



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

## TREVI VASTGOEDINDEX OP 31/12/2014: 109,40

### **Sereniteit is van onschatbare waarde ... met dank aan baksteen**

De TREVI-index sluit op 31/12/2014 af op 109,4 en gaat zo, na het derde trimester, ook dit trimester weer in stijgende lijn!

Ja, de stijging blijft beperkt en toch kunnen we onze tevredenheid niet verbergen, want de index stijgt sterker dan in het vorige trimester. De opleving in het 3<sup>e</sup> trimester was dus niet van voorbijgaande aard. De evolutie van de Belgische vastgoedmarkt geeft ook blijk van zijn stille kracht, zodat de beleggers kunnen blijven uitkijken naar een stijging op lange termijn.

#### 1) Een sterkere markt

Zoals gezegd, keken we met belangstelling uit naar het resultaat van het 4<sup>e</sup> trimester, want dit kon de positieve analyse bevestigen die we eind september hadden opgesteld. En dat is nu een feit: de sterkere daling in het 2<sup>e</sup> trimester was maar tijdelijk en de markten zijn weer tot rust gekomen.

We hebben Belgisch residentieel vastgoed altijd beschouwd als een geducht wapen tegen speculatie en dat wordt nu nog maar eens bewezen. Maar hoewel niet te ontkennen valt dat de markt aan kracht heeft gewonnen, moeten we ook toegeven dat er nog lang geen sprake is van euforie.

#### 2) Correcte bepaling van de verkoopprijzen

Meer dan ooit is de bepaling van de verkoopprijs cruciaal, zowel voor projectontwikkelaars of vaklui als voor particulieren.

De markt wordt steeds meer binair: 0 of 1, geen halve maten!

Ofwel is de markt van mening dat de prijs correct ingeschat werd en is de verkoop snel rond (de kandidaat-kopers zijn sterk aanwezig), ofwel ligt de prijs meer dan 10% hoger dan de objectieve waarde en blijft de deal uit. We stellen dit fenomeen nu al meer dan een jaar vast, maar dit lijkt zich te versterken. Concreet vertaalt zich dit in een gemiddelde verkooptermijn van 3 weken voor correct geprijste eigendommen en 4 maanden voor de andere en op voorwaarde dat de prijs verlaagd wordt.

Wie de vastgoedmarkt lang genoeg kent, kan het bevestigen: een verkoopprijs vastleggen is heel moeilijk, want dan gaan twee tegengestelde, maar complementaire aspecten van residentieel vastgoed elkaar tegenwerken: het rationele en het emotionele. Enerzijds de expert die een koele berekening maakt van de m<sup>2</sup>, de dikte van de muren, de thermische en geluidsisolatie met oog voor de technische elementen en anderzijds de subjectieve aspecten die ook een rol spelen: charme, de afstemming van de ruimtes op de vraag, de afstemming van de afwerkingen op de vraag voor het type van eigendom ...

Pas als we rekening houden met beide parameters, waarvan de aandelen verschillen voor elk eigendom, kunnen we de prijs correct bepalen. En daar speelt de vastgoedexpert een belangrijke rol, want zijn competentie en ervaring zullen van doorslaggevend belang zijn.

### 3) De onverbidelijke kanteling van het type van kopers.

U hebt het al vaak gelezen: het percentage van eigenaren-bewoners bedraagt in België ongeveer 70%. Iets wat minder vaak vermeld wordt, maar in onze ogen even belangrijk is, is dat dit percentage in het Brussels Gewest daalt tot maar liefst 50%.

De redenen? Heel eenvoudig:

- a) Een grote huurmarkt door de internationale aantrekkingskracht van Brussel
- b) Een hoog prijsniveau zodat steeds minder kopers die voor het eerst een woning willen kopen hun droom kunnen waarmaken

Deze twee factoren, gekoppeld aan een verbetering van de woonkwaliteit in de stad en de moeilijke toegankelijkheid van het centrum (waarvoor het GEN geen oplossing kan bieden), maken de stadscentra nog aantrekkelijker.

We zien de bevolking in de stadscentra en de rand steeds toenemen, ten nadele van de afgelegen randgemeenten die ooit zo populair waren (Waals- en Vlaams-Brabant bijvoorbeeld).

We zetten elk jaar een stap verder in de richting die we voorspeld hadden: een Brusselse markt met in 2020 ongeveer 1/3 eigenaren-bewoners. Daaruit kunnen we afleiden dat de resterende 2/3 van de vastgoedmarkt ingenomen wordt door grote private eigenaars, vastgoedbevaks (hoewel die slechts marginaal investeren in dit type van eigendommen) en kleine eigenaren die hun eigendom vaak toevertrouwen aan vastgoedbeheerders.

De vastgoedmarkt zal zich dus geleidelijk moeten aanpassen aan dit nieuwe gegeven en de politieke wereld zal ook de administratieve reglementen moeten bijwerken.

Sommigen zullen aanvoeren dat het Brussels Gewest niet België is. Juist ... en fout, want het Brussels Gewest is een voorbode voor de nationale trend die zich op langere termijn zal doorzetten in alle Belgische steden van een zekere omvang.

## Conclusies en perspectieven ... 2015

We zullen niet ontkennen dat we tevreden zijn nu onze voorspellingen van vorig jaar wel heel dicht aansluiten bij de waarheid, terwijl allerlei economen ons een heel ander verhaal vertelden.

Omdat het een goede gewoonte is om aan het einde van het jaar de balans op te maken, zullen we zeggen dat 2014 een goed, maar geen uitzonderlijk jaar was. Een jaar gekenmerkt door constante prijzen (we herinneren eraan dat de index in december 2013 afsloot op 109,74) en een opmerkelijk stabiele vraag.

Geholpen door een rentevoet die we wellicht nooit meer zullen terugzien en veel spaargeld, heeft de dynamiek van de residentiële vastgoedmarkt nog maar eens verlengingen gespeeld.

Een steeds duidelijkere kanteling naar een markt waar kleine investeerders een doorslaggevende en essentiële rol spelen, de afwezigheid, wellicht nog voor lange tijd, van grote actoren op het vlak van residentiële investeringen en de capaciteit van onze projectontwikkelaars om te bouwen op de nog beschikbare gronden (hoelang nog?) vullen de analyse van markante feiten uit 2014 aan. We moeten vaststellen dat de frequente schommelingen op de financiële markten natuurlijk ook helpen om de Belgische investeerder, die op zoek is naar stabiliteit, te doen kiezen voor baksteen.

2015 wordt naar onze mening een overgangsjaar, met een groot volume en wellicht weinig grote veranderingen op het vlak van de prijzen (rekening houdend met het toereikende aanbod op de markt). Omdat economen tegelijk spreken van een economische groei die nauwelijks groter zal zijn dan in 2014 en onze banken uitgaan van heel licht stijgende rentevoeten, zijn alle factoren aanwezig zodat ons speculatiewerend wapen het Belgische vastgoedbezit kan blijven beschermen.

We richten onze blik alvast op 2016 en 2017 want indien de beschikbare gronden blijven slinken, zullen we getuige zijn van een interessante prijsstijging die de gelukkige eigenaars mooie vooruitzichten biedt op een waardevermeerdering.

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 35 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 31/12/2014

### Trevi Index

