

L'indice Trevi continue de s'affoler

Le réseau d'agences constate une hausse toujours plus prononcée de son indice, preuve que le marché résidentiel se porte (très) bien. Jusqu'où ira-t-il ?

PAOLO LEONARDI

L'indice Trevi du troisième trimestre 2019 affiche un taux record : 118,21. Il est en hausse constante depuis le début de l'année puisqu'il est passé de 115,24 au 1^{er} janvier, à 116,08 au 1^{er} avril et à 116,87 au 1^{er} juillet. En clair, cela revient à écrire une hausse de 5 % sur une base annuelle. Un tel soubresaut a rarement été atteint ces dix dernières années.

Chez Trevi, le réseau qui compte 35 agences en Belgique et au grand-duché de Luxembourg, on n'est évidemment pas peu fier de présenter un tel bilan, même si celui-ci demandera confirmation dans les mois qui viennent. Mais on sait aussi que cette hausse continue pose une question, somme toute banale : où tout cela va-t-il s'arrêter ?

C'est pourquoi le communiqué diffusé lundi fait état de précisions importantes. Primo, « ce trimestre de hausse plus marquée sur un trimestre ne peut pas encore être considéré comme une vraie tendance à long terme », peut-on y lire. « Pour atteindre 5 % en rythme annuel, il faudra que les deux prochains trimestres soient sur le même tempo, ou rien à ce stade ne permet de l'affirmer. »

Conscient que cette hausse pourrait effectivement se constater d'ici trois mois, Eric Verlinden n'hésite toutefois pas à prendre les devants. « Si c'est le cas, nous estimerons alors que cela correspondrait plutôt à un rattrapage progressif par rapport aux marchés périphériques. »

Le patron de Trevi fait allusion ici aux prix encore relativement bas affi-



Pour Trevi, la production de logements neufs (ici, le projet Riva, au Canal) doit se faire tout en gardant à l'œil l'équilibre entre l'offre et la demande. © DR

chés par l'immobilier à Bruxelles par rapport aux capitales voisines. Citons Paris, Londres ou Luxembourg pour ne prendre que ces seuls exemples. « Les hausses constatées chez nos voisins ont été significativement plus élevées que chez nous et cela dans un contexte économique et un niveau de taux d'intérêt parfaitement semblables », expose-t-il.

Autre argument avancé par Trevi : la hausse de l'indice s'explique essentiellement par trois phénomènes : la hausse de la demande des investisseurs sur le segment des biens entre 0 et 300.000 euros, la hausse de la demande des acheteurs occupants sur celui de 0 à 150.000 euros (150.000-250.000 € sur la seule Région bruxelloise) et la raréfaction de l'offre en biens secondaires. « Heureusement, les promoteurs produisent encore du logement malgré toutes les bannières urbanistiques qu'ils doivent franchir », intervient à ce sujet Eric Verlinden. « Il est judicieux de rappeler le rôle de régulateur qu'ils revêtent en équilibrant l'offre et la demande. » Pour notre interlocuteur, si la

spéculation est évitée dans le segment résidentiel, c'est grâce aux 12.000 à 15.000 logements qui sont produits annuellement en Belgique.

Mais qui dit hausse ne dit pas forcément hausse partout. Et là aussi Trevi tient à le souligner haut et fort, tant en termes de prix que de types de biens. Ceux qui marchent le mieux, autrement dit ceux qui sont les plus demandés et qui partent le plus vite, sont les biens situés dans des localisations urbaines ou « urbano-décentralisées » pour reprendre le terme utilisé par Trevi. Entendez les biens situés à proximité des centres-villes. « La qualité de vie dans les villes s'améliore, elles redécouvrent progressivement l'importance d'offrir de la convivialité, des commerces de proximité de qualité, de la mobilité douce organisée, de la multiplicité de fonctions, bref des endroits agréables à vivre », observe-t-on chez Trevi.

