



COMMUNIQUE :

INDICE IMMOBILIER TREVI AU 30/09/2021 : 126,3

INDICE TREVI : le voilà ce Soft Landing tant espéré ...

L'indice TREVI s'inscrit au 30 septembre 2021 à : 126,3. Un chiffre qui montre de manière exemplaire que le « Soft Landing » se confirme. Nous avons déjà laissé pressentir que les signes avant-coureurs se multipliaient voici 3 mois. Voilà que maintenant ils se confirment dans les chiffres.

Les bons pères de famille reprennent la main

Les professionnels du marché immobilier restaient dans une position schizophrénique partagée entre l'euphorie d'un marché en ébullition et la raison qui les amenait à considérer qu'un assainissement restait la solution la plus souhaitable. Pourquoi ? Tout simplement parce que l'immobilier belge reste par excellence un placement en bon père de famille peu soumis aux affres de la spéculation. S'il s'était avéré que la hausse perdurait un ou deux semestres, nous nous dirions clairement vers la zone de turbulence redoutée. Bon nombre d'épargnants ont encore aujourd'hui en mémoire la perte financière sur les actions FORTIS et du marché boursier en général durant les années 2007 – 2008. Voilà pourquoi de manière évidente et avec une vue LONG TERME, nous devons

espérer que le calme revienne. Enfin nous rappellerons une fois encore que notre marché résidentiel reste détenu dans sa toute grande majorité par des particuliers ou des sociétés patrimoniales familiales. Ce constat induit naturellement un besoin de stabilité et de sérénité.

Un équilibrage des valeurs

Une offre de biens existants en légère augmentation ($\pm 5\%$), une demande toujours aussi prudente mais plus raisonnable et enfin des taux d'intérêt restant hyper attractifs : le cocktail de la deuxième partie de l'année est servi sur la table immobilière.

Cet équilibrage du marché se produit sur l'ensemble des créneaux mais le segment d'entrée de gamme (à savoir $\pm 20\%$ au-dessus de la valeur médiane dans la région concernée), reste-lui sous pression compte tenu de la rareté de l'offre.

Nous noterons également que toutes les régions se retrouvent dans la même situation de manière assez uniformisée.

Quelques chiffres intéressants

- Le nombre de biens mis en vente a augmenté de $\pm 5\%$ depuis le 01/01/2021 : sachant que l'offre de biens neufs devient anémique, on peut considérer que le marché secondaire a essentiellement abreuvé le marché résidentiel. Situation suffisamment rare que pour être soulignée.
- Délai de vente : alors que nous atteignons une moyenne record de 14 jours sur les 6 premiers mois de l'année, la moyenne grimpe maintenant à 35 jours sur le 3^{ème} trimestre.

Les deux raisons principales à ce rallongement du délai de vente :

- a) la surcote des prix de vente. Lors de l'euphorie des premiers mois de l'année 2021 se gomme progressivement : un temps d'adaptation est donc nécessaire.
- b) la période de vacances a provoqué cette année un ralentissement plus marqué que les autres années sur la demande avec une baisse de 45% entre le 10 juillet et le 23 août. Ensuite le marché a retrouvé progressivement un rythme proche de la normale.
- délai de location : le take-up locatif reste lui dans sa moyenne des autres années avec une moyenne de 37 jours. Ce chiffre est intéressant car il démontre une bonne dynamique qui contentera les investisseurs.

Les perspectives pour les mois à venir

Comme nous l'avions prévu le marché s'équilibre et par conséquent les professionnels avertis devront veiller à traduire cette réalité aux propriétaires vendeurs. Les valeurs intrinsèques restent stables mais nous n'atteindrons plus que dans quelques cas ce que nous appellerons « les valeurs de convenance » entraînant une surcote de près de 3 à 10% selon le type de biens.

Le soft landing permettra à tout un chacun de retrouver les repères cohérents, dans la détermination des valeurs de vente et nous nous en réjouissons car nous avons été confrontés trop souvent ces derniers mois à une escalade malsaine des évaluations réalisées par des agents immobiliers peu professionnels promettant monts et merveilles à des propriétaires écoutant ces sirènes avec une bien compréhensible bienveillance. Back to reality.

Il restera sans doute pour quelques types de biens spécifiques une valeur de convenance applicable mais de manière marginale. Nous avons prévu une hausse de 5 à 6% pour l'année 2021, si le scénario de l'équilibrage se produisait, et nous confirmons aujourd'hui cette perspective.

Conclusion

Une fois encore nous constatons avec beaucoup de plaisir que le marché résidentiel démontre une maturité rassurante à toute épreuve. Sans se laisser griser par l'euphorie comme dans certains pays voisins, notre marché résidentiel lui, corrige naturellement ses légers excès avant qu'ils ne produisent des effets désastreux sur le patrimoine des Belges. Voilà pourquoi nous restons aussi positifs et sereins pour les années à venir. Aujourd'hui et encore plus demain, les investisseurs ou les acheteurs occupants continueront à trouver dans l'immobilier résidentiel la protection de leur épargne et le meilleur rempart contre une inflation qui regagne modérément du galon.

OP-TREVI GROUP, est actif dans les secteurs des services Immobiliers en Belgique et au Grand-Duché du Luxembourg.

En 2020, fort de ses 268 collaborateurs et de son réseau de 35 agences, OP-Trevi Group a géré 33.300 lots en syndic d'immeuble et 5.300 biens en gestion locative. OP-Trevi Group a réalisé plus de 4.118 transactions en immobilier résidentiel neuf et d'entreprise .

OP-TREVI GROUP accompagne au quotidien plus de 22.218 clients à chaque étape de leur vie. Dès le premier choix de location ou d'achat d'un bien immobilier, pour y vivre, se constituer un patrimoine, installer son entreprise ou compléter ses revenus.

OP-TREVI GROUP gère ainsi à la fois le projet de vie du bien et de son propriétaire de bout en bout.

Contact Presse
B.Delrue
+32 473 50 45 62
bdelrue@trevi.be

Evolution de l'indice Trevi au 30/09/2021

