

COMMUNIQUE



**TREVI
GROUP**

Le 01 juillet 2014

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

INDICE IMMOBILIER TREVI AU 30/06/2014 :108,70

Ajustement ou baisse des prix, il est temps de faire son marché !

L'indice Trevi s'élève au 30/06/2014 à 108,70 soit une baisse de 1.78 point par rapport à l'indice du trimestre précédent.

Cette baisse qui, si elle devait perdurer toute l'année, entrainerait une diminution du prix de l'ordre de $\pm 5\%$ en rythme annuel.

Aujourd'hui, nous n'en sommes pas là, et nous restons positifs sur le bon maintien du marché dans sa globalité. Le phénomène correctif que nous constatons nous conduit cependant à appréhender deux paramètres d'égale importance :

1. La baisse a été bien réelle et n'est pas, comme nous l'avons souvent constaté précédemment, qu'une baisse marginale peu révélatrice.

Nous constatons une baisse des prix généralisée, tant en analysant les chiffres province par province que sur les différents segments de marché.

Seuls les marchés d'entrée de gamme présentant une certaine rareté au niveau de l'offre, ont pu échapper au phénomène.

Géographiquement les marchés de province du Hainaut et de Liège, le Brabant Wallon, les provinces du Limbourg et d'Anvers ont été plus pénalisés. Les prix en Flandre occidentale ont été assez stables sauf le long de la côte où l'on constate une baisse quasi généralisée.

Il est bien entendu que le marché « Haut de gamme » (Biens correspondant à 3 fois la valeur moyenne des prix des biens du marché considéré) avait déjà été impacté précédemment mais nous constatons maintenant que le moyen de

gamme supérieur (Biens correspondant à 2 fois la valeur moyenne des biens du marché considéré) lui aussi connaît un tassement.

Il sera donc essentiel d'observer le comportement du marché dans les 6 mois à venir. La baisse finira-t-elle par s'imposer dans tous les segments ou au contraire la correction que nous avons entérinée n'est que passagère.

2. Un marché sélectif

Si la baisse des prix est aujourd'hui un élément indiscutable, force est de constater cependant qu'elle est fortement influencée par le type de produit concerné.

Il est symptomatique de voir qu'un appartement 2 chambres de 90m² datant des années 50 (assez énergivore mais plein de charme), n'a pas baissé de prix, tandis qu'un appartement de même surface, moins cher, mais dans un immeuble des années 60 banal, subit une correction de $\pm 5\%$ à 7% .

Le problème n'est donc pas dans le changement de critère d'acquisition des acquéreurs mais plutôt dans la rareté de l'offre de tel ou tel bien correspondant à leurs critères.

Nous sommes certains que cette dichotomie de marché va s'amplifier dans les mois à venir et les heureux propriétaires de bien correspondant aux souhaits des acquéreurs seront moins voire pas, pénalisés par la baisse du marché.

Nous avons remarqué le recul de 4% du nombre de transactions affectant l'ensemble des transactions du marché.

Nous estimons que ce recul n'est pas suffisamment significatif pour en tirer des conclusions pessimistes sur l'intérêt de nos concitoyens pour le marché résidentiel belge.

En fait la sévérité d'octroi de crédits hypothécaires peut déjà expliquer cette diminution du nombre de transactions.

Le marché du neuf : Bien pricer, une nécessité !

Sur le marché du neuf, nous constatons une tendance à la sélectivité et à la correction des excès. Nous rentrons probablement pour quelques mois, dans une période où les promoteurs doivent veiller, aidés par des agents immobiliers compétents, en contact direct avec la demande, à « pricer » au plus juste leurs produits.

Le pricing sera un des éléments les plus complexes à appréhender pour les promoteurs car tous les professionnels le savent, une erreur dans ce domaine entraîne deux conséquences très fâcheuses :

- a) Baisser le prix d'un produit neuf en cours de commercialisation attire les foudres légitimes des premiers acquéreurs mais aussi l'inquiétude des candidats qui préfèrent acheter un bien dans une promotion qui s'écoule à un rythme soutenu. Ils perçoivent cela comme un renforcement positif de leur choix et de la bonne adéquation du prix par rapport à la demande.

