

Brussel, 18 oktober 2024, 08 u

Eigenaars van tweede verblijf of opbrengsteigendom twijfelen tussen (emotioneel) rendement en verkoop

KBC onderzocht samen met onderzoeksbureau Ipsos het profiel van eigenaars en hun tweede verblijf en / of opbrengsteigendom, via een online bevraging bij een representatieve steekproef van 1250 Belgen. Daarnaast analyseerde KBC Bank in haar eigen kredietproductie hoe de Belgen dit vastgoed financieren.

- Verhuurders doen zoveel mogelijk zelf. Ruim de helft regelt zowel de verhuur als het beheer zelf, terwijl bijna 1 op 4 de verhuur uitbesteedt aan een vastgoedkantoor, maar het beheer zelf doet.
- 1 op 3 eigenaars heeft het pand al meer dan 10 jaar in zijn bezit. 30% van de bezitters van een tweede verblijf geeft aan het pand binnen de 3 jaar te willen verkopen, en 23% van de verhuurders (in Brussel zelfs 32%) heeft gelijkaardige plannen.
- Ze verwijzen daarbij naar
 - de oplopende wettelijke verplichtingen,
 - renovatiekosten en/of,
 - de jaarlijkse kosten.
- Cijfers van Immoscoop geven aan dat gerenoveerde panden bij verkoop makkelijker de weg naar de markt vinden. Renovaties aan de tweede verblijven en opbrengsteigendommen komen stilaan op gang. Het overgrote deel van de opbrengst-eigendommen en tweede verblijven dateert van voor 2010. In 40% van de opbrengsteigendommen en 60% van de tweede verblijven werden al renovaties uitgevoerd, vooral energetische renovaties.
- De Vlaming kiest vooral een appartement als opbrengsteigendom, terwijl in Wallonië vaker gekozen wordt voor gesloten bebouwing.
- Tweede verblijven liggen vaak aan de kust (vooral bij Vlamingen) of in eigen streek. Tweede verblijven in het buitenland (Spanje, Frankrijk, Italië) zijn populairder bij Walen en Brusselaars.
- Een tweede verblijf dient vooral om te ontsnappen aan de dagelijkse routine, om te ontspannen en om er tijd met familie en vrienden door te brengen (het “emotioneel rendement”). Slechts één op 3 ziet een tweede verblijf vooral als een interessante belegging.
- Een kwart van de Belgen heeft het volledige bedrag voor de aankoop van een tweede verblijf of opbrengsteigendom geleend. Een op drie sluit geen woonkrediet af. Uit cijfers van KBC blijkt dat de gemiddelde investering 340.000 euro bedraagt (inclusief alle kosten) en de koper hiervoor een woonkrediet aangaat van 200.000 euro.

Meer details uit het marktonderzoek

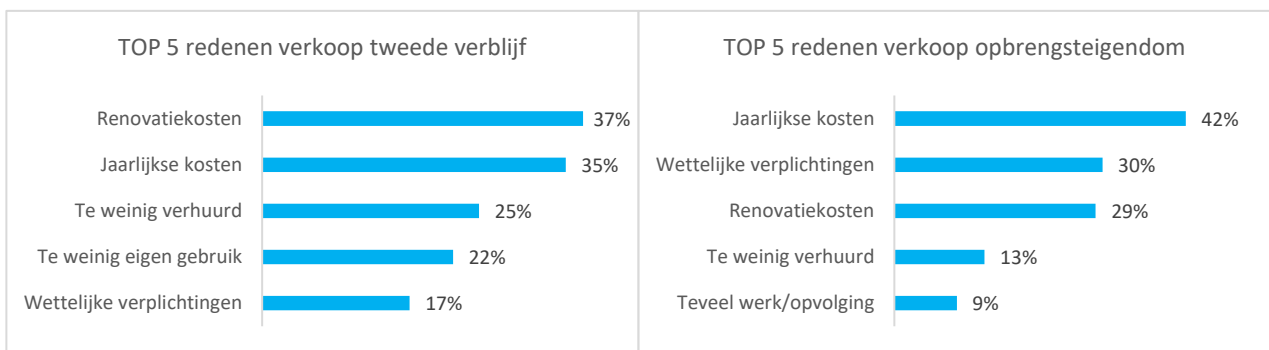
16% van de ondervraagde Belgen bezit een tweede verblijf of opbrengsteigendom

