

le soir immo

LE SOIR

L'Espagne est mieux armée qu'en 2008

70 %

En 2019, le chiffre d'affaires du groupe Thomas & Piron a atteint les 581 millions d'euros, soit une augmentation de presque 70 % au cours des 5 dernières années. La société est fière d'afficher « une croissance régulière et sous contrôle ».

Construction : baisse d'activité en vue

Le chiffre d'affaires de 7 entreprises de construction sur 10 est actuellement négatif, selon une enquête de la Confé-



© DR

dération Construction à laquelle ont participé 553 entreprises de construction. La moitié des entrepreneurs (49 %) s'attendent à une grosse baisse de leur activité d'ici la fin de l'année. L'enquête montre que pour 46 % des entreprises de construction, les carnets de commandes sont remplis pour moins de 3 mois. En outre, la moitié des entreprises s'attendent à ce que l'activité soit moins soutenue durant ces prochains mois qu'en temps normal. De plus, le chiffre d'affaires de 69 % des entrepreneurs est négatif pour le moment. Les principaux obstacles sont encore la distanciation sociale sur les chantiers (39 %), le manque de demande sur le marché (35 %) et la disponibilité des fournisseurs (19 %).

Le secteur ne s'attend à rien de très bon à moyen terme. 4 entrepreneurs sur 10 pensent que l'année 2021 sera aussi mauvaise que 2020, 3 sur 10 s'attendent à une année encore plus mauvaise, tandis que 6 % prévoient une année catastrophique. Il n'est donc pas surprenant que 3,1 % des entreprises de construction craignent une faillite dans les mois à venir. En outre, 21,7 % des entreprises de construction pensent qu'elles devront se séparer d'une partie de leur personnel d'ici la fin de l'année.



Le souvenir de la crise financière de 2008 qui a plongé l'immobilier espagnol dans une situation dramatique pendant six ans est encore dans la mémoire de tous les agents du pays.

Mais cette fois-ci, la brique espagnole semble parée pour affronter le coronavirus et la nouvelle crise économique.

Lire en pages 4 et 5

Aujourd'hui, l'Espagne regorge d'appartements modernes comme celui-ci (situé dans la région d'Estepona, sur la Costa del Sol). Confort et vues panoramiques à partir de 200.000 euros, hors frais. © ZAPINVEST.

La seconde résidence ne cr

L'immobilier espagnol s'était effondré après la crise de 2008. Cette fois, il est autrement mieux préparé pour affronter la pandémie et séduire à nouveau les acheteurs étrangers, parmi lesquels de nombreux Belges.

PAOLO LEONARDI

Pays parmi les plus touchés par le coronavirus au niveau européen, l'Espagne a retenu son souffle pendant la période de confinement. Le 22 juin, quand les vannes se sont rouvertes sur l'ensemble du territoire, les Espagnols se sont mis à respirer et à rêver d'un été réparateur.

Sur le plan immobilier, aussi, les inquiétudes ont été grandes. Pendant près de trois mois, les agences sont restées fermées et aucun « deal » n'a pu être conclu. Le spectre de la crise de 2008 a refait surface mais plusieurs spécialistes ont réussi à garder leur calme.

C'est le cas de David Zapico, Belgo-Espagnol installé à Estepona, sur la Costa del Sol, non loin de Marbella, où il dirige Zapinvest, un réseau d'agences spécialisées dans la vente et la location de résidences secondaires à destination des clients belges. « Dès le début du confinement, je suis resté, en effet, assez serein », explique-t-il à l'autre bout du fil. « Suite à la crise de 2008, l'immobilier a mis six ans pour redresser la tête. Mais avec le Covid-19, j'ai su très vite que ce serait différent. Contrairement à 2008, le virus est arrivé alors que l'immobilier espagnol tournait à plein régime. A cette époque, les promoteurs sur-construisaient mais avec des fonds empruntés. On avait des projets où 50 % étaient construits mais où seulement 10 % des biens avaient été prévendus. Beaucoup de clients ont retiré leur offre et le problème de liquidités s'est fait ressentir chez beaucoup de promoteurs qui ne pouvaient plus rembourser. A la fin de l'été 2008, l'offre était nettement plus importante que la demande et on s'est retrouvé avec environ un million de logements construits qui étaient vides. Et ce qui devait arriver arriva : les prix ont entamé une chute vertigineuse et énormément de biens ont été saisis par les banques. La bulle immobilière parfaite ! »

