



UN « BIG BANG » URBANISTIQUE À BRUXELLES ?





- Le marché immobilier résidentiel : cible de tous les regards :
 - Professionnels, promoteurs, agents, investisseurs.
 - Privé : acheteurs occupants ou investisseurs.
 - Média : on a rarement tant parlé du résidentiel

Une même obsession : appréhender l'évolution des prix :

Prix en hausse : Forte demande

Offre modérée.

Prix en baisse : Demande faible ou stable.

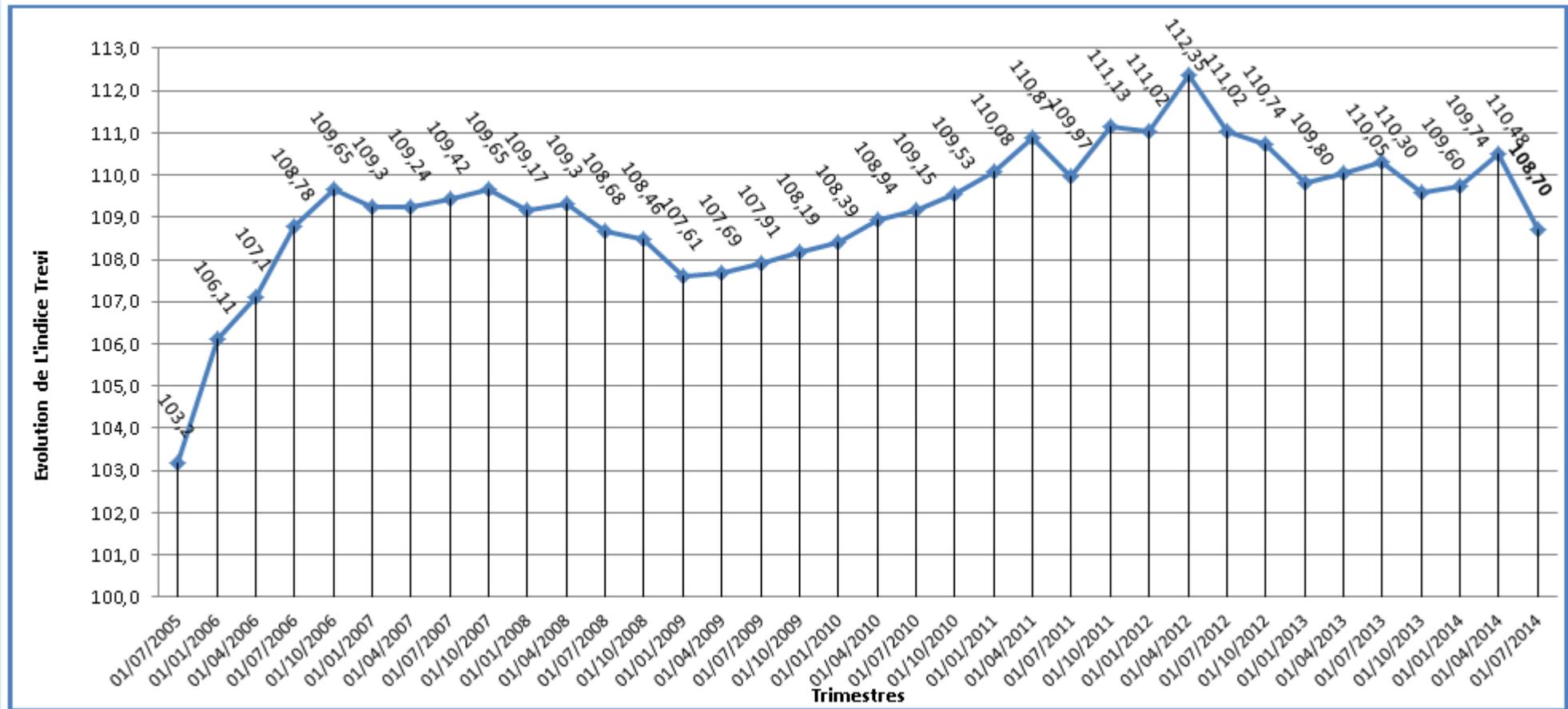
Surabondance de l'offre.

