

TREVI,

[Texte] Fabrice Dubois



la vocation immobilière


**TREVI
GROUP**

Trevi Group en quelques chiffres

La durée: Le groupe est actif en Belgique depuis 35 ans.

Le cadre: Les clients de Trevi sont entourés par près de 300 collaborateurs et partenaires spécialisés.

Le volume: Trevi Group finalise plus de 1000 ventes par an et dispose de 5.000 biens en portefeuille.

Les résultats: Le chiffre d'affaires annuel du groupe et de ses partners dépasse les 25 millions d'euros.

L'accompagnement: Le groupe accompagne au travers des services de syndic quelque 25.000 lots en copropriété.

La gestion: Trevi totalise plus de 1.500 biens en gestion privative.

C'est bien connu: le Belge a une brique dans le ventre. Chez Trevi Group, on pense que le Belge a tout compris. En investissant dans "ses" briques, dans la brique, il est gagnant à long terme.

Le Belge veut investir dans l'immobilier, entretenir et valoriser ses biens, et être accompagné au jour le jour dans ce placement par un partenaire de confiance? C'est exactement ce que propose Trevi Group à ses clients au travers de ses différents services: les aider à acheter, à vendre, les accompagner dans la gestion de leurs biens immobiliers.

En Belgique, Trevi est le seul acteur du secteur à proposer la totalité des services immobiliers au travers d'un "guichet unique". Cette porte d'entrée sur ses services est aussi accessible un peu partout dans le pays, dans ses 32 agences et auprès de ses partenaires. Le groupe a lui aussi investi sur le long terme pour créer un environnement propice au développement du patrimoine de ses clients, tout en encourageant ses collaborateurs et ses partenaires à grandir ensemble,

à acquérir de l'expérience, de la notoriété.

UN SEUL PARTENAIRE

"Nous n'avons pas voulu développer ces activités 'à l'américaine', en maximisant le profit à tout prix", explique Eric Verlinden, le patron de Trevi Group. Pour lui, c'est clair, et la "famille Trevi" le sait: en matière d'immobilier, les clients souhaitent ne parler qu'à un seul partenaire au fil du temps, comme ils le font avec leur notaire. L'achat d'un bien, sa vente, sa location, sont des actes qui engagent une partie importante du patrimoine pour de longues années. "Nos clients nous font confiance pour la vie", explique encore Eric Verlinden.

Depuis 35 ans, Trevi est et reste aux côtés de ses clients, à toutes les étapes de leurs opérations immobilières, sur les marchés résidentiel et d'entreprise. Les services? Ils couvrent la vente, l'achat, la



Risqué, l'immobilier en 2015?

Eric Verlinden (CEO de Trevi Group) à propos de la santé de l'immobilier en Belgique: "Je sais que c'est un peu simpliste mais lorsqu'on me demande si l'investissement immobilier belge est solide et rentable, je réponds toujours de la même manière: connaissez-vous dans votre entourage, quelqu'un qui regrette d'avoir acheté un appartement ou une maison il y a vingt ans? Je n'ai jamais eu de réponse en ce sens..."

© Eric Verlinden, (CEO de Trevi Group)

"Nous n'avons pas voulu développer ces activités "à l'américaine", en maximisant le profit à tout prix"

location, l'assurance, le syndic, la gestion privative de biens mis en location, ou des biens en copropriété (syndic), et même le viager. Avec l'aide de ses équipes de spécialistes, Trevi a vocation d'être leader dans chacun de ses métiers. L'optique d'un groupe étant, bien entendu de jouer la carte de l'interactivité. Des exemples? Vous vendez un bien que vous habitez et souhaitez en acheter un autre? Trevi vous aidera à réaliser ces deux opérations en tenant compte des impératifs pratiques: la simultanéité, le temps, le financement, l'assurance... Rien n'est laissé au hasard.

UNE NOTORIÉTÉ RENFORCÉE AU FIL DU TEMPS

Trevi Group a pour objectif de faire partie durablement du paysage immobilier belge. Pour ce faire, ses spécialistes ont développé une expertise à propos de notre marché qui est très particulier en Europe.

La particularité? Pour Eric Verlinden, le patron de Trevi Group, c'est très clair: "Quoi qu'en disent les spécialistes qui s'expriment à propos du marché belge de l'immobilier, il y a chez nous très peu d'incitants à l'achat. Il n'y a pas de TVA réduite sur la construction immobilière. Elle est "normale" à 21 %

Et pourtant, les Belges construisent en confiance. Ceci se traduit par un marché très stable et très sain. C'est ce qui explique la résistance des prix durant la crise financière entamée en 2008. Certains segments du marché ont connu un tassement, mais les prix n'ont pas chuté comme ce fut le cas dans d'autres pays européens."

L'expertise de marché de Trevi Group qui permet à la clientèle de tabler sur des estimations de prix correspondant à la réalité de terrain, a permis la création d'un indice des valeurs immobilières particulièrement pertinent.



© Promotion des jardins de l'union



Chez Trevi Group, on est aussi versé dans la vente et l'achat d'immeubles de qualité fraîchement réalisés.

L'indice Trevi qui est souvent cité comme référence dans la presse est calculé trimestre après trimestre, de manière rigoureuse, pour établir l'évolution des prix par types de biens dans le secteur résidentiel.

L'INDÉPENDANCE EST UNE FORCE

L'immobilier, qu'il soit vu comme un investissement ou comme la réalisation d'un rêve avec la création d'un nid familial sur le long terme, c'est aussi acheter du neuf, même si en Belgique, en ville surtout, les immeubles ou les maisons neuves se font rares.

