



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

TREVI-VASTGOEDINDEX OP 31/03/2014: 110,48

De Trevi-index stijgt op 31/03/2014 tot 110,48, wat wijst op een nieuwe lichte prijsstijging op de residentiële vastgoedmarkt. Laten we eerlijk zijn, deze symbolische stijging heeft meer weg van een stabilisatie, zo klein is het verschil met de index van december (ter herinnering, op 31/12/2013 bedroeg de index 109,74).

Wij hebben vandaag echter de indruk dat de koersvaste stijging nog maar eens bevestigt dat onze voorspellingen juist zijn: een 2014 waarin de waarden wellicht stabiel zullen zijn en binnen de index min of meer uitgesproken schommelingen opgetekend zullen worden naargelang de overwogen prijssegmenten.

Belangrijkste segmentatie bij de beoordeling van de markttrends: de prijs.

Dit is overduidelijk een element dat sterk naar voren komt uit onze index op 31/03. Prestige-eigendommen hebben nog steeds te lijden onder een opvallend onevenwicht tussen aanbod en vraag.

We geven een voorbeeld: in 2013 werden er minder dan 20 transacties van meer dan € 1.000.000 – een miljoen – geregistreerd op de Ukkelse markt, die toch bekend staat als een van de meest aantrekkelijke markten in de hoofdstad, met name dankzij het grote aantal fiscale bannelingen uit Frankrijk.

Uiteraard betekent dit niet dat de koopkracht van kopers ineens uitgeput is. Neen, dit wijst gewoon op een sterk onevenwicht tussen vraag en aanbod. De kurk zal knallen in 2014 en we blijven erbij dat het de eigenaars zijn die een stap in de juiste richting zullen moeten zetten om het evenwichtspunt te bereiken. Kenmerkend is dat onze 30 kantoren in België allemaal spreken over een soortgelijke marktsituatie in dit prijssegment.

Dat kopers toch redelijk en realistisch blijven, dat stemt niet overeen met de grote uittocht die in enkele buurlanden werd vastgesteld. We denken dat de correctie in dit segment in 2014 zal oplopen tot 10 à 15 %.

En waarom niet meer, vraagt u zich af? De reden ligt voor de hand en sluit aan bij de huidige markt. Zoals we zullen analyseren in het tweede punt, blijft de instapmarkt groeien. U zult meteen opmerken dat de objectieve kloof tussen instapeigendommen en luxegoederen jaar na jaar kleiner wordt. De toenadering heeft zijn grenzen, want de evaluatieparameters van een vastgoed (oppervlakte van de grond, bewoonbaar oppervlak, algemene staat) moeten hun doorslaggevende rol blijven spelen in de waardebeoordeling.

Een algemene gezonde groeiemarkt en een instapmarkt die de verkoop stimuleert

U hebt intussen begrepen dat de blakende gezondheid van de instapgoederen (verkoopprijs tussen € 80.000 en € 300.000 naargelang de streek) positieve perspectieven biedt voor de vastgoedmarkt. Daarom zullen we, als we tenminste niet voor verrassingen komen te staan, ook geen grote correctie meemaken van de prijzen van ons vastgoed, zoals we dat zien in Spanje, Nederland en zelfs Frankrijk.

In die landen is de vraag ineengezakt in bijna ALLE segmenten en nog verder teruggevallen door een belangrijke wijziging in de toekenningsvoorwaarden voor hypothecaire kredieten.

In België hebben bankiers reeds strakkere toekenningsvoorwaarden voor hypothecaire kredieten opgelegd. Het Belgisch spaargeld heeft een oplossing aangereikt door de startende kopers de kans te bieden om (zelf of via familie) de 25 of 30 % aan eigen vermogen in te brengen dat geëist wordt door de leners.

Een sterkere ommekeer van de vraag

Dit is wellicht het belangrijkste punt in de ontwikkeling van de vraag en dus van de algemene markt in de komende jaren. Hoe kunnen we het raakpunt verbeteren tussen 2 parameters die op het eerste gezicht onvereenigbaar lijken: enerzijds, de noodzaak om betaalbare woningen te bouwen voor het merendeel van kopers-bewoners of beleggers die huurgoederen op de markt willen brengen tegen een toegankelijke prijs en, anderzijds, projectontwikkelaars van appartementen en huizen die hun kosten jaar na jaar zien stijgen.

