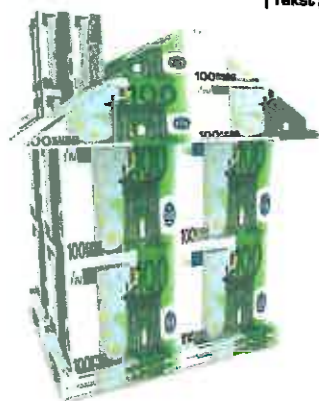


TREVI

[Tekst: Fabrice Dubois]



Een neus voor vastgoed



**TREVI
GROUP**

Trevi Group in enkele cijfers

Duurzaamheid: de groep is al 35 jaar actief in België.

Kader: de klanten van Trevi Group worden begeleid door om en bij de 300 gespecialiseerde medewerkers en partners.

Volume: Trevi Group rondt jaarlijks meer dan 1000 verkopen af en heeft 5000 eigendommen in portefeuille.

Resultaten: het jaarlijks zakencijfer van de groep en zijn partners overstijgt de 25 miljoen euro.

Begeleiding: de groep begeleidt via de dienstverlening van een syndicus zo'n 25.000 loten in mede-eigendom.

Beheer: Trevi Group heeft meer dan 1500 eigendommen in privébeheer.

Het is een bekend gegeven: de Belg heeft een baksteen in de maag. Bij Trevi Group gaan ze ervan uit dat de Belg die boodschap ook begrepen heeft. Door in "eigen" bakstenen te investeren, wordt hij op termijn een grote winnaar.

Voor een Belg die in vastgoed wil investeren en zijn bezittingen wil onderhouden en een meerwaarde geven, is het belangrijk dat hij zich dagelijks begeleid weet bij zijn investering door een partner die hij kan vertrouwen. Trevi Group is precies wat hij zoekt en dit mede dankzij de uitgebreide dienstverlening: advies bij aan- en verkoop, begeleiding bij het beheer van de onroerende bezittingen. In België is Trevi Group de enige speler in de sector die een totaalpakket van onroerende diensten aanbiedt door middel van een "uniek loket". Deze instap naar de diensten is zowat overal in het land toegankelijk in de 32 agentschappen en bij de partners. De groep heeft ook op de lange termijn geïnvesteerd om een omgeving te scheppen die gunstig is voor de ontwikkeling van het patrimonium van zijn klanten. Het moedigt zijn personeel en klanten aan om samen te groeien, ervaring op te doen, zijn uitstraling te vergroten.

VOOR HET LEVEN

"Wij wilden onze activiteiten niet "op z'n Amerikaans" ontwikkelen, door maximaal in te zetten op winst", zegt Eric Verlinden, CEO van Trevi Group. Voor hem is het duidelijk en de hele "Trevi-familie" weet dat: als het over vastgoed gaat, willen de klanten op termijn slechts één gesprekspartner, zoals met hun notaris. De aankoop, verkoop of verhuur van een goed is een daad die de toekomst van een stukje vastgoed voor heel wat jaren bepaalt. "Onze klanten vertrouwen ons voor het leven", aldus nog Eric Verlinden.

Al 35 jaar lang staat Trevi Group zijn klanten bij en begeleidt hen bij elke stap van hun vastgoedoperaties en op de residentiële en bedrijfsmarkten. Het dienstenpakket? Zij volgen alles op: verkoop, aankoop, verhuur, verzekering, syndicus, privébeheer van de goederen die te huur worden aangeboden, of goederen in mede-eigendom (syndicus) tot en



[Juni 2015]
SOCIETY & LIFE



Vastgoed in 2015: een risico?

Eric Verlinden (CEO Trevi Group) over de gezondheid van de Belgische vastgoedmarkt: "Ik weet dat het een beetje simplistisch is, maar wanneer men vraagt of een investering in Belgisch vastgoed betrouwbaar en rendabel is, antwoord ik altijd hetzelfde: kent u iemand in uw omgeving die spijt heeft dat hij 20 jaar geleden een appartement of een huis heeft gekocht? Ik kreeg nog nooit een antwoord in die zin..."

