

# COMMUNIQUE



**TREVI  
GROUP**

Le 06 octobre 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 30/09/2014 :108,90**

**Le marché immobilier a toussé... mais ce n'était pas la pneumonie !**

L'indice TREVI, clôturé au 30/09/2014 s'inscrit à 108,90.

Il démontre ainsi que le tassement des prix, observé au 30 juin, n'a pas pris l'ampleur que nous aurions pu craindre. Nous rappelons à cet effet que l'indice au 30 juin 2014 avait corrigé de 2 points environ. Dans la vie de l'indice, jamais un tel écart n'avait été enregistré. Nous avons émis nos réserves en précisant que l'indice des deux prochains trimestres serait déterminants pour l'appréciation du bilan de santé du marché résidentiel belge.

Nous voilà rassérénés ! Nous resterons malgré tout attentifs au trimestre prochain qui devra confirmer cette convalescence encourageant. Beaucoup de signaux positifs se sont d'ores et déjà manifestés.

### Augmentation du volume de transactions

Nous constatons que le volume des transactions s'est amélioré sensiblement sur les mois d'août et septembre pour les biens justement « pricés ». Cette augmentation s'est observée tant en région bruxelloise que dans l'ensemble du territoire. Nous enregistrons au sein de TREVI Group une augmentation de 15% du nombre de transactions réalisées en août et en septembre comparé aux mois de juin et juillet. Important ? ESSENTIEL même, car l'équilibrage du marché reste l'élément clé à surveiller. Il démontre à lui seul la capacité tant des acquéreurs que des vendeurs à ajuster leurs prétentions.

### Augmentation du nombre de demandes des candidats acquéreurs :

Autre chiffre marquant, la progression spectaculaire du nombre de demandes enregistrées à partir de nos différents vecteurs de communication (média, mailing, newsletters,...).

La progression s'élève à 27% sur les mois d'août et septembre par rapport à la moyenne du trimestre précédent.

Voici encore un signe encourageant démontrant l'intérêt des candidats acquéreurs de se lancer dans une prospection immobilière.

### Marge de négociation réduite :

La prise en compte par les propriétaires vendeurs de la baisse de prix entraînant un positionnement du prix de vente en phase a, comme corollaire, une baisse de la marge de négociation qui aujourd'hui s'atténue au fil des semaines. La maturité des acquéreurs et leur capacité d'évaluation par point de comparaison, font le reste : une discussion saine et réaliste sans effet « marchand de tapis ».

Le convaléscent présente encore quelques signes de faiblesse qui eux n'ont pas encore été corrigés.

- Une distorsion encore trop marquée sur le haut de gamme et le moyen supérieur entre l'offre et la demande.
- Une difficulté pour écouler les produits «basiques» coûteux en charges de copropriété et sans charme particulier.
- Une offre de biens trop linéaire dans le secteur du neuf en général et plus spécifiquement des appartements 3 chambres et 4 chambres peu demandés en région Bruxelloise.

### Perspectives pour les prochains mois :

Notre convaléscent devra encore démontrer son parfait rétablissement en passant un test de santé au 31/12/2014. S'il le réussit, nous pourrons être définitivement rassurés sur la bonne tenue à court et à moyen terme de l'ensemble du marché.

Rappelons-nous que la FED vient de donner un signal très clair sur le maintien à long terme des taux très attractifs tandis que la BCE a elle, de son côté, baissé à un niveau incroyablement bas son taux directeur.

L'absence de rémunération du capital sur les comptes d'épargne traditionnels pour une assez longue période renforcera encore la volonté des investisseurs de diversifier leurs actifs. Si la bourse a globalement bien performé depuis le début de l'année (après un creux en fin de semestre), la seule alternative actuellement totalement tangible et sécurisée reste l'immobilier. L'or, quant à lui, semble définitivement voué à jouer un rôle secondaire dans la gestion patrimoniale de nos concitoyens.

La forte augmentation de la quote-part d'investissement en résidentiel ne doit pas nous occulter un risque latent et bien réel dont nous parlions ci-avant : la trop grande linéarité des projets présentés tant au niveau des prix que de l'architecture et la localisation.

### Des petites surfaces bien proportionnées :

L'investissement immobilier doit continuer à se focaliser sur les produits les plus demandés en matière locative, c'est-à-dire, les petites surfaces bien proportionnées, à proximité des moyens de communication, aux charges de copropriété faibles et présentant un charme particulier. Il faut donc que la production de logements soit en adéquation avec ces paramètres. La révision du RRU (Règlement Régional d'Urbanisme) bruxellois, doit être sur la table des décideurs politiques dans les plus brefs délais.

### Des approches « low cost » :

Il appartiendra aux promoteurs et aux agents de mettre en route des projets variés et offrant des approches « low cost » plus nombreux et mieux étudiés. Il appartiendra aussi aux pouvoirs politiques de leur donner un cadre leur permettant d'offrir des biens conformes aux attentes du marché tant en terme de prix que d'espace. Il leur appartiendra aussi d'accepter des programmes faisant la part belle aux types d'appartements les plus demandés tant en vente pour occupation qu'à titre d'investissement. Le marché semble suffisamment mature pour apprécier ses besoins sans imposer de plans quinquennaux et directives administratives dignes d'une autre époque.

### Normes énergétiques et prix de la construction :

L'application des normes énergétiques normalement prévue pour 2015 devrait être repoussée en 2017 ou 2018 afin de ne pas alourdir les prix de construction. Nous sommes déjà aujourd'hui avec des normes sévères et indiscutablement conformes aux attentes des candidats acquéreur. Est-il indispensable d'aller plus loin ? Probablement pas à très court terme.

### Et les banquiers ?

Nous terminerons en insistant sur le rôle des banquiers. Nous avons déjà déploré un refroidissement sensible des organismes bancaires dans l'octroi des crédits traditionnels. L'exigence d'un apport de fonds propres de 25 à 30% nous semble à assouplir pour permettre au plus grand nombre d'entrer dans le marché le plus rapidement possible. C'est la condition indispensable pour continuer dans le futur à permettre au plus grand nombre d'assouvir son rêve de devenir propriétaire.

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, TREVI Group 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 30/09/2014