Une approche objective parmi d'autres : l'INDICE TREVI





INDICE IMMOBILIER TREVI AU 30/06/2014 : 108,70





COMMENTAIRES

- Correction la plus sévère depuis la création de l'indice.
- Les marchés haut de gamme et moyen supérieur sont touchés (à définir)
- L'entrée de gamme résiste.
- Géographiquement : peu d'écart significatif – sauf sur la côte.
- Dichotomie dans l'appréciation des valeurs des biens.

Pourquoi ?





UN MARCHÉ À 2 VITESSES

A. MAINTIEN DES PRIX

- Le marché de l'entrée de gamme peu concerné par les problèmes de prix, soutenus par une très bonne demande → bons résultats en volume.
- Le marché des biens de charme (par la localisation, l'architecture, la décoration, ...) conserve sa valeur.

B. CHUTE DES PRIX

- Le marché du résidentiel « banal » corrige de 5 à 10 %.
- Le marché moyen supérieur et haut de gamme corrige de 5 à 15 %.





VALEUR ET VOLUME DES TRANSACTIONS

1^{ER} SEMESTRE 2014

- Chute de 6 % du nombre total de transactions.
- Chute de 15 % du nombre total de transactions supérieures à 500.000 €.
- Maintien du nombre total de transactions entre 250.000 € et 500.000 €.
- Hausse de 9 % du nombre total de transactions inférieures à 250.000 €.





QUELQUES EXPLICATIONS SUR CES CHIFFRES

POURQUOI UNE BAISSSE DU NOMBRE DE TRANSACTIONS ?

- Octroi de crédit hypothécaire plus restrictif.
- Communication négative sur le niveau des prix pousse à l'attentisme.
- Déséquilibre flagrant entre l'offre et la demande sur les créneaux de prix supérieurs.
- Investisseurs restent bien présents dans le marché mais plus orientés vers les tranches inférieures de prix.
- Les investisseurs « professionnels » eux exigent un return trop élevé et concluent peu d'opérations.





LES INVESTISSEURS PRIVES ... LA POULE AUX ŒUFS D'OR ?

Part de marché des investisseurs

- 30 à 40 % des acquéreurs en biens neufs.
- 20 % des acquéreurs en biens secondaires.
- 80 % des acquisitions portent sur des biens inférieur à 300.000 € (hors frais).
- Part de marché en augmentation de 50 % en 5 ans.





LEURS POINTS COMMUNS

- Rendement recherché de 3 à 5 % acte en mains : peu exigeant !
 - ± 3 % pour les biens neuf « Top Location »
 - ± 4 % pour des petites unités neuves bien situées
 - ± 5 % pour du secondaire en bon état.
- 70 % de néerlandophones.
- Les biens neufs sont privilégiés.
- Volonté d'un all inclusive package.

Exemple : TREVI SERENITY PACK.

- Constitution d'un portefeuille immobilier : achat récurrent.
- Financement : faible quotité à nulle.





UNE GESTION TOTALE ET PROFESSIONNELLE

ENTRÉE LOCATIVE

- recherche du candidat idéal
- vérification de la solvabilité
- inspection du bail
- signature du bail
- mise en place des garanties bancaires
- état des lieux créance
- performance énergétique des bâtiments (PEB)
- remise des clés
- enregistrement du bail
- mise en place des collecteurs locataires
- transfert de comptes

EN COURS D'OCCUPATION

- toutes les relations avec le locataire
- suivi quotidien des encaissements des loyers et charges
- procédures de recouvrement
- suivi des entretiens et travaux
- gestion des assurances
- suivi des contentieux et litiges

SORTIE LOCATIVE

- état des lieux de sortie et évaluation des degrés locatifs
- regularisation de charges
- libération de garantie
- reprise de comptes
- recouvrement de la valeur locative
- remise en location ou bien

* selon signature entre bailleur et locataire

UN SEUL INTERLOCUTEUR

vous bénéficiez d'un service « sur mesure », un gestionnaire vous sera dédié pendant toute la durée du contrat. Il aura pour mission de résoudre tous les problèmes qui pourraient se poser dans la gestion de votre bien.

