

COMMUNIQUE



**TREVI
GROUP**

Le 19 juin 2012

TREVI Group
Rue J. Hazard 35 – 1180 Bruxelles
Tel. +32 2 343 22 40 / Fax +32 2 343 67 02

TREVI VIAGER:

« La successful story du viager » - Les beaux jours sont à venir.

Au bout de deux ans d'activité, TREVI fait le point sur une activité qui connaît une croissance régulière et prometteuse. Encore considéré comme marginal il y a peu, nous constatons que l'apport d'un groupe à la notoriété reconnue sur le segment de marché du viager a dépoussiéré les mentalités.

Quelles sont les constatations ?

- **Demande croissante** de la part de propriétaires âgés pour étudier la cession d'une partie de leur patrimoine à travers la vente en viager. Les propriétaires sont âgés en moyenne de 76 ans pour les hommes et 74 ans pour les femmes.
- **Nombre total de transactions en hausse** : La part de marché représente aujourd'hui 2.5% contre 2% voici 3 ans.
- **Facteurs sociologiques et économiques** : allongement de la durée de vie, accroissement de la population des seniors (papy boom). Mais aussi et surtout souci de se procurer une autre source de revenu, un complément de retraite. C'est la motivation première pour 80 à 85% de nos clients propriétaires, désireux de vendre en viager et ce pour un montant compris entre 700 et 850€/mois. De plus, on constate moins de résistance psychologique d'attachement à la propriété immobilière : les propriétaires acceptent plus facilement de vendre car confrontés face à des impératifs/obligations financières ; on se sent

également moins responsable face à la transmission de son patrimoine aux générations suivantes.

- **Facteur ponctuel:** inquiétude face aux conséquences de la crise financière et de l'Euro, méfiance envers les banques.
- Aussi, **meilleure connaissance des possibilités et avantages des formules du viager** grâce à la presse écrite, les notaires et les agences de courtage, tant pour les propriétaires que pour les acquéreurs.
- **L'aspect du viager** est abordé de manière plus positive que par le passé, n'a plus de connotation péjorative et est une véritable solution concrète à envisager.
- **Le viager reste une excellente réponse pour la société :** Pour les seniors, il permet de se constituer intelligemment un complément de pension et pour l'acquéreur, un investissement immobilier sécurisé alternatif.
- Les beaux jours pour ce concept sont à venir pour les deux parties car tous les paramètres évoqués pour expliquer son développement se renforceront dans les années à venir. Il n'est pas illusoire de tableer sur une part de marché de 5% d'ici 5 ans.

Eric Verlinden
Administrateur Délégué

*

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 le property management ou l'expertise immobilière. Fort de ses 100 collaborateurs et de ses 28 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 2011 un chiffre d'affaires consolidé de près de 10 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>