- 3 op 5 heeft twee eigendommen, 1 op 4 geeft aan 3 of meer eigendommen te bezitten.
- De meest voorkomende combinatie is een eigen gezinswoning aangevuld met een opbrengsteigendom. Een derde van de ondervraagden bezit een tweede verblijf dat niet wordt verhuurd.
- **Tweede verblijven in het buitenland zijn populairder bij Walen en Brusselaars dan bij Vlamingen.**
- Brusselaars die al over een tweede eigendom beschikken, tonen de hoogste belangstelling om nog in bijkomend vastgoed te investeren, zowel op korte als op lange termijn.
- Vlamingen neigen meer naar investeringen in opbrengsteigendommen, terwijl Brusselaars en Walen een voorkeur hebben voor een tweede verblijf dat ze (deels) zelf gebruiken.

1 op 4 wil verkopen: kosten en wettelijke verplichtingen zetten aan tot verkopen

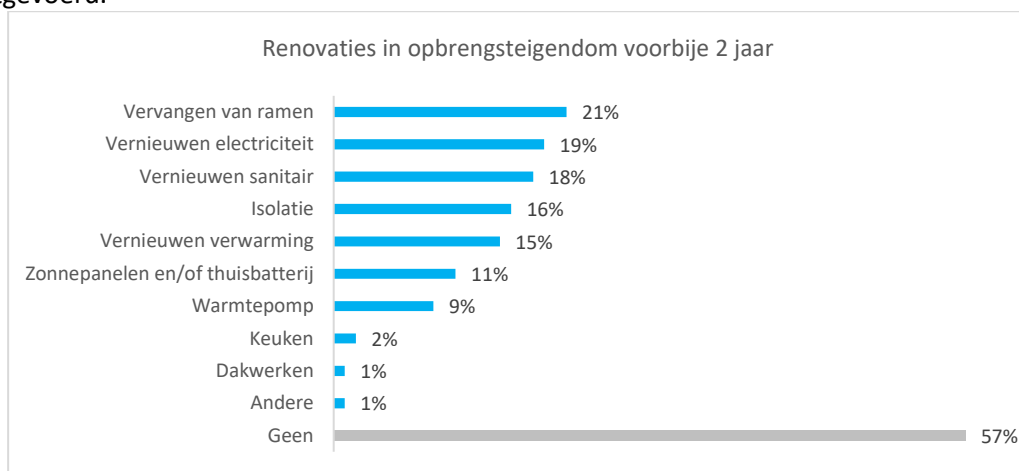
- **30% van de bezitters van een tweede verblijf geeft aan dat ze het pand binnen de 3 jaar willen verkopen, terwijl 23% van de verhuurders gelijkaardige plannen heeft.**
- **In Brussel loopt dit zelfs op tot 32% van de verhuurders.**

De voornaamste redenen om te verkopen zijn de **oplopende wettelijke verplichtingen, renovatiekosten en/of de jaarlijkse kosten.**