- b) Vendre aisément certaines unités « pricées » trop faiblement implique que le promoteur restera avec les unités plus compliquées à vendre pour lesquelles il risque de devoir baisser le prix et donc réduire sa marge bénéficiaire.

Le marché du neuf a été sur les 6 premiers mois de l'année moins dynamique que l'année dernière bien qu'il soit toujours aidé par les investisseurs privés qui accordent leur préférence à ce type de produits. Nous ne pouvons que nous en féliciter et ce d'autant plus qu'ils bénéficient comme tous les acquéreurs d'ailleurs, de taux d'intérêt exceptionnellement bas.

Etre locataire en Belgique : un état de transition.

Voilà d'ailleurs une des raisons qui nous poussent à être optimistes car l'envie de devenir propriétaire aidé par ces taux hyper attractifs reste bien présente dans l'esprit de la toute grande majorité. Près de 70% des locataires, toute classe sociale confondue, aspirent à accéder à la propriété dans un avenir proche. Etre locataire en Belgique reste un état de transition contrairement à d'autres pays comme l'Allemagne où les habitants choisissent le plus souvent de rester locataires de manière permanente.

Sur le marché du neuf : comparer avant d'investir.

Nous conseillons aux promoteurs d'être prudents et circonspects dans leur politique commerciale et aux candidats investisseurs privés d'analyser et de comparer les prix. En effet, nous observons que certains « conseillers patrimoniaux » ont une fâcheuse tendance à gonfler les prix de vente au détriment des acquéreurs. Vous comprendrez aisément qu'en payant un produit 20% trop cher majoré de la TVA 21%, On atteint plus de 40% du capital investi.

Avant de pouvoir réaliser une plus-value dans cette hypothèse, les investisseurs mal conseillés devront attendre près de 8 ans à 10 ans !

Conclusion :

Nous restons aujourd'hui sur nos perspectives d'une année 2014 stable en matière de prix et globalement couvrant l'inflation.

Nous considérons que dans une vision à 5 ans la hausse de prix s'amplifiera de manière importante car les ressources foncières se tarissent et les pouvoirs publics continuent à rendre l'octroi de permis particulièrement compliqué, aléatoire et long.

Comme la demande globale en logement, elle, offre de belles perspectives, les prix devraient inmanquablement reprendre leur courbe ascendante.

Entretemps, le challenge constituera à ne pas inonder le marché de produits mal adaptés soit en terme d'espace soit en terme de prix, pour ne pas voir gonfler une offre qui deviendrait excédentaire, entraînant une baisse de marché et une méfiance de l'investisseur à l'égard de ce dernier pilier de la stabilité patrimoniale.

TREVI GROUP y sera particulièrement attentif et veillera à accompagner ses clients tant promoteurs que privés, pour que l'équilibre actuel du marché reste préservé, aidé par le secteur bancaire, qui octroie des crédits de manière très raisonnable (sans doute parfois même un peu trop) à des taux d'intérêt que Mario Draghi, président de la banque centrale européenne, maintiendra bas tant que la croissance n'atteint pas 2,5 à 3% en moyenne européenne.

Nous sommes persuadés que les acquéreurs d'aujourd'hui se frotteront les mains avec délectation dans les 5 ans à venir à condition d'acheter des biens immobiliers à des prix dans le marché auprès de professionnels reconnus.

Acquérir un bien immobilier au plus vite reste la seule alternative fiable pour se constituer un capital qui, à terme, permettra d'acquérir un autre bien plus adapté aux modifications de ses besoins. Ceux qui n'y parviendront pas devront alors se retourner vers leur famille pour obtenir la partie du capital indispensable à une acquisition immobilière.

Eric Verlinden
Administrateur Délégué

*

Groupe intégré actif tant sur le marché résidentiel qu'en immobilier d'entreprise, TREVI Group 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 160 collaborateurs et de ses 33 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 2013 un chiffre d'affaires consolidé de près de 15 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 30/06/2014

