



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

TREVI VASTGOEDINDEX OP 31/12/2013: 109,74

IT'S NOW OR NEVER!

De TREVI-index klokt op 31/12/2013 af op 109,74, goed voor een lichte stijging tegenover 30/09/2013.

Hiermee hervindt hij min of meer zijn niveau van begin 2013 en levert zo, voor zover nodig, het bewijs van de ongelooflijke stabiliteit van de residentiële vastgoedmarkt in België.

It's now or never! En jawel, geachte economische voorspellers allerhande die al 2 jaar lang een jaar voorspellen met een terugval van 10 tot maar liefst 50%, naargelang de waarzeggers bij wie ze hun heil zochten... ziehier de cijfers. De cijfers die nooit liegen.

Als deze cijfers ook in 2014 standhouden en in lijn liggen met onze voorspellingen, dan zal u toch moeten toegeven dat de woorden 'terugval' en residentieel vastgoed nooit meer in een en dezelfde zin gebruikt mogen worden. Dat de markt zich soms met enkele procentpunten bijstelt, daar zijn we het mee eens. Maar dat ze in elkaar zou stuiken, dat betwijfelen we ten zeerste.

Eind 2013 konden we de eerste gedetailleerde cijferconclusies trekken.

- Verkoopduur van de exclusief aan onze groep toevertrouwde panden: 26 dagen (een daling van 10%)
- Termijn tussen de koopverbintenis en het ondertekenen van het compromis: 17 dagen (een toename van om en bij de 30%)
- Gemiddelde verkoopprijs van door onze groep verkochte panden: € 224.000 (stabiel tegenover vorig jaar)
- Aantal transacties in de residentiële verkoop: 1040 (toename met 4%)

- Aantal transacties in de residentiële verkoop van nieuwbouwwoningen: 345 (hoofdzakelijk in het Brussels Gewest, toename met 8%)
- Aantal transacties in de residentiële verkoop > € 1.000.000: 37 tegenover 42% (hoofdzakelijk in de provincie Brabant)

Deze cijfers getuigen van een sterke dynamiek, maar tonen ook aan dat de kopers prima in staat zijn voor de juiste marktprijs een woning op de kop te tikken. We stellen immers een sterke discrepantie vast tussen de verkooptermijn van de panden die exclusief aan onze groep toevertrouwd werden en de andere, waarvoor de verkoopduur 100 of zelfs 200% langer kan aanslepen.

Het aantal nieuwe appartementen, in verhouding tot het aantal bestaande woningen, dat in het Brussels Gewest verkocht wordt, kent een niet-aflatende groei: onze groep wist dit percentage dat zo'n 5 jaar geleden nog rond de 25% schommelde op 50% te brengen. De prestigemarkt blijft rake klappen krijgen en heeft het moeilijk haar evenwicht terug te vinden. We gaan ervan uit dat 2014 het jaar zal worden waarin deze markt zich zal weten te herstellen.

BELEGGERS hebben nog steeds een baksteen in de maag.

Een andere vaststelling is het aantal kopers-beleggers dat aanzienlijk toeneemt en in de nieuwe programma's oploopt tot 50% in de huurzones met sterk potentieel.

Deze beleggers tonen zich bijzonder geïnteresseerd in projecten waarin verkoop, verhuur, plaatsbeschrijving en privaat beheer gebundeld zijn. De complexiteit van de relatie huurder - eigenaar en het verlangen de vrije tijd ook daadwerkelijk aan aangename vrijetijdsbezigheden te besteden zijn vermoedelijk twee voor de hand liggende verklaringen hiervoor.

Een trend die elk kwartaal terugkeert en waar we de aandacht van de markt al eerder op vestigden. Doorslaggevende argumenten bij de keuze van het pand zijn dan ook de verhuurbaarheid, de oppervlakte en de afwerking.

Als we bij financiële beleggingen de landen of de ondernemingen met wie we in zee gaan aan een grondige analyse onderwerpen, waarom zouden we dit bij vastgoedbeleggingen dan niet doen?

Een gewaarschuwd én waakzaam belegger zal zich dan ook laten adviseren door een specialist met een goede reputatie om alle aspecten van de overwogen panden in de weegschaal te gooien.

It's now or never, zoals we al zeiden.

Want laten we eerlijk zijn, de laatste parameters pleiten voor een stabiele markt en zullen zelfs bij de eeuwige zwartkijker in goede aarde vallen.

- Een lage, aantrekkelijke rentevoet
- Economische groei van ±1% voor 2014 (een lichte verbetering tegenover 2013)
- Toenemend vertrouwen in de huishoudens
- Geen teken van marktverzadiging
- Een aanhoudende vraag (in het bijzonder in de schijf € 0 → 500.000)

We zien de toekomst van de residentiële markt in het lage en het middensegment dus rooskleurig in, maar blijven ietwat terughoudend ten aanzien van de prestigemarkt. (Een pand wordt als een "Prestigepand" beschouwd als de vraagprijs 3 x hoger ligt dan het gemiddelde in de betrokken regio.)

We blijven uiteraard met hart en ziel achter een streng, veeleisend beleid staan inzake het verlenen van hypotheekleningen om de desastreuze gevolgen te vermijden van een luchtbel zoals de bel waarvoor de bankinstellingen mee verantwoordelijk waren in Spanje, de Verenigde Staten of recenter nog in Nederland en misschien ook wel Oostenrijk.

We stellen ook de doortastendheid van de overheden van ons land op prijs om een al te massale opflakking te temperen. De rond de risico's van een speculatieve luchtbel gevoerde communicatie draagt immers ook een steentje bij tot een zekere omzichtigheid waarop door de aankondiging van een eventuele belastingheffing op inkomsten uit residentiële verhuur alleen maar extra de nadruk gelegd werd. Nochtans is dit als een monster van Loch Ness dat vaak nog sneller verdwijnt dan het opgedoken was, ongetwijfeld afgeschrikt door de hindernissen bij de praktische uitwerking en de politieke conflicten die het onderwerp onvermijdelijk met zich brengt.

Conclusie

Na een rijkgevuuld transactiejaar met een uitzonderlijk goed evenwicht maakt onze residentiële vastgoedmarkt zich op om 2014 aan te vatten in blakende gezondheid, met dank aan de economie die opnieuw aantrekt.

We zien 2014 opnieuw als een stabiel, dynamisch en evenwichtig jaar waarin we ook de weg kunnen vrijmaken voor een aanzienlijkere prijsstijging voor 2015 en 2016. Vanaf eind 2015 - begin 2016 hebben we een sterke prijsstijging voorzien (± 6 à 8% op jaarbasis) omdat ons land niet over voldoende grondreserves beschikt in de gewesten met een grote dichtheid.

Het jaar 2014 zal tevens de stempel dragen van zeer belangrijke federale verkiezingen. Laten we hopen dat de volgende meerderheid de sleutelrol zal inzien van de vastgoedsector in zijn totaliteit en de noodzaak het mooie evenwicht te bewaren dat er al 30 jaar lang heerst.

Tot slot maken we graag nog even van de gelegenheid gebruik onze beste wensen over te maken aan al wie de evolutie van onze index nu al 8 jaar lang op de voet volgt.

Eric Verlinden
Gedelegeerd bestuurder

*

Als geïntegreerde groep actief op de residentiële en bedrijfsvastgoedmarkt 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 32 TREVI Partners, biedt Groep TREVI zijn diensten aan in heel België en het Groothertogdom Luxemburg. Op 31.12.12 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