Deze laatste zien de kosten van bouwgrond toenemen, gekoppeld aan constructiekosten die voortdurend blijven stijgen, vooral door de loonstijgingen.

De markt heeft drie alternatieven: de optimalisering van de constructie zonder echter te raken aan de energiekwaliteit, de beperking van de bewoonbare oppervlakken en de concentratie in de hoogte of de breedte (voor verkavelingen van woningen). Elk ander beleid zal op lange termijn wellicht geen positieve ontwikkeling van de markt op gang brengen.

Uiteraard is het makkelijk om aan de openbare overheden te vragen om premies of subsidies toe te kennen, om projectontwikkelaars te dwingen gesubsidieerde woningen te bouwen op gesubsidieerde bouwgrond. Laten we realistisch blijven, de Staat beschikt niet over de middelen om massaal subsidies vrij te maken om te voldoen aan de verwachtingen van de markt.

Bovendien blijven we altijd bedachtzaam voor tijdelijke staatshulp, de ervaring leert ons immers dat de opschorting van die hulp leidt tot een sterke en snelle correctie van de markt. Kijk maar naar de ontwikkelingen op de Franse en Nederlandse markten, dat zegt genoeg.

De oplossing van een verlaging van het btw-percentage tot 6 % op eigendommen waarvoor de eigenaar-belegger akkoord zou gaan met een plafonnering van de huurprijs gedurende een periode van 10 jaar lijkt ons een veel treffender en pragmatischer idee. Zo zouden de openbare overheden een tweeledige doelstelling bereiken: toegankelijke huisvesting aanbieden en projectontwikkelaars de mogelijkheid bieden om voldoende woningen te bouwen.

Conclusie

De sleutels tot de handhaving en redelijke vooruitgang van residentieel vastgoed liggen steeds meer in handen van de openbare overheden.

Zij zullen, in overleg met de professionals uit de sector, de oplossingen moeten aanreiken waar alle partijen op wachten. De vermindering zal de onverbiddelijke wet van vraag en aanbod beïnvloeden en gevolgen hebben die maatschappelijk moeilijk liggen.

En niet alleen de belangen van de professionals in onze sector staan hier op het spel, ook de belangen van een hele bevolkingsgroep die een essentieel patrimonium in handen heeft gericht op de vastgoedwaarde. De lancering van maatregelen om een te sterke stijging te vermijden, zal helpen om een haalbaar stijgingstempo te behouden zonder de vorming van een bubbel die de meerderheid zal bespatten.

En ook de Staat zal daar voordeel bij hebben, zoveel is zeker!

Zo zijn de inkomsten afkomstig uit de registratierechten ontvangen uit vastgoedverkoop (± 500 miljoen euro) alleen al essentieel voor het Brussel Gewest om het hoofd boven water te houden. En dan hebben we het nog niet over successierechten, btw, belasting op de waardevermeerdering die ook aanzienlijke inkomsten opleveren voor elk Gewest.

Daarom vraagt Trevi Group, die een bevoorrecht zicht heeft op de sector in alle gebieden van het koninkrijk, om een snelle en dynamische herziening van de toepassingsregels voor de toekomstige residentiële vastgoedontwikkelingen en om concrete beslissingen.

En dit is dringend, want de vraag naar woningen stijgt sneller dan het aanbod in bepaalde gebieden. En het zou ons trouwens ook niet verbazen als de prijzen in de komende jaren opnieuw beginnen te stijgen.

Eric Verlinden
Gedelegeerd bestuurder

Als geïntegreerde groep actief op de residentiële en bedrijfstvastgoedmarkt biedt Groep TREVI een volledig dienstenpakket aan, gaande van verkoop of verhuur over privaatief beheer tot syndicusdiensten, property management of vastgoedexpertise. Gesterkt door zijn 160 medewerkers en 30 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>

Trevi Index