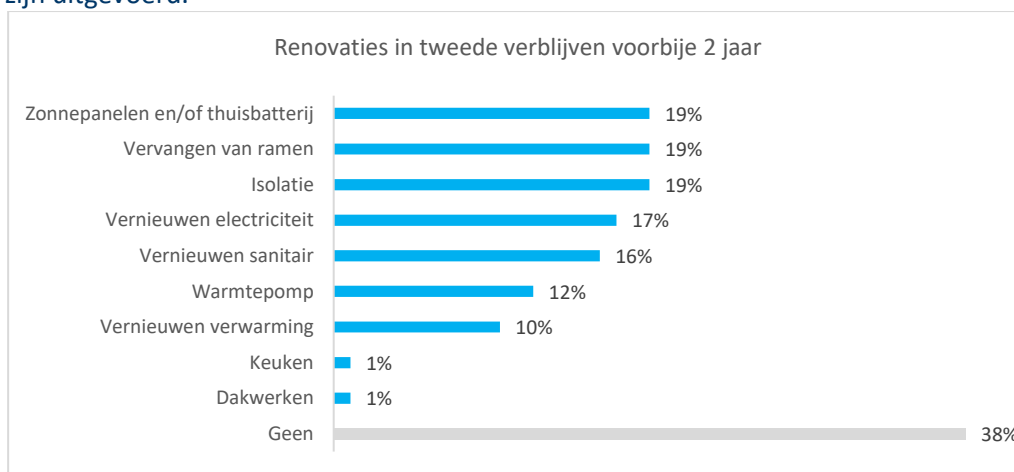


Het overgrote deel van de opbrengsteigendommen dateert van voor 2010. Iets meer dan een kwart is gebouwd na 2010. **In 40% van de panden werden al renovatiewerken uitgevoerd, voornamelijk energetische renovaties.**

Vaststelling blijft dat in bijna 60% van de opbrengsteigendommen de voorbije twee jaar geen renovaties werden uitgevoerd.



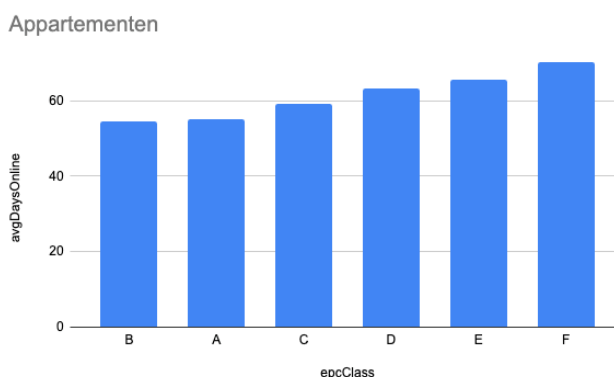
Iets minder dan een kwart van de **tweede verblijven** is gebouwd na 2010. **In bijna 60% werden (voornamelijk energetische) renovaties uitgevoerd**, terwijl in 40% van de **tweede verblijven** de voorbije twee jaar geen renovaties zijn uitgevoerd.



Immoscoop (Only) wijst weg naar huur- of koop pand

KBC-klanten die een huur- of koop pand zoeken, kunnen in KBC Mobile snel en makkelijk het aanbod van Immoscoop raadplegen. Via Immoscoop Only zijn bovendien heel wat panden exclusief terug te vinden. Niet enkel kan je jouw favoriete panden bewaren, maar je kan ook meldingen ontvangen van nieuwe panden die aan jouw criteria voldoen. Bovendien krijgt de klant in KBC Mobile via partner Setle een goede prijsinschatting van de renovatiekosten die hij wil doen aan het pand dat hij op het oog heeft.

Uit cijfers van Immoscoop blijkt dat appartementen met een EPC klasse B het minst aantal dagen online blijven staan, wat suggereert dat ze makkelijkst hun weg naar de kopers vinden. Ook bij huizen is deze trend zichtbaar, alleen wisselen EPC A en C van plaats op onderstaande grafiek. Eigenaars die hun pand ook energetisch aantrekkelijk maken, lijken dat pand ook sneller verkocht te krijgen.



Profiel eigenaars opbrengsteigendommen

66% van de eigenaars heeft één eigendom in bezit voor verhuur, 22% heeft twee eigendommen en de overige 12% heeft zelfs drie of meer eigendommen om te verhuren. **Meestal liggen deze opbrengsteigendommen in eigen land én bij voorkeur in eigen regio van de verhuurder. Slechts 13% van de opbrengsteigendommen bevindt zich aan de Belgische kust.**

De Vlaming kiest vooral een appartementen als opbrengsteigendom, terwijl in Wallonië vaker gekozen wordt voor gesloten bebouwing.

