



TREVI Group  
J. Hazardstraat 35 – 1180 Brussel  
Tel. +32 2 343 22 40 / Fax +32 2 343 67 02

## **TREVI-VASTGOEDINDEX OP 30/06/2014: 108,70**

### **Correctie of daling van de prijzen, tijd om te kopen!**

De Trevi-index tikt op 30/06/2014 af op 108,70, een daling met 1,78 punten ten opzichte van de index van vorig trimester.

Mocht deze daling het hele jaar aanhouden, dan zou die kunnen leiden tot een prijsdaling van om en bij de 5 % op jaarbasis.

Zo ver zijn we nog niet en we blijven optimistisch dat de markt in zijn totaliteit zich zal handhaven. De correctieve trend die we vaststellen, doet ons echter vrezen voor twee even belangrijke parameters:

1. De daling is wel degelijk reëel en, zoals we wel vaker hebben meegemaakt, geen marginale daling van weinig betekenis.

Een analyse van de cijfers per provincie en in de verschillende marktsegmenten wijst op een algemene prijsdaling.

Alleen de instapmarkten, waar het aanbod nog enigszins schaars is, weten te ontsnappen aan deze trend.

Geografisch gezien krijgen de markten in de provincies Henegouwen en Luik, Waals-Brabant, Limburg en Antwerpen het zwaarst te verduren. De prijzen in West-Vlaanderen blijven redelijk stabiel, behalve aan de kust waar zich een zo goed als algemene daling voordoet.

Uiteraard werd de markt in de hoogste prijsklasse (eigendommen waarvan de prijs 3 keer hoger ligt dan de gemiddelde waarde van de eigendommen op de betrokken markt) eerder al getroffen, maar nu stellen we vast dat ook de gemiddelde tot hoge prijsklasse (eigendommen waarvan de prijs 2 keer hoger ligt dan het gemiddelde op de betrokken markt) een inzinking kent.

We moeten de marktevolutie dus zeker in het oog houden in de komende 6 maanden. Zal de daling zich doorzetten in alle segmenten of is de correctie die we doorgevoerd hebben van voorbijgaande aard.

## 2. Een selectieve markt

De prijsdaling valt vandaag niet meer te ontkennen, maar we stellen wel vast dat die sterk beïnvloed wordt door het type van product.

Wat opvalt, is dat een appartement van 90 m<sup>2</sup> uit de jaren 50 met 2 slaapkamers (energieverslindend, maar heel charmant) niet in prijs gedaald is, terwijl een even groot, goedkoper appartement in een alledaags gebouw uit de jaren 60 een prijsaanpassing van 5 % tot 7 % moet toelaten.

Het probleem ligt dus niet bij de gewijzigde aankoopcriteria van de kopers, maar eerder bij het schaarse aanbod van een bepaald goed dat aan hun criteria beantwoordt.

We weten zeker dat deze tweedeling van de markt in de komende maanden nog zal toenemen en de gelukkige bezitters van eigendommen die voldoen aan de wensen van de kopers zullen minder, of zelfs niet, benadeeld worden door de daling van de markt.

We merken een daling met 4 % op van het aantal transacties voor alle transacties op de markt.

Volgens ons is deze daling te onbeduidend om daar pessimistische conclusies uit te trekken over de interesse van onze medeburgers in de Belgische residentiële markt.

De daling van het aantal transacties kan immers al verklaard worden door de striktere regels bij de toekenning van hypothecaire kredieten.

### Nieuwbouwmarkt: correcte prijzen, een must!

Op de nieuwbouwmarkt doet zich een trend voor van selectiviteit en correctie van de extremen. We staan wellicht voor een periode van enkele maanden waarin projectontwikkelaars, geholpen door ervaren vastgoedmakelaars die de vraag op de voet volgen, hun producten heel correct zullen moeten prijzen.

De prijsstelling zal een van de meest complexe en beduchte elementen worden voor projectontwikkelaars, want, zoals alle professionals weten, heeft een fout op dit vlak twee heel onaangename gevolgen:

- a) Door de prijs te verlagen van een nieuw product dat net op de markt komt, maken de eerste kopers zich terecht boos en maken ook de kandidaat-kopers zich ongerust die liever een eigendom kopen in een project dat aan een aanhoudend tempo verkocht wordt. Ze zien dit als een positieve bevestiging van hun keuze en de juiste verhouding tussen prijs en vraag.
- b) Vlotjes enkele te laag geprijsde units verkopen, betekent dat de projectontwikkelaar blijft zitten met de moeilijker te verkopen units. Hij loopt dan het risico dat hij de prijs moet laten zakken en zo daalt ook zijn winstmarge.