UNE GESTION « SANS SOUCIS »



UN PRIX IMBATTABLE

toutes les prestations reprises ci-dessus sont réalisées pour un prix de :

99€ / mois TVA

* pour les loyers supérieurs à 1200€/mois, sans frais de proposition personnelle sur simple demande à l'adresse gestionnaire@trevi.be



INVESTISSEURS ... ATTENTION AUX EFFETS INDIRECTS.

- Viser une clientèle d'investisseurs : attention de ne pas dépasser le quota de locataire absorbable sur le lieu considéré. Exemple : Politique commerciale Jardins d'Elise à Schaerbeek.
- Aborder le marché des investisseurs de manière professionnelle et transparente pour conserver leur confiance :
 - Prix de vente.
 - Potentiel locatif
 - Montant du loyer / revenu locatif.





PERSPECTIVES SUR LES 6 PROCHAINS MOIS

- Maintien des difficultés actuelles du marché.
- Prix : baisse de 0 à 15 % selon les créneaux considérés mais une baisse globale moyenne de 2 à 4 % sur l'ensemble de l'année.
- Biens justement valorisés trouveront preneurs dans un délai raisonnable.
- Volume de transactions en recul de ± 5 %.
- Maintien des taux d'intérêt attractifs.
- Assouplissement progressif des conditions d'octroi de crédit.
- Attention soutenue aux effets de la suppression éventuelle du bonus logement (à partir du 4^{ème} trimestre 2017)





RISQUES DE DERAPAGES À ANTICIPER

- En région bruxelloise hausse du nombre de logements neufs en production : 3.600 en 2013 – 4.500 en 2014 (permis délivrés et promotions en cours) soit une hausse de 25 %.
- Possibilité d'un surstockage pénalisant tous les créneaux : l'écoulement des stocks actuels sera à considérer.
- Production trop linéaire en termes de produits.
- Suivre l'évolution du marché secondaire et adapter les prix du neuf. !! ELASTICITE !!





