aspects fiscaux de l'investissement avec son avocat d'affaires et s'être rendu à Bali à deux reprises pour rencontrer le property manager, à qui il devait déléguer la gestion locative, qu'il s'est décidé. «Il est impératif de céder cette partie du travail, quitte à rogner sur son rendement, lorsqu'on vit à 12.000 kilomètres de son bien d'investissement», concède Mathieu. Impossible, en effet, de réparer un frigo en panne ou de gérer une fuite d'eau à cette distance.

«Par exemple, le gestionnaire locatif Bali Superhost (qui gère plus de 400 villas, NDLR) possède une solide expérience dans le domaine des locations touristiques. Son approche est plus avancée que celle observée Europe et un large éventail de services sont intégrés à la gestion locative», souligne l'investisseur.

«Il existe une véritable culture du travail en Asie du Sud-Est. Les logements sont soigneusement gérés et, étant donné les salaires relativement faibles, les

rendements s'avèrent particulièrement lucratifs. Cette conscience professionnelle est caractéristique à la région, ce n'est pas forcément le cas partout», contextualise Jean-Charles Bodart. Il s'efforce de sélectionner un prestataire local fiable, quelle que soit la destination. «Mais l'investisseur n'est jamais contraint de signer avec ce gestionnaire locatif», rassure-t-il.

Privilégier l'immobilier neuf

L'agent immobilier recommande d'opter pour du neuf plutôt que pour de l'existant. «Je ne propose d'ailleurs que des constructions sur plan ou des habitations en cours de construction. L'existant présente plus de risques, car, dans certains États, la dette de l'ancien propriétaire peut être attachée au bien et donc le suivre en cas de vente. C'est une véritable jungle», illustre Jean-Charles Bodart.

Outre Bali et la Thaïlande, Secundo Atlas est également présent sur les marchés immobiliers de la République dominicaine et du Costa Rica. «Comptez 120.000 euros pour un appartement et 300.000 euros pour une maison en République dominicaine, avec des rendements oscillants entre 8% et 10%», chiffre l'agent immobilier.

Au Costa Rica, les prix d'achat sont plus élevés. «C'est la Suisse d'Amérique centrale. La vie y est plus chère», s'amuse-t-il à comparer. «De plus, il existe un déséquilibre entre l'offre et la demande. Les autorités locales ne souhaitent pas développer et bétonner, mais préfèrent conserver à l'état sauvage des plages et respecter la nature. Vous ne trouverez aucun resort sur les plages costariciennes.» Les prix commencent à partir de 350.000 euros pour un appartement et à partir de 600.000 euros pour une maison, pour des rendements de 8 à 10%.

Secundo Atlas propose désormais deux nouvelles destinations: l'île Maurice et Marrakech, qui est plus proche du plat pays et très en vogue. Rendements attendus? Entre 7% et 10%. ■



À Bali, il est très rare d'être propriétaire du terrain sur lequel se trouve la maison. C'est pourquoi le prix d'achat est si attractif.