

COMMUNIQUE



**TREVI
GROUP**

Le 2 septembre 2009

TREVI Group
Rue J. Hazard 35 – 1180 Bruxelles
Tel. +32 2 675 85 85 / Fax +32 2 675 73 23

Communiqué de presse TREVI viager

Le Viager : la réponse à la crise financière ?

La demande croissante de propriétaires âgés, pour étudier la cession d'une partie de leur patrimoine à travers la vente en viager, a surpris bon nombre de nos experts en immobilier résidentiel. Relativement marginalisé puisqu'il ne représente que, jusqu'à présent, 1% des ventes seulement, nos services d'expertise ont été frappés par la demande grandissante des propriétaires pour recevoir complémentaires à la valeur de vente gré à gré traditionnelle, une valorisation comparative en viager.

Une étude plus attentive a mis en évidence que la typologie de ces demandes émanait d'une clientèle de personnes âgées réparties sur différentes couches sociales. Les motivations, elles aussi, étaient révélatrices.

Avant ces motivations provenaient essentiellement de deux facteurs :

- La création naturelle d'un complément de pension destiné à améliorer sa retraite
- L'absence d'héritiers directs

Aujourd'hui, une troisième motivation bien plus troublante est venue se joindre à ce tableau :

- La crainte ou même parfois bien plus qu'une crainte, une impossibilité de faire face à ses obligations financières.

Bien sûr certains diront qu'il était prévisible que la chute boursière entraîne la fonte des bas de laine que de nombreux Belges, retraités, avaient confectionnés leur vie durant. Il convient cependant d'ajouter que la forte diminution ou souvent l'absence de paiement des dividendes a fortement renforcé ses besoins de liquidités. La vente d'actions aujourd'hui entraîne souvent une perte de $\pm 50\%$ qui refroidit bien des épargnants.

Une des alternatives consiste naturellement à vendre une partie du patrimoine immobilier en viager avec les avantages suivants :

- Un revenu totalement sécurisé
- Un revenu immobilier indexé
- Un revenu immobilier sans soucis de gestion
- Un revenu immobilier sans dépenses d'entretien
- Un choix de formules adaptables à chacun
- La possibilité de rester dans son bien jusqu'au décès

Voilà pourquoi Trevi Group a décidé de créer un département entièrement dédié au Viager. L'absence de structure réellement professionnelle, de dimension nationale a certainement contribué à laisser au viager la portion congrue qu'il ne méritera plus dans les années à venir. Nous espérons que le nombre de transactions atteigne prochainement 5% du marché soit 5500 ventes par an pour l'année 2010. Il est essentiel que les acteurs du marché résidentiel offrent une structure d'écoute, de conseils, d'expertise à la hauteur des justes attentes des candidats vendeurs.

En effet la décision que ces vendeurs retraités prendront aura un impact immédiat sur leurs actifs totaux puisqu'il est de notoriété que la propriété immobilière reste l'essentiel de l'actif successoral chez la majorité de nos citoyens.

S'il n'est pas la panacée universelle, le viager devient une alternative à prendre en considération à l'heure des choix importants de gestion patrimoniale.

Trevi Viager y veillera en mettant à disposition sa présence importante sur le marché mais surtout grâce à la maîtrise de tous les métiers qui gravitent autour de cette décision : expertise, gestion immobilière, location et enfin la vente pure et simple. Cela garantit à nos clients une totale objectivité de conseil.

Les contacts pris depuis quelques semaines auprès de différentes études notariales ont d'ailleurs largement contribué à nous conforter dans notre décision : le marché attendait une telle initiative émanant d'un acteur de dimension.

Nous y avons apporté la réponse et communiquerons d'ici la fin décembre les premières tendances du marché. Décidément la crise financière aura non seulement ébranlé un système économique mais remet aussi en cause les liens intergénérationnels de notre société.

Groupe intégré actif tant sur le marché résidentiel qu'en immobilier d'entreprise, Groupe TREVI propose une gamme complète de services allant de la vente ou la location à la gestion privative en passant par le syndic ou le property management. Fort de ses 80 collaborateurs et de ses 27 TREVI Partners, le Groupe TREVI propose ses services sur l'ensemble de la Belgique et du Grand-Duché du Luxembourg et affiche au 31 décembre 2008 un chiffre d'affaires consolidé de près de 7,5 millions d'euros.

Contact presse : Benoît DELRUE

+32 2 340 24 74

+32 473 50 45 62

Ce communiqué est également disponible sur internet à l'adresse : <http://www.trevi.be>