

COMMUNIQUE



TREVI Group
Rue J. Hazard 35 – 1180 Bruxelles
Tel. +32 2 675 85 85 / Fax +32 2 675 73 23

COMMUNIQUE DE PRESSE

Enfin du nouveau dans l'immobilier résidentiel !!

S.I.R.E : Safe Investment in Real Estate.

TREVI lance un concept qui devrait apporter une réponse aux besoins du marché. Le concept S.I.R.E correspond parfaitement à la conclusion de 3 observations ponctuelles sur le marché immobilier résidentiel.

1) Les promoteurs souhaitent trouver des alternatives à la mévente qu'ils ont constatée depuis maintenant une petite année. Comprenant l'impérieuse nécessité de ne pas voir s'accumuler les stocks, ils ont été très réceptifs à la proposition du partenariat que nous leur avons faite.

2) Insécurité et l'anxiété des marchés financiers.

Que ce soit ceux qui ont vu fondre leur portefeuille d'actions ou encore ceux qui ont cru que leur banque pourrait faire faillite, tous les belges ont ressenti l'incroyable volatilité du marché financier.

Il n'y a que 2 vrais valeurs refuges : l'or et l'immobilier. Quant on voit le cours de l'or aujourd'hui, on ne peut s'empêcher de penser que le retour à l'immobilier devient inéluctable.

Le niveau du taux d'intérêt ayant baissé, nous nous retrouvons dans une phase particulièrement intéressante pour investir dans la brique.

3) Eviter les soucis de la gestion journalière de bien immobilier.

Tout propriétaire le sait : acquérir un bien est une chose, le gérer en est une autre. Les obligations légales d'un bailleur sont nombreuses et bien logiques mais elles supposent dès lors une bonne maîtrise des lois auxquelles tout un chacun ne peut ou ne veut se consacrer. La gestion technique (intervention des corps de métiers, décompte des charges...) nécessite elle-aussi une compétence et une disponibilité non négligeable.

La gestion privative que TREVI assure depuis près de 50ans apporte une réponse adaptée aux propriétaires qu'il nous semblait essentiel de coupler à la proposition S.I.R.E.



Voilà pourquoi nous avons mis au point le concept S.I.R.E qui repose sur les principes suivants :

- Acquisition immobilière classique d'un appartement NEUF (et uniquement du neuf).
- Rendement garanti pendant 3 ans FERME de 4,5% acte en mains. (c'est-à-dire sur l'ensemble de l'investissement de l'acquéreur).
- Gestion privative prise en charge par le promoteur pendant toute la durée de la garantie. Le propriétaire gardera la totale liberté au terme de 3 ans de renouvelée ou non le contrat de gestion.
- Les appartements proposés sont sélectionnés pour leur qualité de construction, leur qualité de finitions, les espaces offerts et leur capacité locative.
- Limitation du nombre d'unités par promotion pour éviter un déséquilibre de l'offre locative à un endroit précis.
- Les seuls frais restants à charge des propriétaires : charges propriétaires + précompte immobilier.
- Variété de l'offre S.I.R.E sur 8 promotions immobilières différentes par leur localisation, leur niveau de prix, leur surface, leur potentiel de locataires. Certains appartements sont prêts à être livrés, d'autres en cours de construction, d'autres enfin vendus sur plan.

Cette nouvelle initiative à laquelle beaucoup de promoteurs ont répondu favorablement correspond parfaitement aux attentes de la clientèle désireuse d'acquérir de la brique sécurisée.

Elle rejoint un état d'esprit que la crise a contribué à mettre en exergue : éviter la spéculation et investir dans le long terme.

Il faudrait sans doute rappeler que le marché immobilier a connu sur les 30 dernières années (durant lesquelles le marché a affronté deux crises, début des années 80 et des années 90) une hausse moyenne de 5%. Cela signifie que le rendement sur le capital investi peut raisonnablement atteindre 4,5% (rendement locatif) + 5% de plus value soit un total de 9,5%/AN.

S'il est essentiel de rappeler le sacro-saint principe de placement « bon père de famille » qui consiste à ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier, il n'en demeure pas moins que de consacrer 50% de ses actifs à des valeurs solides à long terme, semble à conseiller plus que jamais.

TREVI étant le seul groupe intégré de services immobiliers, il nous revenait de proposer ce partenariat aux promoteurs : ils l'ont accepté avec enthousiasme. S.I.R.E est né et offre une centaine d'appartements neufs que nous renouvellerons progressivement au fur et à mesure des ventes mais de façon modérée en respectant toujours les mêmes principes de base des critères de qualité que nous avons mis en place.

Plus d'infos: www.trevisire.be

