

COMMUNIQUE



**TREVI
GROUP**

Le 16 avril 2013

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

INDICE IMMOBILIER TREVI AU 31/03/2013: 110,05

ANTICIPONS L'AVENIR POUR NOTRE BIEN-ÊTRE GÉNÉRAL !

L'indice TREVI s'inscrit au 31 mars 2013 à un chiffre de **110,05** soit en presque parfaite stabilité par rapport à celui du trimestre précédent.

Etonnant ? Sûrement pas puisque nous ressentions déjà cet effet de stabilisation du marché voici trois mois. La confirmation chiffrée de l'indice incite à renforcer notre prévision annuelle qui, rappelons-le, portait sur un marché stable sur les neuf premiers mois de l'année 2013 et une légère hausse sur le quatrième trimestre. Nos prévisions donnaient un objectif de 1,5 à 2% de croissance annuelle du prix de l'immobilier résidentiel : nous la maintenons.

Une analyse plus approfondie de ces chiffres permet de constater que cette stabilité globale comporte cependant deux tendances opposées qui, au sein du calcul de l'indice, finissent par s'annuler :

Les appartements dans la majorité des provinces sont à la hausse avec une moyenne de $\pm 1, 2\%$ sur le trimestre, les maisons et villas ont reculé de 1 à 1,5%, les immeubles de rapport sont en recul de 1%, tandis que les terrains à bâtir sont stables.

Faut-il en tirer des conséquences : la réponse est affirmative car les tendances doivent s'analyser dans un contexte économique précis et un environnement sociologique en mutation.

Contexte économique :

Il est évident que dans un environnement économique caractérisé par une instabilité de l'emploi, par une taxation sur les revenus en hausse, par la perspective de croissance molle, par l'exigence des banques d'apport de fonds propres plus importants (en

moyenne \pm 30% aujourd'hui), la capacité d'achat de l'acquéreur moyen se tourne plus facilement vers le marché des appartements que vers le marché des maisons et villas.

Il faut rappeler que, sur base des ventes de notre groupe, l'acquisition moyenne d'un appartement en Belgique avoisine les 150.000 euros tandis que pour une maison on flirte avec les 225.000 euros.

La différence est importante mais elle prend encore plus d'ampleur quand on analyse le calcul pratique de l'acquéreur classique \rightarrow un double constat d'abord reposant sur nos observations :

- L'apport de fonds propres moyen s'élève actuellement à \pm 35.000 - 40.000 euros.
- la capacité d'emprunt sur base 1/3 des revenus se monte à 150.000 euros (PH : durée 20 ans)

Vous coupez ces deux éléments et cela explique évidemment très aisément pourquoi la demande a tendance à se diriger vers les appartements ! Bon nombre d'emprunteurs ne disposent pas de moyens suffisants pour acquérir une maison.

Contexte sociologique :

Nous constatons depuis une dizaine d'années que le nombre d'occupants par logement décroît de manière non négligeable pour atteindre aujourd'hui **2,1** personne/logement. L'espace habitable nécessaire suit naturellement cette évolution. Par ailleurs l'attraction de l'habitat urbain s'accroît avec la montée du coût énergétique lié aux transports mais aussi l'engorgement des accès routiers et les politiques urbanistiques plus volontaristes de rénovation urbaine.

Il est évident que la demande de logements urbains se porte essentiellement sur des appartements pour des raisons urbanistiques et financières.

Enfin nous rencontrons dans nos comportements quotidiens, la problématique liée au coût de l'énergie. Pour y répondre et trouver des logements répondant aux normes sévères de consommation réduite (basse énergie), l'acquisition d'un appartement se révèle plus aisé qu'une maison ou une villa.

Et les investisseurs :

En complément de ces éléments, reste une donnée essentielle : le maintien de la demande des investisseurs. Voilà encore un élément clé de la bonne santé du marché immobilier. La proportion que nous constatons dans la vente des biens immobiliers neufs ou existants, à des investisseurs s'élève actuellement à 30%.

Faut-il s'en inquiéter ou s'en réjouir ?

Les deux à la fois ! Tout reposera sur l'équilibre entre offre et demande. En effet si trop d'investisseurs et de promoteurs devaient se diriger vers des appartements "haut de gamme" et que la demande locative, elle, porte sur des appartements moyens ou même moyens inférieurs, nous ne pouvons que nous inquiéter car le déséquilibre qui en découlerait porterait un coup d'arrêt à la progression régulière de tout le marché. Voilà pourquoi l'avis de professionnels ayant une vue analytique précise et objective sur les années futures, devient essentiel pour épauler les promoteurs et les pouvoirs publics dans la mise en place de l'immobilier de demain.

Le nouveau PRAS concocté par la Région Bruxelloise va dans le bon sens car il démontre pleinement l'impérieuse nécessité de développer le logement locatif à bon compte pour offrir à la majorité des 120.000 futurs arrivants de la seule Région Bruxelloise, la possibilité de trouver un logement abordable.

Conclusion

L'évolution du marché en terme de valeurs est conforme à nos prévisions et il en ira probablement ainsi pour le reste de l'année car aucun paramètre économique comme la croissance, les taux d'intérêt, l'emploi, ne donne de signe d'une modification spectaculaire à la hausse comme à la baisse.

Nous enregistrons et observons avec intérêt l'évolution des marchés segmentés "Appartements" et Maisons/Villas". Celle-ci sera importante à analyser et même anticiper pour épauler les promoteurs afin de les conseiller au mieux sur les appartements ou maisons à construire en concordance avec la demande réelle.

L'offre judicieusement adaptée à la demande permettra non seulement aux promoteurs d'envisager sereinement le futur mais elle permettra aussi à la majorité d'entre nous (rappelons que le taux de propriétaires est de 75% en Belgique) de conserver un actif de bonne valeur grâce au bon équilibre du marché en évitant ainsi les fluctuations de valeur. Une croissance modérée mais régulière assurera ainsi la conservation pérenne d'une pièce essentielle du patrimoine des Belges.

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 30 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 2012 un chiffre d'affaires consolidé de près de 10,5 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>

Evolution de l'indice Trevi au 31/03/2013