QUELQUES PISTES IMPERATIVES

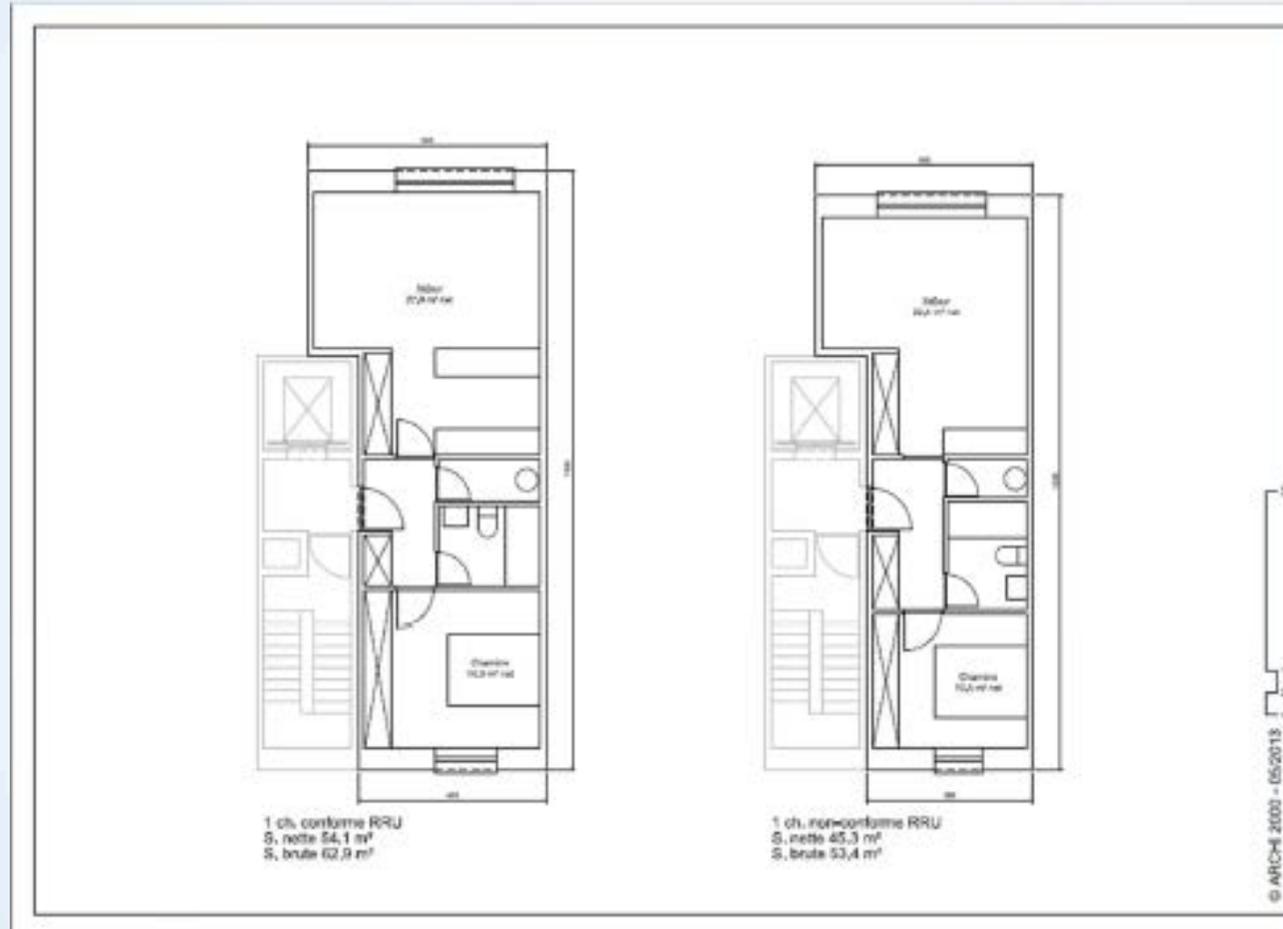
- Adapter l'offre à la demande de demain :
 - marché locatif : demande en hausse... mais quelle demande ? ... l'eurocrate à haut revenu ? le Belge dans l'attente d'acquérir ? le nouvel arrivant à faible revenu ?
La réponse tient sans doute dans un mix bien pondéré laissant la part belle au dernier nommé.
 - produits d'entrée de gamme : le fer de lance du marché locatif et acquisitif : définir un produit low cost.
 - superficies à réduire.
 - Déco / charme.
 - Mettre en place des produits d'investissement tangibles « clé en mains ».