Verhuurders doen zoveel mogelijk zelf. Ruim de helft (59%) van de verhuurders regelt zowel de verhuur als het beheer zelf, terwijl bijna 1 op 4 de verhuur uitbestedt aan een vastgoedkantoor, maar het beheer zelf doet. Tot slot heeft 1 op 5 van de verhuurders zowel de verhuur als het beheer uitbestedt aan een vastgoedkantoor.

1 op 3 eigenaars heeft het pand al meer dan 10 jaar in zijn bezit. Dat verklaart wellicht ook waarom zich stilaan diverse renovatiewerken zich opdringen.

Profiel eigenaars tweede verblijf

Voor een tweede verblijf kiest men vooral voor eigen land en dan vaak nog in eigen streek. Vooral Vlamingen kijken naar de Belgische kust voor een tweede verblijf. Tweede verblijven in het buitenland zijn populairder bij Walen en Brusselaars dan bij Vlamingen: Spanje, Frankrijk en Italië vormen hier de top-3.

De beweegredenen om een tweede verblijf te kopen kunnen divers zijn, maar de **helft van de eigenaars geeft alvast aan dat ze een vaste weekend- of vakantiebestemming** willen. Vooral het **“emotioneel rendement”** speelt mee: een tweede verblijf om te ontsnappen aan de dagelijkse routine (ontspanning) en om er tijd met familie en vrienden door te brengen. **Slechts één op drie ziet een tweede verblijf vooral als een interessante belegging.** 44% procent van de bevroegden gaf aan dat ze hun vakantiewoning verhuren. Daarbij wordt de verhuur meestal geregeld via een commerciële website zoals Airbnb of booking.com (46%). Toch neemt een groot deel de verhuur zelf in handen (45%). Daarnaast doet ook 29% beroep op een tussenpersoon (bv vastgoedmakelaar).

2 op 3 verwerft tweede verblijf of opbrengsteigendom via een woningkrediet

Voor de aankoop van een tweede verblijf of opbrengsteigendom heeft **een kwart van de Belgen voor het volledige bedrag van de aankoop een woonkrediet afgesloten**, terwijl één op drie destijds geen woonkrediet afsloot.

Mensen die destijds geen of slechts deels een woonkrediet afgesloten hebben voor hun tweede verblijf, hebben vooral eigen middelen geïnvesteerd (iets meer uitgesproken in Vlaanderen). Erfenissen of schenkingen (met 50% meer uitgesproken in Wallonië tegenover 36% in Vlaanderen en 38% in Brussel) volgen op ruime afstand als tweede financieringsbron.

Uit cijfers van KBC blijkt dat de gemiddelde investering 340.000 euro bedraagt (inclusief alle kosten) en de Belgen hiervoor een krediet aangaan van 200.000 euro. De overige 140.000 euro financieren ze met eigen middelen. 3 op 4 koopt een bestaand vastgoed zonder het onmiddellijk te verbouwen, terwijl 1 op 4 nog renovaties uitvoert of onmiddellijk voor een nieuwbouw gaat.

Bij de kredietnemers voor een tweede verblijf of opbrengsteigendom zijn zelfstandigen en zaakvoerders bijna dubbel zoveel aanwezig in vergelijking met andere profielen van kredietnemers. Het krediet betalen ze gemiddeld op 15 jaar terug met een maandelijks aflossing van 1.100 euro.

KBC Groep NV
Havenlaan 2 – 1080 Brussel
Viviane Huybrecht
Directeur Corporate communicatie/
Woordvoester
Tel. 02 429 85 45

Persdienst
Tel. 02 429 29 15 Ilse De Muyer
Tel. 02 429 32 88 Pieter Kussé
Tel. 02 429 85 44 Sofie Spiessens
Tel. 02 429 29 49 Tomas Meyers
pressofficekbc@kbc.be

KBC-persberichten zijn beschikbaar op
www.kbc.com
Volg ons op www.twitter.com/kbc_group
Blijf op de hoogte van [alle innovatieve oplossingen](#)