

# Le réseau Trevi clôture l'année en fanfare



La villa 4 façades connaît des jours difficiles à la vente à cause, notamment, de ses mauvaises performances énergétiques. La tendance se confirme d'année en année. © RENÉ BRENY.

- ▶ Le dernier indice Trevi de l'année 2017 atteint un record.
- ▶ Le réseau parle d'un bon cru, sans toutefois verser dans l'euphorie.

**T**revi ne pouvait mieux démarrer l'année 2018. Son indice affiche, en effet, un taux record pour le dernier trimestre 2017 : 113,81. De quoi tirer un bilan définitivement excellent pour l'année qui vient de se clôturer. « 2017 a été un bon cru », souligne à ce sujet Eric Verlinden, le patron du réseau. Elle a démontré à tous les intervenants le parfait équilibre entre l'offre et la demande. Le bilan tient en peu de mots et c'est réconfortant : le marché s'est comporté de manière équilibrée, faisant un peu mieux que l'inflation sans verser dans une quelconque euphorie. »

En poussant l'analyse, Trevi constate que les biens de valeur inférieure à la moyenne, ceux qu'on appelle les biens « entrée de gamme », ont surperformé puisque la hausse enregistrée est de 4,8 %. Mais cette bonne nouvelle a été tempérée par une autre : la mauvaise santé des biens « haut de gamme » qui enregistrent une baisse de 1,7 %. Nous en faisons déjà abondamment écho dans nos éditions de mardi. Étonnant ? « Pas vraiment quand on sait que la grande majorité de ces biens sont des biens devenus moins demandés à cause de leur faible performance énergétique », explique Eric Verlinden. Il s'agit de biens qui correspondent davantage aux critères de prestige des années 60 et 70. »

Entendez par là que ce qui était « haut de gamme » dans ces années-là ne l'est plus aujourd'hui. Qui recherche encore une propriété de 300 à 500 m<sup>2</sup> sur un terrain de 20 ares et plus ? Plus grand monde, à en croire notre interlocuteur, puisque les nécessités ont changé.

Eric Verlinden relève trois types de logements très recherchés : les biens d'entrée de gamme rationnels, peu énergivores et situés dans des centres urbains destinés à une clientèle de primo-accédant ou de locataires ; des biens de gamme répondant aux mêmes critères énergétiques mais dans des zones géographiques plus diversifiées et des espaces habitables plus importants, si possible modulables

selon les besoins. « La troisième catégorie concerne des biens haut de gamme pour lesquels les acquéreurs, en grande majorité occupants, vont souhaiter des espaces agréables mais non disproportionnés (de 150 à 175 m<sup>2</sup> pour un très bel appartement de 3 chambres), poursuit Eric Verlinden. Ces biens doivent être faciles d'entretien, peu coûteux en termes de charges et doivent permettre à cette clientèle aisée de jouir de vacances régulières et de ne pas ressentir le bien comme une charge. »

Lorsqu'on aborde l'année 2018, la question qui est sur toutes les lèvres immobilières

concerne l'évolution des taux d'intérêt. On nous annonce une remontée des taux, apparemment légère, mais nul ne peut dire à combien elle se chiffrera et encore moins quand elle interviendra. « Nous misons sur une hausse limitée à 0,50 %, tranche tout de go Eric Verlinden. Si tel devait être le cas, cela n'aura pas un impact significatif sur l'évolution de la demande, laquelle évoluera en fonction de la souplesse, ou plutôt la rigidité avec laquelle les banques accorderont des crédits hypothécaires. »

À ce sujet, un constat s'impose : si les banques durcissent leurs conditions d'octroi, il y aura

moins d'acheteurs occupants et (encore) plus d'investisseurs sur le marché. « Sachant que le taux de défaillance en matière de remboursement de crédit s'élève en Belgique à 1,1 %, un des plus faibles d'Europe, on peut légitimement se poser la question de

## Lorsqu'on aborde 2018, la question qui est sur toutes les lèvres concerne l'évolution des taux d'intérêt

savoir si une remontée des taux répondrait à une quelconque logique, explique le patron de Trevi. D'un côté, nous avons des politiciens qui disent vouloir offrir

l'accès à la propriété au plus grand nombre et de l'autre, nous avons ces mêmes politiciens qui se plient aux diktats de la BCE (Ndlr : la Banque centrale européenne)...

Dernier élément essentiel : le niveau de stock disponible. Eric Verlinden estime qu'il est plus important que la hausse éventuelle des taux d'intérêt. « Nous avons toujours plaidé pour la création d'un observatoire reprenant mensuellement par commune le nombre d'unités vendues, le nombre d'unités restant et le nombre d'unités déposées via un permis d'urbanisme », dit-il. Pour 2018, Trevi prévoit une

hausse de 3,5 %, légèrement supérieure à 2017. La part de marché prise par les investisseurs restera stable (en 2017, 36 % des acquisitions). Le taux de propriétaires occupants continuera à baisser et le volume de transactions sera stable.

Une question demeure : le comportement de la génération des 20-30 ans. « Ceux qui veulent tout ou plutôt ne rien sacrifier à leur confort quotidien, auront-ils eux aussi une brique dans le ventre ? », s'interroge le patron de Trevi.