Chez Trevi Group, on est aussi versé dans la vente et l'achat d'immeubles de qualité fraîchement réalisés. Et une fois encore, la force d'un groupe diversifié et intégré comme Trevi, c'est de pouvoir faire preuve d'une grande indépendance vis-à-vis des promoteurs. Notre force ici, en termes de chiffre d'affaires et de volume de ventes, est de ne pas être lié à un seul acteur dans ce marché,

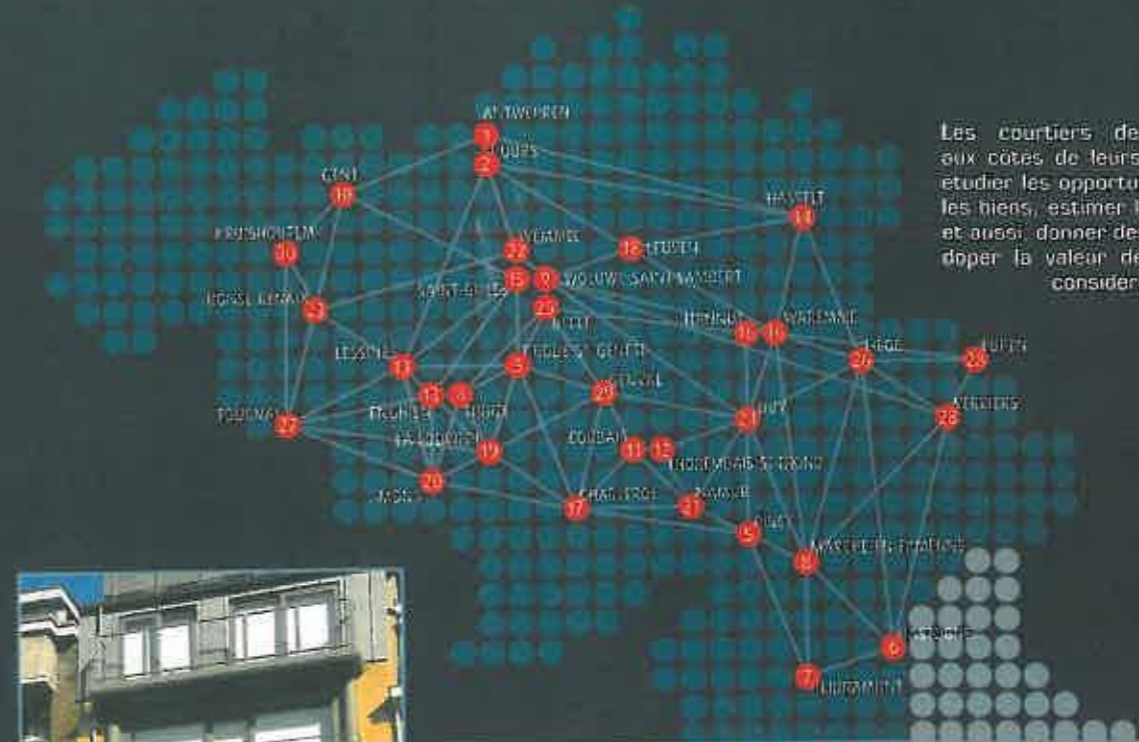
explique Eric Verlinden. "Cela nous donne une indépendance au niveau du conseil et permet aussi à l'investisseur immobilier de recevoir un avis très neutre et objectif au sujet de ce qu'il pourrait acquérir. Ce n'est évidemment pas le cas de plus petites structures qui lorsqu'elles reçoivent un lot d'une centaine d'appartements à vendre, sont quasiment obligées d'en vanter les qualités sans s'arrêter aux défauts. Et de les placer auprès d'investisseurs comme 'le' placement du siècle... "C'est l'avantage que nous avons en disposant d'un portefeuille de 'produits très diversifié."

EVALUER, VALORISER, VENDRE... ET SURTOUT VIVRE

Le temps passe, la vie n'est pas infinie, malheureusement. Mais comme le revendique Trevi Group, la vision de la mission de l'entreprise est d'accompagner les clients, de répondre à leur fidélité.

La vision patrimoniale - l'investissement

immobilier est souvent le plus gros poste du patrimoine des Belges - implique une telle présence. Les experts de Trevi sont aux côtés de leurs clients pour étudier les opportunités, évaluer les biens, estimer leur potentiel, et aussi, donner des conseils pour doper la valeur des immeubles considérés. Et cela, avec un accompagnement personnalisé, et un interlocuteur stable dans le temps. C'est très important dans des opérations qui requièrent une relation de confiance. Et s'ils sont là pour la première installation, le départ vers un bien plus adapté à l'évolution familiale, ils sont aussi là lorsque vient le moment d'aller vers un bien plus en phase avec le grand âge. Vendre en viager? Pourquoi pas? Mais pas n'importe comment. La formule est souple, intéressante fiscalement, en termes de planification patrimoniale ou successorale, mais surtout, elle peut apporter un complément de confort matériel. Nos conseillers maîtrisent aussi ces aspects spécifiques du patrimoine immobilier.



Les courtiers de Trevi sont aux côtés de leurs clients pour étudier les opportunités, évaluer les biens, estimer leur potentiel, et aussi, donner des conseils pour doper la valeur des immeubles considérés.



© Biens représentatifs du marché belge



**TREVI
GROUP**

En pratique

■ TREVI S.A./N.V.

RUE J. HAZARDSTRAAT, 35
BRUXELLES 1180 BRUSSEL
WWW.TREVI.BE