De nieuwbouwmarkt was in de eerste 6 maanden van het jaar minder dynamisch dan vorig jaar, hoewel deze markt nog altijd geholpen wordt door privébeleggers die een voorkeur hebben voor dit type van producten. We kunnen hen alleen maar feliciteren, vooral omdat ze, net als alle andere kopers trouwens, profiteren van een uitzonderlijk lage rentevoet.

### Huren in België: een overgangsfase.

Dit is trouwens een van de redenen waarom we optimistisch zijn, want heel veel huurders willen nog altijd kopen en die wens wordt versterkt door deze zeer aantrekkelijke rentevoeten. Bijna 70 % van de huurders, in alle klassen van de maatschappij, hoopt in de nabije toekomst een woning te kopen. Huren in België blijft een overgangsfase, in tegenstelling tot in andere landen, zoals Duitsland, waar mensen er meestal voor kiezen om te blijven huren.

### Op de nieuwbouwmarkt: vergelijken en dan pas investeren.

We geven projectontwikkelaars de raad om een voorzichtig en bedachtzaam commercieel beleid te voeren en private kandidaat-beleggers om de prijzen te analyseren en te vergelijken. We stellen immers vast dat bepaalde “vastgoedconsultants” de vervelende gewoonte hebben om de verkoopprijzen op te drijven ten nadele van de kopers. En als u 20 % te veel betaalt voor een product, nog vermeerderd met 21 % btw, dan is dat meer dan 40 % van het geïnvesteerde kapitaal.

Slecht geïnformeerde beleggers zullen in dit geval bijna 8 tot 10 jaar moeten wachten voor ze een waardevermeerdering kunnen realiseren!

### Conclusie:

We blijven vandaag bij ons perspectief van een 2014 met stabiele prijzen waarin de inflatie globaal opgevangen wordt.

Voor de komende 5 jaar verwachten we dat de prijsstijging zich sterk zal doorzetten, want de beschikbare gronden geraken uitgeput en de toekenning van een bouwvergunning door de openbare overheden blijft een heel moeilijk, veranderlijk en lang proces.

Omdat de globale vraag naar woningen mooie perspectieven biedt, zouden de prijzen onvermijdelijk weer in stijgende lijn moeten gaan.

Intussen staan we voor de uitdaging om de markt niet te overspoelen met onaangepaste producten, zowel op het vlak van ruimte als prijs, want dan wordt het aanbod opgedreven tot een overmatig niveau en dat leidt dan weer tot een daling van de markt en wantrouwen bij de beleggers ten opzichte van deze laatste vaste beleggingswaarde.

TREVI GROUP zal dit nauwgezet opvolgen en zijn klanten, zowel projectontwikkelaars als privébeleggers, begeleiden om het huidige evenwicht op de markt te behouden, geholpen door de banksector die kredieten toekent aan heel redelijke voorwaarden (soms misschien een beetje te redelijk) en rentevoeten die Mario Draghi, voorzitter van de Europese centrale bank, laag zal houden zolang de gemiddelde groei in Europa niet boven 2,5 tot 3 % uitstijgt.

We zijn ervan overtuigd dat de huidige kopers zich in de handen zullen wrijven in de komende 5 jaar, op voorwaarde dat ze vastgoed aankopen tegen marktprijzen bij erkende professionals.

Zo snel mogelijk vastgoed kopen blijft het enige betrouwbare alternatief om een kapitaal op te bouwen en dan, op termijn, een ander vastgoed te kunnen kopen dat beter afgestemd is op de veranderende behoeften van de koper. Wie dit niet financieel aankan, zal bij familie moeten gaan aankloppen om een deel van het kapitaal samen te brengen dat nodig is om vastgoed te kopen.

Eric Verlinden  
Gedelegeerd bestuurder

\*

*Als geïntegreerde groep actief op de residentiële en bedrijfstvastgoedmarkt biedt TREVI Group een volledig dienstenpakket aan, gaande van verkoop of verhuur over privaatief beheer tot syndicusdiensten, property management of vastgoedexpertise. Gesterkt door zijn 160 medewerkers en 33 TREVI Partners, biedt Groep TREVI zijn diensten aan in heel België en het Groothertogdom Luxemburg. Op 31 december 2013 werd een geconsolideerde omzet van bijna 15 miljoen euro behaald.*

**Perscontact:** Benoît DELRUE

+32 2 340 24 74 - +32 473 50 45 62

Dit persbericht is ook beschikbaar op de website: <http://www.trevi.be>

Evolutie van de Trevi Index : op 30/06/2014