Attention toutefois à un point : les biens d'entrée de gamme dans tous les marchés sont fort demandés et leur ra-

réfaction rendra encore plus difficile dans les années à venir l'achat d'un bien pour les primo acquérants. « La hausse sur les marchés d'entrée de gamme a été trois fois plus importante que pour les biens dits "haut de gamme" », prévient Eric Verlinden.

En conclusion, Trevi estime que la barre des 4 % de hausse sera allègrement franchie en 2019 car la demande « dynamique et de qualité » reste observée chaque jour sur le terrain. Mais le réseau d'agences insiste également sur l'importance de trouver un équilibre au niveau de l'offre de logements proposée. « Trop de logements de petite taille nuirait à l'équilibre de vie que les autorités veulent mettre en place dans leur ville, et trop de logements trop grands entraînerait une impossibilité croissante d'achat pour les primo acquérants. »

Un ultime point : Trevi prévient les autorités que trop d'obstacles administratifs et urbanistiques empêcherait les promoteurs de participer à l'équilibre offre-demande. Message entendu ?

Le Soir élargit son offre immobilière digitale

Désormais, l'immobilier dans Le Soir, c'est aussi un site qui offre des annonces de biens présentés sous forme de vidéos et/ou de visites virtuelles. Un outil extrêmement qualitatif, bien dans l'air du temps.

PAOLO LEONARDI

Parce qu'une vidéo vaut souvent (beaucoup) mieux qu'un beau discours et parce que celle-ci est parfaitement en cadre avec le monde qui nous entoure, *Le Soir* a décidé d'élargir son offre en matière d'annonces immobilières.

Le dernier-né de la gamme « Immo » concerne exclusivement l'offre des annonceurs via internet.

Elle est désormais consultable sur www.lesoirimmovideo.be.

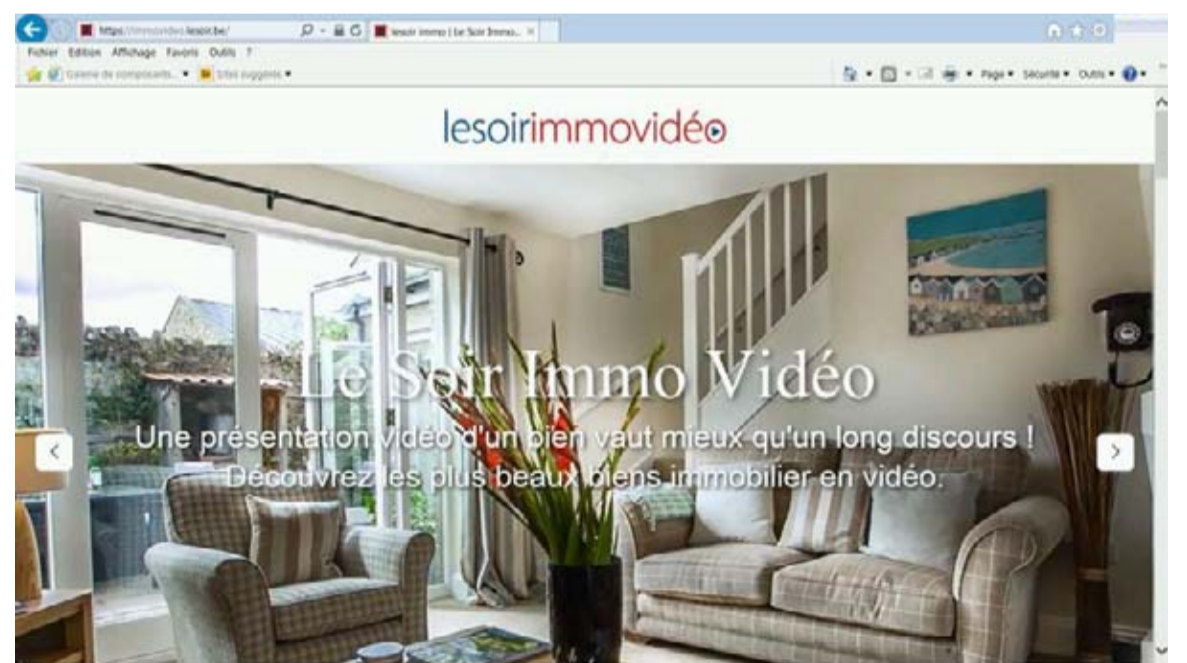
De quoi s'agit-il ? D'une plateforme d'annonces immobilières où l'internaute pourra trouver une liste de biens uniquement présentés sous forme de capsules vidéos, mais aussi de visites virtuelles. Par ces deux biais, l'internaute se verra pour ainsi dire directement plongé au cœur de l'action, entendez par là du bien qu'il convoite. « Nous allons être le seul site à présenter une telle offre en Belgique », explique Thierry Hugot, le directeur commercial et marketing du groupe Rossel. « La vidéo met en valeur un bien immobilier. Par