© Eric Verlinden (CEO Trevi Group)

"Wij wilden onze activiteiten niet op z'n Amerikaans ontwikkelen door maximaal in te zetten op winst"

met de lijfrente. Met behulp van zijn specialistenteams wil Trevi zich profileren als leader in elk van deze domeinen. De doelstelling van de groep is vanzelfsprekend om de kaart van de interactiviteit uit te spelen. Voorbeelden? U verkoopt een goed dat u bewoont en u wil er een ander kopen? Trevi Group zal u assisteren bij beide operaties onderwijl rekening houdend met alle praktische besommingen: gelijktijdigheid, tijd, financiering, verzekering... Niets wordt aan het toeval overgelaten.

GELOOFWAARDIGER MET DE TIJD

De Trevi Group heeft tot doel om op een duurzame manier deel uit te maken van het Belgische vastgoedlandschap. Met dat doel ontwikkelden de specialisten een expertise in verband met onze markt die zeer apart is in Europa.

Waarom apart? Voor Eric Verlinden, CEO van Trevi Group, is het antwoord duidelijk: "Wat de specialis-

ten die zich over de Belgische vastgoedmarkt buigen ook mogen beweren: er zijn bij ons heel weinig voorwaarden bij de aankoop. Er is geen verlaagde BTW op de bouw van vastgoed. Die is 'normaal', met 21 %.

Desalniettemin bouwt de Belg met vertrouwen. Dit vertaalt zich in een zeer stabiele en gezonde markt. Het verklaart ook de weerstand van de prijzen tijdens de financiële crisis die in 2008 werd opgestart. Sommige marktsegmenten kenden een inzinking, maar de prijzen zijn niet in elkaar gestort zoals dit in sommige andere Europese landen wel is gebeurd."

De marktexpertise van Trevi Group, die de klanten toelaat om te vertrouwen op prijschattingen die overeenstemmen met de echte waarde van de grond, leidde tot het uitwerken van een bijzonder pertinente vastgoedindex.



[Juni 2015]
SOCIETY & LIFE



© PROJECT UNION'S GARDENS



Bij Trevi Group houdt men zich ook bezig met de aan- en verkoop van onlangs afgewerkt kwaliteitsvastgoed.

De Trevi index, die in de media vaak als referentie naar voor wordt geschoven, wordt elk trimester nauwgezet opnieuw berekend om de prijsevolutie in kaart te brengen per type vastgoed in de residentiële sector.

ONAFHANKELIJKHEID IS EEN WAPEN

Vastgoed, hetzij als investering, hetzij als realisatie van een droom met de creatie van een huiselijk nest op lange termijn, betekent ook nieuwkoop, al zijn nieuwe huizen en dito woningen in België zeldzaam, vooral in de stad. Bij Trevi Group houdt men zich dan ook bezig met de aan- en verkoop van onlangs afgewerkt kwaliteitsvastgoed. Ook hier ligt de kracht van een geïntegreerde groep zoals Trevi Group in de grote onafhankelijkheid ten overstaan van de promotoren. "Onze kracht, zowel op het gebied van zakencijfer als op het vlak van het volume van de verkopen, is dat wij niet aan een enkele speler in de markt gebonden zijn", zegt Eric

