



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

TREVI VASTGOEDINDEX OP 30/06/2013: 110,30

DE VASTGOEDHEMEL KLEURT BLAUW, MAAR ZONDER VERZENGENDE HITTE!

Voor het 2^e trimester op rij gaat de TREVI-index lichtjes vooruit en komt uit op 110,30. Een lichte stijging die anekdotisch en eerder bemoedigend is.

We stellen vast dat onze driemaandelijkse barometer een stijging van $\pm 2\%$ aangeeft op jaarlijkse basis in de 6 eerste maanden van het jaar, een bevestiging van onze voorspelling begin dit jaar.

Toch kunnen we enkele opmerkingen maken bij deze situatie.

Regionale verschillen

Om te beginnen zien we, op geografisch vlak, verschillen die de index, tot nu toe, nog niet aan het licht had gebracht.

Terwijl het Brussels Gewest, Limburg, de regio Antwerpen en Gent, de kust en een deel van Namen zich handig uit de zaak draaien, kunnen we dat niet zeggen van de regio Luik, een groot deel van Henegouwen en een deel van West-Vlaanderen.

De conclusie lijkt duidelijk, het economisch klimaat is doorslaggevend.

We weten dat de banken strengere regels hanteren bij het toekennen van leningen en uiteraard zijn de leners uit de minst welvarende regio's daar het grootste slachtoffer van.

Ook interessant om vast te stellen, is dat de prijschommelingen verschillen naargelang het type van vastgoed en dit in zowat alle regio's.

De markt tussen de “gemiddelde hogere prijzen” en de “hoogste prijzen” (voor Brussel en Brabant bijvoorbeeld tussen € 600.000 en € 2.000.000) heeft duidelijk te lijden onder een groter gebrek aan interesse.

De gevolgen werden onmiddellijk duidelijk: een sterke daling van het transactievolume in deze marge met $\pm 30\%$ en prijsdalingen die niet te vergelijken zijn met de rest van de markt. Die kunnen zelfs oplopen tot tussen 10 en 20 % naargelang de regio.

De verklaring kan gevonden worden in een enquête die we intern gevoerd hebben en die aantoont dat de prioriteiten voor woningen veranderen: de kwalitatieve criteria in de jaren 1980-2010 konden samengevat worden in woonruimte en grond, vandaag hebben de klanten vooral oog voor gebruikskosten (verbruik van verwarming, onderhoud tuin, schilderen), comfort en optimaal gebruik van de ruimtes.

In 2013 kiest de koper eerder voor een eigendom met een kleinere oppervlakte, grond en woning, maar met een optimaal comfort dan voor een vrijstaande villa uit de jaren 70 op 40 are met 350 m² woonoppervlakte die volledig gerenoveerd moet worden.

Voor de koper zijn deze grote oppervlaktes, duur in onderhoud en niet echt comfortabel, niet langer tekenen van maatschappelijk succes. We kunnen niet anders dan een vergelijking maken met de automarkt waar de aankoopcriteria ook sterk veranderd zijn in dezelfde zin.

Gedragsverandering bij de kopers

De tweede reden voor deze interessante maatschappelijke verschuiving moet gezocht worden in de wil van de welgestelde (maar niet rijke) klant om geen slaaf te worden van zijn vastgoed. De klant besteedt zijn tijd liever aan zijn hobby's en wil ook vaker kortere reizen maken. Omdat het voor deze klanten zo goed als onbetaalbaar geworden is om ook nog eens vaste huisbedienden en vaklui in dienst te nemen om de woning regelmatig te onderhouden, maken ze de voor de hand liggende keuze: meer rationele, comfortabele en energiezuinige woningen.

Net als een goede beursbelegger gedragsveranderingen moet kunnen voorzien die een impact zullen hebben op de bedrijven waarin hij aandelen heeft, moet een goede vastgoedbelegger rekening houden met veranderingen als die relevant worden.

We hebben meer dan eens bevestigd dat we het volste vertrouwen hebben in de residentiële vastgoedmarkt voor kleine eenheden met een betaalbare prijs en we kunnen die trend alleen maar bevestigen in het licht van de opgetekende cijfers.

De vastgoedhemel kleurt blauw

Ja, de vastgoedhemel kleurt blauw, want we zien dat de markt steeds stabiel wordt, uitzonderlijk goed bestand is en kapitaal blijft aantrekken.

Het globaal transactievolume dat we voorzien voor 2013 zal heel dicht aansluiten bij dat van 2012 en we kunnen dan ook gerust zijn. Opgelet, haal de zonnebrandolie nog niet te snel boven: de hemel is blauw, maar de temperatuur blijft stabiel: een prijsstijging ligt niet in het verschiet.

Een jaar geleden bevestigden we ons vertrouwen in de stabiliteit van de markt en maakten we veel optimistischere voorspellingen vanaf 2016/2017.

Sommigen konden het niet laten om ons te beschuldigen van partijdigheid omdat we een rol spelen op de markt.

Wel, nu hoeven ze niet meer zo bitter en twijfelend te zijn, want S&P (Standard and Poor's) publiceerde onlangs een studie met conclusies die niet ver afwijken van onze conclusies. Voor zover we weten, is Standard & Poor's niet actief op de Belgische residentiële vastgoedmarkt!

De rentevoeten

Uiteraard blijft de evolutie van de rentevoeten een belangrijk aandachtspunt, want alle studies zullen aangepast moeten worden als de rentevoeten in de komende jaren plotseling de hoogte in schieten. Ondanks de stijging die we de voorbije jaren meegemaakt hebben (stijging met $\pm 0,25\%$ van de gemiddelde hypothecaire rentevoet in 20 jaar), geven bankiers altijd de voorkeur aan een scenario waarbij de stijging beperkt zou blijven tot $\pm 1\%$ in de komende drie jaar. Als dit zou gebeuren, zal de impact op de evolutie van de prijzen van Belgisch residentieel vastgoed beperkt blijven.

Conclusie

Een globale lichte stijging van de markt die getuigt van een niet aflatende kracht, een verschuiving in de vraag van de kandidaat-kopers die zeker een impact zal hebben op de hele markt, een evident onderling verband tussen de economische situatie in de regio's en de gehanteerde prijsniveaus, een redelijk optimistisch perspectief voor de komende 3 jaar en tot slot een reëel enthousiasme voor de volgende jaren.

Zo kunnen we de trend van de residentiële markt en de marktperspectieven samenvatten: een blauwe lucht, maar zonder verzengende hitte: we kunnen nog zeggen dat de temperatuur zeker zal stijgen in de jaren 2016-2017 en dat we ons best voorbereiden. Houd uw parasol klaar!

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 privaat 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 31.12.12 werd een geconsolideerde omzet van bijna 10,5 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