Une offre plus limitée qu'en 2008

Selon David Zapico, rien de tout cela aujourd'hui. « D'abord parce que cette crise inédite n'est pas liée à l'immobilier », commence-t-il par justifier. « Ensuite, parce que de nos jours, l'offre est plus limitée et on a entre 80 et 90 % des

constructions en cours qui sont déjà vendues. Du coup, les promoteurs sont très "liquides", la preuve en est que les plus grands d'entre eux n'ont pas dû mettre leur personnel en chômage économique et les constructions se sont poursuivies. »

Autre point positif : les banques. « Elles ont mis les choses en place pour que la catastrophe de 2008 ne se reproduise plus et demandent à présent aux promoteurs entre 30 et 50 % de pré-réservations avant de leur octroyer le moindre euro. »

Même s'il est encore un peu tôt pour prédire l'avenir, chez Zapinvest, comme chez beaucoup de concurrents actifs sur le littoral ibérique, on est convaincu que le marché ne va pas enregistrer de baisse des prix. « Il y aura bien quelques affaires à réaliser par-ci par-là mais cela restera des cas isolés », confirme notre spécialiste. « Durant le confinement, on a d'ailleurs vu apparaître quelques réductions sans toutefois les crier sur tous les toits ou les faire figurer dans les publicités car cela aurait donné une mauvaise image du marché. Il s'agissait plutôt de cadeaux, certains promoteurs offrant par exemple le mobilier ou le paiement des charges de copropriété pendant plusieurs années, mais rien de plus. »

En 2019, quelque 4.000 résidences (maisons ou appartements) ont été vendues à des Belges, un chiffre qui était d'ailleurs sensiblement le même que les cinq dernières années. Le marché était en plein boom et l'année 2020 s'annonçait sous les meilleurs auspices. « Jusqu'au 15 mars, Zapinvest (NDLR : une agence à Puerto della Duquesa sur la Costa del Sol et une autre à Torrevieja sur la Costa Blanca, plus trois autres en Belgique) avait réalisé son meilleur démarrage de saison de tous les temps avec une hausse de 30 % de nos ventes et de notre chiffre d'affaires », expose David Zapico. « Les prévisions ont été revues à la baisse mais l'année ne sera peut-être pas si

Jusqu'au 15 mars, Zapinvest avait réalisé son meilleur démarrage de saison de tous les temps avec une hausse de 30 % de nos ventes et de notre chiffre d'affaires

David Zapico

”



mauvaise que ça car si nous n'avons rien vendu pendant trois mois, nous avons aussi fortement réduit nos coûts de fonctionnement. Je pense notamment à la publicité qui n'a pas été entièrement supprimée mais très fortement réduite, à la renégociation de nos loyers ou encore à la mise au chômage économique d'une partie de nos 35 employés. »

Un été correct

Surtout, le téléphone s'est remis à sonner depuis le 22 juin, date où l'Espagne a rouvert ses frontières et où la perspective de reprendre l'avion s'est clairement dessinée. « Le 1^{er} juillet, nous avons accueilli nos premiers clients belges post-Covid », sourit David Zapico. « Des voyages prévus en avril et en mai ont été reportés en juillet mais on sait très bien que l'été n'est pas propice à la signature de contrats. D'ailleurs, nous tablons sur un été correct, pas sur une reprise foudroyante. Les Belges profitent plutôt des vacances et ne se décident qu'à l'automne. Ils reviennent visiter quand il recommence à faire mauvais en Bel-

gique... »

C'est une des raisons pour lesquelles le fondateur de Zapinvest a décidé d'attendre les 5 et 6 septembre pour organiser son premier salon de l'année en Belgique. Il se tiendra au B19, à Uccle, un événement qui avait attiré plus de 500 personnes en 2019.

Même s'il est encore loin d'être un mauvais souvenir, le Covid-19 a déjà poussé certains promoteurs à revoir leur copie en matière de projets. Ceux-ci comportent désormais des biens avec des surfaces plus grandes, pas forcément à l'intérieur, mais bien au niveau des terrasses. « Un appartement avec une terrasse de moins de 20 m² ne se vend plus », confirme à ce sujet David Zapico. « On constate également une recrudescence de la demande pour des petites villas avec piscine. Avant, les clients estimaient que c'était trop compliqué à entretenir. Aujourd'hui, ils ont compris que payer une personne sur place coûte parfois moins cher que les frais de copropriété dans certaines résidences... »

Cette villa de 3 à 5 chambres avec piscine privée et vue sur la Méditerranée se situe dans la région de Sotogrande, sur la Costa del Sol. Son prix : 529.000 euros.