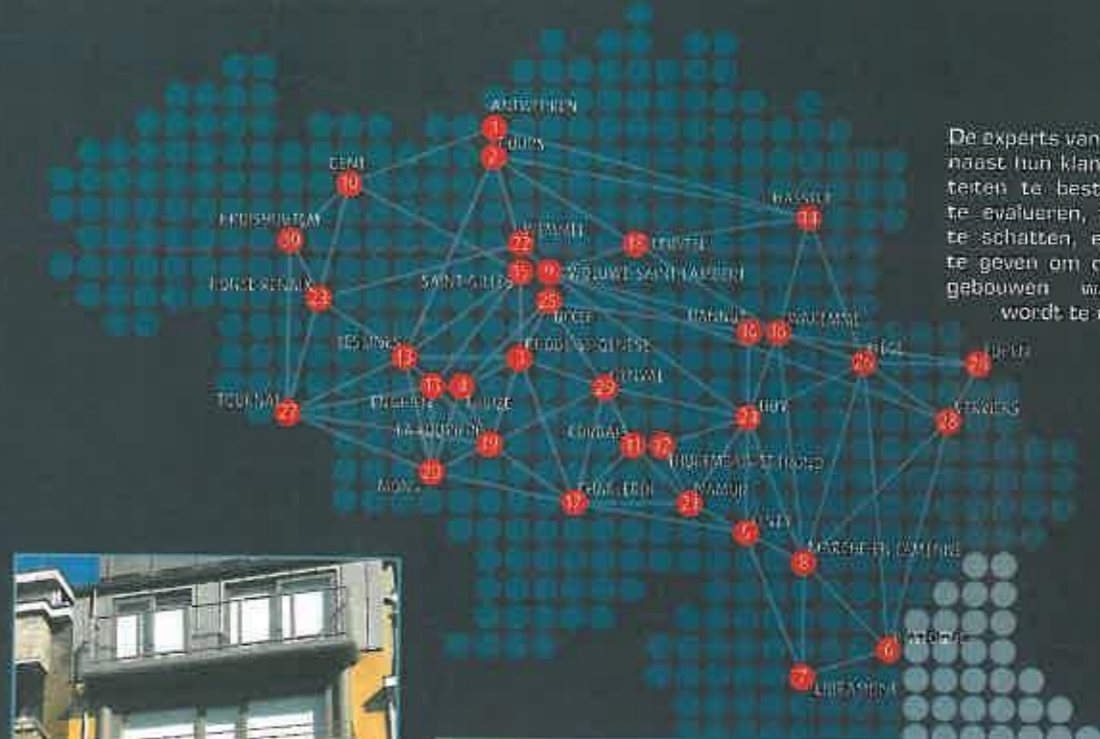
Verlinden. "Dat biedt ons een onafhankelijkheid op het gebied van advies en het geeft de vastgoed-investeerder ook de kans om een zeer neutraal en objectief advies te krijgen over datgene wat hij zou kunnen kopen. Dat is natuurlijk niet het geval bij kleinere structuren die, wanneer zij een lot van een 100-tal appartementen in de markt plaatsen, bijna gebonden zijn om de kwaliteiten te roemen zonder stil te staan bij de nadelen. En ze bij investeerders aan te prijzen als dé investering van de eeuw... Dat is het voordeel dat wij hebben door over een portefeuille te beschikken "met een grote diversificatie".

EVALUEREN, VALORISEREN, VERKOPEN... EN VOORAL LEVEN

De klok tikt en het leven is eindig, spijtig genoeg. Maar zoals Trevi Group beklertoon, is de missie van het bedrijf om klanten te begeleiden en hun trouw te belonen.

De vastgoedvisie – investeringen in onroerende goederen zijn vaak de grootste post

in het patrimonium van de Belg – impliceert een dergelijke aanwezigheid. De experts van Trevi Group staan naast hun klanten om opportuniteiten te bestuderen, vastgoed te evalueren, hun potentieel in te schatten, en ook om advies te geven om de waarde van de gebouwen waaraan gedacht wordt te doen stijgen. Dit alles met een gepersonaliseerde begeleiding en een betrouwbare gesprekspartner door de jaren heen. Dat is zeer belangrijk in operaties die om een vertrouwensrelatie vragen. Zij assisteren de klant bij zijn eerste intrek, de keuze van een goed dat beter aansluit bij een nieuwe gezinssituatie, of wanneer het moment is aangebroken om te verhuizen naar een goed dat beter past bij de hogere leeftijd. Een verkoop op lijfrente? Waarom niet? Maar niet om het even hoe. De formule is soepel en fiscaal interessant in termen van patrimonium- of successieplanning, maar zij kan vooral voor extra materieel comfort zorgen. Onze adviseurs beheersen ook die specifieke aspecten van het vastgoedpatrimonium. 



De experts van Trevi Group staan naast hun klanten om opportuniteiten te bestuderen, vastgoed te evalueren, hun potentieel in te schatten, en ook om advies te geven om de waarde van de gebouwen waaraan gedacht wordt te doen stijgen.



© Representatief vastgoed op de Belgische markt



**TREVI
GROUP**

Info
■ TREVI S.A./N.V.

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