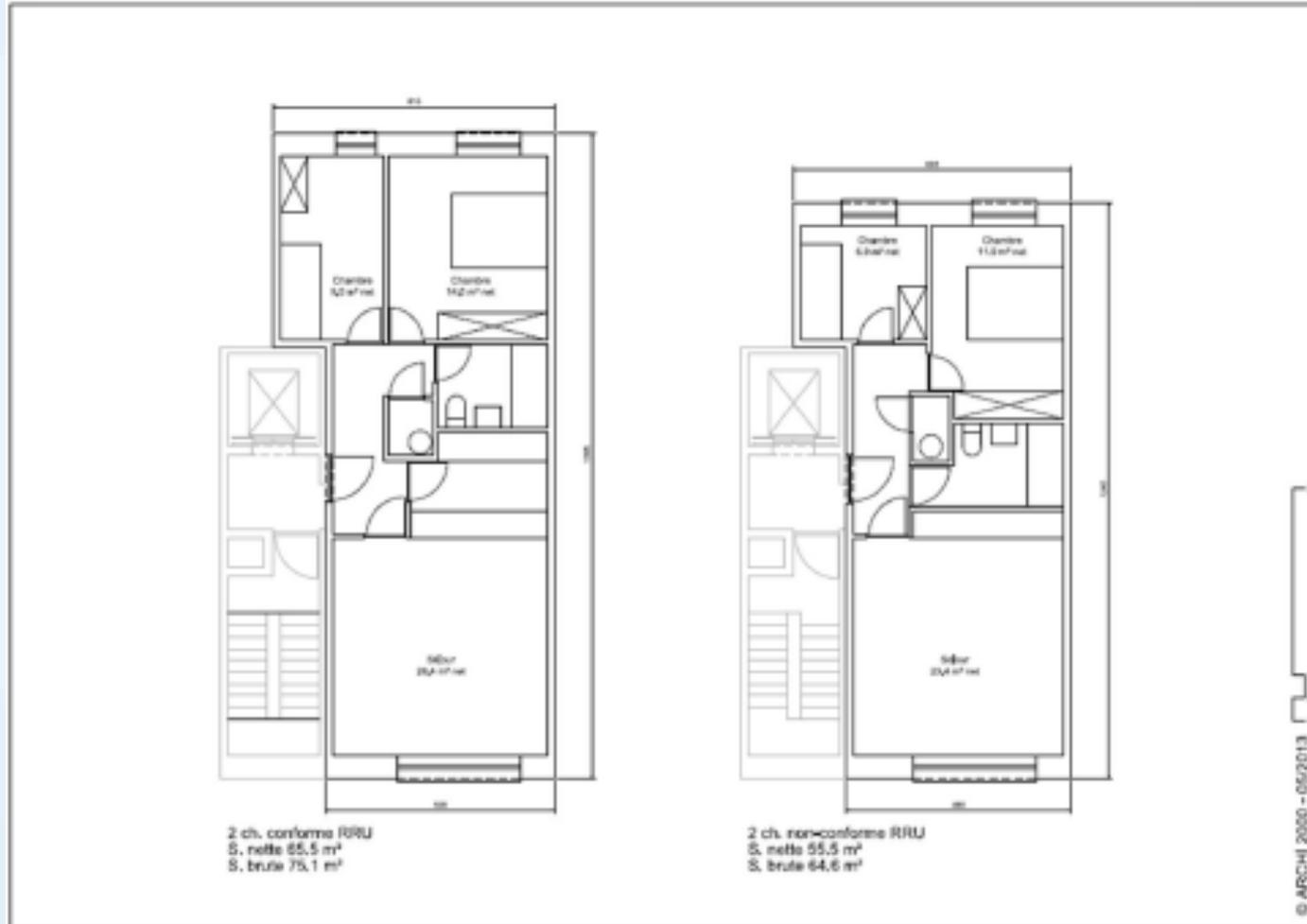


- R.R.U : un danger grandissant à juguler en réduisant les surfaces des livings et chambres d'au moins 10 % (voir exemple dans slides suivants).
- Normes énergétiques : postposer à 2017 - 2018 les normes de 2015.
- Laisser aux candidats acquéreur ou locataire le soin de trouver ce qui leur convient → moins d'imposition de 3 chambres. Laissons le marché répondre aux attentes des candidats locataires !
- Demander aux promoteurs de veiller à la qualité architecturale produite.
- Alléger les procédures administratives dans le labyrinthe du permis d'urbanisme.











CONCLUSION

Si l'offre reste à son niveau actuel

- Le marché va connaître un léger ralentissement ... mais pas une chute (de 0 à 5 %).
- DARWIN : l'incontournable sélection naturelle est en route dans tous les domaines : agents, promoteurs, ... (le marché ne tolère plus les erreurs).
- Les pouvoirs publics doivent prendre leurs responsabilités.
- Attention au marché de l'investissement : les promesses non tenues par certains intervenants « conseillers patrimoniaux ou successoraux » éclabousseront tout le monde.
- Adapter nos offres aux nouvelles réalités du marché tant en terme d'offres aux investisseurs qu'en terme de produits pour acheteurs occupants.
- Un équilibre de l'offre couplé à une révision des normes d'habitabilité du RRU et un report des normes énergétiques 2015 à 2018 sont 3 paramètres indispensables à mettre en œuvre.