© ZAPINVEST.

Crain pas le coronavirus

Une récupération accélérée

Pendant la période de confinement, l'immobilier espagnol, sans doute échaudé par la crise de 2008, n'est pas resté les bras croisés. La période a été propice à toute une série de webinaires et autres conférences vidéo pour discuter de la pandémie actuelle et de ses répercussions sur l'immobilier espagnol.

Les experts indiquent que cette crise, à la différence de celle de 2008, est intense mais brève et qu'elle s'accompagnera d'une récupération accélérée. Le groupement des promoteurs espagnols parle de son côté d'une crise en forme de U (forte chute mais suivie d'une forte reprise), avec un redémarrage prévu au début de l'année 2021. Quant au Collège officiel des agents immobiliers (Coapi), il est convaincu qu'il n'y aura pas une débâcle des prix. Toutefois, dans l'immédiat, la demande sera logiquement en baisse pour l'année 2020, ce qui pourrait entraîner une légère correction temporaire des prix de l'ordre de 5 à 10%. Si des affaires sont à saisir, c'est donc maintenant qu'il faut agir.

Pour rappel, les prix avaient chuté de 8% en 2008 et de 9% en 2009. Il a fallu attendre 2014 pour les voir repartir à la hausse. PAL

offre Des biens pour tous les goûts

PAL

Que ce soit sur la Costa del Sol ou, plus au nord, sur la Costa Blanca, les deux régions privilégiées des Belges en Espagne, les biens ne manquent pas et offrent une grande variété. Quatre types semblent se détacher du lot en termes de préférences actuelles.

Primo : le bel appartement moderne d'environ 70 m² avec 30 m² de terrasses, 2 chambres et 2 salles de bains. On trouve notamment ce type de bien à Torrevieja, cité balnéaire de 90.000 âmes située dans la province d'Alicante. Prix : 160.000 euros, hors frais (comptez entre 12 et 14% du prix de vente). Pour ce prix-là, vous aurez un appartement situé à 2 kilomètres de la plage.

Secundo : dans la même région, la petite villa de style contemporain de 120 m², avec piscine privée et 3 chambres, connaît un certain succès. Son prix : entre 250.000 et 300.000 euros, toujours hors frais.

Troisième cas de figure qui recueille un certain succès : les projets neufs avec vue sur mer qui pullulent sur la Costa del Sol (le littoral méditerranéen du sud du pays, en Andalousie). A partir de 200.000 euros (encore et toujours hors frais), vous trouverez une villa 2 chambres et 2 salles de bains située dans une résidence construite sur 3 niveaux (rez + 2) comprenant entre 60 et 100 appartements en fonction de la



Ce complexe à appartements modernes dans la région de Torrevieja (Costa Blanca) offre des biens à partir de 147.000 euros (hors frais). © ZAPINVEST.

taille du projet.

Enfin, le quatrième centre d'intérêt des Belges se concentre sur la grande villa située sur un terrain de 700 à 1.000 m², avec 3 ou 4 chambres, sans oublier, bien sûr, la piscine privée. Le style architectural est ici résolument contemporain mais côté budget, vous ne trouverez rien en dessous de 500.000 euros (hors frais). « Beaucoup de Belges auraient déjà pu s'acheter ce genre de villa il y a quelques années mais ils avaient peur d'investir à l'étranger », explique David Zapico. « Aujourd'hui, acheter une résidence secondaire, en Espagne ou ailleurs, est entré dans les mœurs. Les Belges hésitent moins qu'avant, c'est évident. Leur rêve doit devenir réalité ! »

A ce sujet, il paraît clair que le Covid-19 va encore accélérer ce changement de mentalité. Le télétravail imposé pendant le confinement a fait prendre conscience à beaucoup qu'il n'était pas impossible de travailler de chez soi, et pourquoi pas depuis sa résidence secondaire espagnole. « J'ai un client qui exerce une profession libérale du côté de Liège qui concentre tous ses rendez-vous sur les trois premières semaines de chaque mois. Et il passe systématiquement la quatrième semaine en Espagne. A chaque fois qu'il repart en Belgique, il dit la même chose : "Dans trois semaines je suis de nouveau là !" Il ne faut pas parler longtemps avec lui pour voir qu'il est beaucoup plus heureux qu'avant ! »