

COMMUNIQUE



**TREVI
GROUP**

Le 5 janvier 2015

TREVI Group
Rue J. Hazard 35 – 1180 Bruxelles
Tel. +32 2 343 22 40 / Fax +32 2 343 67 02

INDICE IMMOBILIER TREVI AU 31/12/2014 : 109,40

La sérénité n'a pas de prix ... merci la brique

L'indice TREVI, s'inscrit au 31/12/2014 à 109,40 confirmant ainsi un deuxième trimestre consécutif de hausse après celui du 3^{ème} trimestre !

Certes, la hausse reste modérée mais nous ne pouvons pas cacher notre satisfaction de considérer qu'elle se soit amplifiée depuis le trimestre précédent. L'embellie du 3^{ème} trimestre n'était donc pas éphémère. L'évolution du marché immobilier belge témoigne ainsi de sa force tranquille permettant aux investisseurs de continuer à envisager une hausse à long terme.

1) Le marché se renforce

Nous avons indiqué attendre avec intérêt le résultat du 4^{ème} trimestre afin de nous conforter dans l'analyse positive que nous avons livrée fin septembre. C'est chose faite : la baisse plus marquée du 2^{ème} trimestre n'était que passagère et les marchés ont retrouvé leur sérénité.

Nous avons toujours considéré l'immobilier résidentiel belge comme une arme redoutable contre la spéculation : en voilà encore une preuve indiscutable. Car s'il est indéniable que le marché s'est renforcé, il n'en est pas moins tout aussi vrai que nous sommes loin d'une quelconque euphorie.

2) Juste détermination des prix de vente

Plus que jamais, tant pour les promoteurs ou professionnels, que pour les particuliers, la détermination du prix de vente devient un must incontournable.

Le marché devient de plus en plus binaire : 0 ou 1, pas de demi-mesure !

Soit le marché estime que le prix est justement évalué et la vente se fait rapidement (les candidats acquéreurs sont bien présents), soit le prix se situe à plus de 10% de la valeur objective et les ventes traînent. Nous avons déjà observé ce phénomène depuis plus d'un an mais il a tendance à se renforcer. Concrètement cela se traduit par un délai de vente moyen de 3 semaines pour les biens justement « pricés » et 4 mois pour les autres et à condition qu'ils aient baissé de prix.

Quiconque connaît le marché immobilier depuis suffisamment longtemps peut en témoigner : déterminer un prix de vente relève de la plus grande difficulté car nous voyons interférer deux mondes opposés mais complémentaires en immobilier résidentiel : le rationnel et l'émotionnel.

D'un côté l'expert froid calculant les m², les épaisseurs des murs, l'isolation thermique et phonique, appréciant les éléments techniques et de l'autre les notions subjectives qui doivent être considérées : le charme, la cohérence des espaces par rapport à la demande, la cohérence des finitions par rapport à la demande pour le type de bien considéré, etc...

Ce n'est que dans la prise en compte de ces deux paramètres dans une proportion variable d'un bien à l'autre que nous parvenons à déterminer les prix justement. Voilà pourquoi le rôle de l'expert immobilier est important et que sa compétence et son expérience se révéleront déterminantes.

3) L'inexorable basculement du type d'acquéreurs.

Vous l'avez souvent lu : le pourcentage des propriétaires occupants s'élève en Belgique à $\pm 70\%$. Ce qu'on analyse moins mais qui nous semble essentiel, c'est la baisse importante de ce taux dans la région bruxelloise qui s'établit à 50%.

Les raisons en sont simples :

- a) Marché locatif important grâce au statut international de Bruxelles
- b) Niveau du prix important privant ainsi de plus en plus de primo acquéreurs d'accéder à leur rêve.

Ces deux éléments couplés à une amélioration de la qualité de la ville et des difficultés d'accès au centre (que le RER n'est pas prêt de solutionner) amplifient le phénomène d'attractivité des centres urbains.

Nous continuerons à voir un Centre Ville et sa périphérie se densifier au détriment des banlieues éloignées fort courtisées à l'époque (Brabant Wallon ou Flamand par exemple).

Nous avançons chaque année dans la direction que nous avons déjà pronostiquée : un marché bruxellois dans lequel nous tournerons en 2020 à $\pm 1/3$ de propriétaires occupants. Vous en avez déduit que 2/3 du parc immobilier se retrouvent dans les mains de grands propriétaires privés, de SICAFI (même si celles-ci marginalisent fortement leurs investissements dans ce type de biens) ou de petits propriétaires dont une part non négligeable a tendance à confier leurs biens à des gestionnaires de patrimoine.

Le marché immobilier devra donc s'adapter progressivement à cette nouvelle donne et nos autorités politiques devront veiller à adapter les règlements administratifs.

Certains rétorqueront que la région Bruxelloise n'est pas la Belgique. Juste ... et faux car elle préfigure ce qui sera la tendance nationale à plus long terme sur l'ensemble des villes belges d'une certaine importance.

Conclusions et perspectives ... 2015

Nous ne pouvons pas cacher notre satisfaction de voir que les prévisions établies l'année passée se sont révélées très proches de la réalité alors que les discours de bon nombre d'économistes de tout bord nous racontaient bien d'autres histoires.

Puisqu'il est de coutume de tirer un bilan en cette fin d'année 2014, nous dirons qu'elle a été d'un bon cru sans se révéler exceptionnelle. Elle a été marquée par une constance dans les prix (nous rappelons que l'indice s'établissait à 109,74 en décembre 2013) et une remarquable stabilité de la demande.

Bien aidée par un niveau de taux d'intérêt que nous ne connaissons peut-être plus jamais et par une épargne importante, la dynamique du marché immobilier résidentiel a joué une fois de plus les prolongations.

Un basculement toujours plus marqué vers un marché où les petits investisseurs sont déterminants et indispensables, l'absence, pour longtemps encore probablement, de grands acteurs dans le domaine de l'investissement résidentiel et la capacité dans nos promoteurs à construire sur le foncier encore disponible (pour combien de temps encore ?), complètent l'analyse des faits marquants en 2014. Force est de constater que les yoyos réguliers des marchés financiers contribuent à convaincre naturellement les investisseurs belges, avides de stabilité, à prendre la direction de la brique.

Nous voyons l'année 2015 comme une année de transition, active en volume et sans doute entraînant peu de grands changements dans le niveau des prix (compte-tenu de l'offre suffisante sur le marché). Comme parallèlement les économistes prévoient une croissance économique à peine plus marquée qu'en 2014 et que nos banquiers tablent sur des taux très légèrement en hausse, tous les facteurs sont réunis pour que notre forteresse anti-spéculation puisse continuer son rôle de sauvegarde des patrimoines belges.

Dès à présent, nos regards se dirigent vers 2016 et 2017 car si les ressources foncières devaient continuer à s'amenuiser, nous assisterions à une intéressante remontée des prix offrant de belles perspectives de plus values aux heureux propriétaires.

Eric Verlinden
Administrateur Délégué

*

Groupe intégré actif tant sur le marché résidentiel qu'en immobilier d'entreprise, Groupe TREVI 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 35 TREVI Partners, le Groupe TREVI 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 31/12/2014

