

Le Soir IMMO

7/02/2013

## Trevi prédit 5 % du marché pour le viager en 2017

Il est le premier réseau d'agences immobilières à s'être lancé activement, en 2010, sur le marché du viager. Poussé par l'attrait d'un segment prometteur à ses yeux, Trevi embauche deux personnes entièrement dédiées au développement de ce marché. Près de trois ans plus tard, le groupe tire un bilan plutôt positif : cette branche représenterait aujourd'hui 2,5 % de parts de marché (contre 2 % en 2010) et des prévisions « non illusoires » tablent même sur 5 % d'ici à 2017. « *Les beaux jours de ce concept sont à venir* », résume Trevi.

Un succès que Xavier Perdaens, responsable du département, explique comme ses collègues (lire ci-dessus) par deux facteurs : la recherche de la part des investisseurs d'une alternative à la bourse et la volonté des personnes âgées de trouver un complément de revenu. « *Le système fonctionne bien dans toutes les régions, ajoute-t-il. Même dans certaines où nos agences n'y croyaient pas, comme à Liège ou Charleroi.* »

### Dans la discrétion...

Selon lui, la force du réseau est d'offrir une connaissance approfondie de chaque région. « *Car la base, c'est l'estimation du bien. Et tout dépendra du lieu, de l'état*

*du marché local... Ce sont nos agents immobiliers sur place qui procèdent à l'estimation.* »

Cet ex-agent immobilier « classique » le concède : le viager est un métier très différent. « *Ce sont les propriétaires qui nous contactent, il n'est pas possible de les démarcher ! En général, les gens préfèrent que cela reste discret. Ils ne veulent jamais d'affiches. On n'indique jamais l'adresse sur le web. Quant aux acheteurs potentiels, la première chose à faire est de dégrossir la situation. Les informer de ce qu'est réellement le viager. Finalement, cela reste une opération un peu particulière. En général, on vend puis, les actes signés, on ne se voit plus jamais. Ici, on fonde en quelque sorte une relation.* »

Les propriétaires seraient âgés en moyenne de 76 ans pour les hommes et 74 ans pour les femmes. Quant aux investisseurs, il s'agirait en général de quinquagénaires ou de quadragénaires désireux d'acquérir un bien pour leurs enfants ou de réaliser une belle opération financière. « *Certains ne veulent même pas discuter si le vendeur n'a pas au moins 80 ans... Et du côté des propriétaires, il arrive parfois que certains me demandent s'ils ne devraient pas faire croire qu'ils sont en mauvaise santé !* »

M. Gs