ailleurs, elle est plus accessible en termes de coûts de production puisque tout le monde possède aujourd'hui un smartphone avec lequel il est possible de faire des vidéos, même à 360°. Grâce à son ergonomie agréable et à son design contemporains, notre nouveau site sera un "plus" aussi bien pour nos annonceurs que pour nos internautes. »

Cette petite révolution vient compléter la version papier du supplément Immo du *Soir*, le jeudi, ainsi que le site immobilier du *Soir* disponible gratuitement sur lesoirimmo.be ou sur *Le Soir+*, la version réservée aux abonnés.

Présenter un bien sous forme de vidéos ou de visites virtuelles n'est évidemment pas nouveau. Les agences les plus à la pointe de la technologie l'utilisent déjà depuis plusieurs années, notamment grâce à l'utilisation du drone, outil devenu un vrai « plus » pour montrer depuis le ciel une maison, un appartement, voire simplement un terrain. « Notre but avec notre site vidéo n'est pas de faire du volume mais bien de proposer des annonces privilégiées par les agents et les promoteurs », insiste à ce sujet Thierry Hugot. « Le site permettra aux agents d'augmenter leur visibilité et leur notoriété, ce qui leur facilitera la récupération de mandats. »

Avec www.lesoirimmovideo.be, les agences ont désormais à disposition un support grâce auquel ils toucheront près de 420.000 internautes qui consultent chaque jour la « marque *Soir* ». Outre la vidéo, le visiteur trouvera également des photos, un descriptif du bien, son emplacement ainsi que les services qui y sont éventuellement liés. Des informations fournies par l'annonceur, que ce soit l'agent immobilier qui



commercialise le bien, ou le promoteur à la base du projet immobilier. « Après consultation de nos plus grands partenaires, nous nous sommes rendu compte que *Le Soir Immo* reste une marque très forte tant au sein du milieu professionnel qu'auprès de nos lecteurs et internautes », expose pour sa part Olivier De Raeymaeker, le directeur général du *Soir*. « Notre nouveau site veut être un écran qui reprend le meilleur des annonces immobilières en Belgique avec la spécificité de la vidéo, un outil de plus en plus utilisé mais qui n'a pas suffisamment de supports prêts à l'accueillir. »

Consultable depuis une semaine, la plateforme est bien sûr appelée à se

développer avec le temps, mais toujours avec un leitmotiv : la recherche de la qualité des biens proposés, même si elle est destinée à accueillir tous les types de produits, sans distinction. « Ce nouveau site doit être vu comme un relais et un complément au support papier de l'Immo dont on a d'ailleurs revu récemment la mise en page », conclut Olivier De Raeymaeker. « Je rappelle ici que nous avons également retouché la section du *Soir Immo* tant sur lesoir.be que sur *Le Soir+*. Plus que jamais l'immobilier reste au cœur de nos préoccupations. »

Une capture d'écran de www.lesoirimmovideo.be, la nouvelle plateforme en ligne uniquement dédiée aux annonces vidéos et visites virtuelles. Un outil de plus dans la gamme immobilière du *Soir* destiné aux annonceurs et aux internautes. © DR