Poser la question, c'est déjà un peu y répondre...

PAOLO LEONARDI

## notaires « Les jeunes, pas propriétaires à tout prix »

**R**enaud Grégoire est notaire à Moha, dans la commune de Wanze. Il est également le porte-parole de la Fédération royale du notariat belge. Au vu des cas qui lui sont soumis quotidiennement dans son étude, il tente de dresser un portrait de ce que nous réserve 2018.

L'attitude des banques tout d'abord. « Depuis un an ou deux, elles ont resserré la vis, dit-il ainsi. Aujourd'hui, si vous

### Un message à l'égard des promoteurs qui doivent être, plus que jamais, sur leurs gardes

ne disposez pas de 20.000 euros en argent propre, vous aurez beaucoup de mal à devenir propriétaire. Si les banques la resserrent davantage, les plus démunis auront encore plus de difficultés. »

Conséquence : pour acheter, de plus en plus de gens souscrivent un crédit à la consommation dont les taux sont limités dans le temps (maximum 8 ans). « Beaucoup d'acheteurs doivent rembourser cet emprunt en plus des rentes mensuelles pour leur logement, constate avec inquiétude Renaud Grégoire. Si un problème survient dans les 2 ou 3 premières années après l'acquisition, comme une chaudière à remplacer ou un problème de toiture par exemple, le propriétaire se retrouve avec davantage de dettes que d'actifs. Nous autres notaires sommes conscients de ce problème grandissant mais nous n'avons aucune prise. Nous voyons souvent revenir nos clients après quelques se-

maines. Ils n'ont d'autre choix que de revendre. Et s'ils ont acheté cher et vilain, à un prix supérieur au marché, le cocktail peut devenir carrément explosif. »

Les taux d'intérêt ensuite. « Nous savons tous qu'ils vont remonter doucement, note le notaire. Pour l'acquéreur lambda, cela ne va pas changer grand-chose car le nombre d'achats restera sensiblement le même. Mais pour les investis-

seurs, très nombreux sur le marché aujourd'hui, cela va changer la donne. Ils seront moins nombreux puisque si les taux remontent, on peut supposer que les banques remonteront également les taux des livrets d'épargne et la tentation de se tourner vers l'immobilier comme valeur refuge sera donc moins évidente. »

Un message à l'égard des promoteurs qui doivent être, plus que jamais, sur leurs gardes. « Oui, car il pourrait y avoir un effet en cascade sur les prix, relève Renaud Grégoire. Moins d'investisseurs veut dire moins de ventes, donc prix à la baisse. Aujourd'hui, l'appartement est le bien le plus recherché dans les nouvelles promotions, c'est une évidence. Mais nous vivons dans une période où les gens ont acquis une telle liberté d'action que le marché pourrait être malsain, même si j'ai la conviction qu'on ne risque pas de bulle immobilière en Belgique. On vend, on achète, on transforme,

on se quitte en un claquement de doigts. J'ai des clients qui se séparent après la signature du compromis et tant pis s'ils doivent payer 10 % d'indemnités. Et je ne vous parle même pas de ceux qui se séparent après l'achat d'un logement... »

Le porte-parole des notaires perçoit toutefois un point positif : la suppression des droits d'enregistrement jusqu'à 175.000 euros pour une première habitation à Bruxelles. Une mesure qui a également été annoncée par le gouvernement wallon même si on ignore encore quand elle entrera en vigueur dans le sud du pays. « C'est une bonne mesure qui incite le Belge à rester propriétaire de son logement, explique Renaud Grégoire. Et l'État a intérêt à ce que les gens soient propriétaires, puisque cela li-

mite la paupérisation. Reste à voir ce que fera la génération suivante, qui a un rapport différent à la propriété. »

Le notaire fait référence ici à la génération Y, celle qui rêve de libertés et d'aventures et qui n'hésite pas à mettre son logement en Airbnb pendant les vacances. « Ces jeunes-là ne souhaitent plus devenir propriétaires à tout prix et recherchent des logements pratiques, sans jardin, pour avoir le moins de contraintes possible, relève notre interlocuteur. Personnellement, je vois passer énormément de dossiers où les parents voudraient effectuer une donation de leur bien mais les enfants refusent ! Beaucoup de gens prédisent que cette génération Y va droit dans le mur mais je suis certain que nos parents disaient la même chose de

nous... »

Dernier point, qui est directement lié au précédent : l'inadéquation entre l'offre et la demande. « À ce sujet, il faut savoir que les gros projets immobiliers qui vont sortir de terre ont été conçus il y a déjà 4 ou 5 ans et ne correspondent plus à la réalité, note Renaud Grégoire. Je fais surtout référence aux grands immeubles à appartements. Ce qu'il faut aujourd'hui, ce sont des logements participatifs, évolutifs, qui développent le côté durable à l'instar de ce qui a été fait à Louvain-la-Neuve où le piétonnier occupe une place prépondérante. Les jeunes, et même les moins jeunes, rêvent désormais de voyages et d'activités diverses et ils se retrouvent face à un habitat en décalage. »

PAL



Les jeunes d'aujourd'hui n'ont plus le même rapport à la brique que les générations passées. © PHOTONEWS.

