



## PERSBERICHT:

### **TREVI VASTGOED INDEX OP 31/03/2022: 102,5**

#### **DE TREVI-INDEX: DE VERTROUWENSINDEX MET EEN NIEUWE BENADERING VOOR 2022.**

Onze TREVI-index, die vaak wordt geïmiteerd maar zelden werd geëvenaard, bewijst al meer dan 15 jaar stevast zijn relevantie en belang.

Zoals de economische pers, en meer in het bijzonder de vastgoedpers, weet, laten wij de publicatie van deze index vergezeld gaan van commentaar over de ontwikkeling van de woningmarkt op korte, middellange en lange termijn. Ter informatie herinneren wij u eraan dat voor de publicatie van deze index vooraf  $\pm 7.000$  gegevens werden verzameld, verspreid over het hele Belgische grondgebied en gewogen volgens het belang van de soorten onroerend goed, provincie per provincie.

Op basis van onze ervaring van de afgelopen 16 jaar hebben wij gemerkt dat de belangstelling van de media veel vaker uitgaat naar onze opmerkingen over de verwachte ontwikkeling van de vraag, de prijzen of het aanbod dan naar die welke betrekking hebben op transacties uit het verleden.

Het is duidelijk dat het NIS of de notarissen reeds bezig zijn met gegevens uit het verleden door de markt volledige en nauwkeurige informatie te verstrekken. Al deze actoren communiceren echter niet over prospectieve analyses.

Daarom hebben wij besloten onze belangrijkste troef als makelaar uit te spelen. Wie kan deze veranderingen en tendensen in vraag en aanbod beter inschatten? Wie kan de koopdruk en de vastberadenheid van de kopers beter evalueren?

Op die manier zullen wij nog beter kunnen inspelen op de wensen van de media, de vakmensen en zelfs het grote publiek: de markt van morgen... en zelfs die van overmorgen zo nauwkeurig mogelijk kunnen ontcijferen.

Wij hebben een evaluatieprocedure opgezet, een vertrouwensindex, die door al onze personeelsleden en onze TREVI PARTNERS werd ingevuld, met de bedoeling een cijfer te bepalen dat de woningmarkt in de toekomst zal aangeven.

We zijn hiermee op 1 januari 2022 met het cijfer 100 gestart en in dit eerste persbericht zullen wij de evolutie ervan tijdens het eerste kwartaal onderzoeken.

### 2021 herziening:

Zoals wij aan het eind van het jaar hebben gemeld, is 2021 afgesloten met een jaarlijkse stijging van +/- 5,50%, de hoogste stijging in de afgelopen 10 jaar.

Wie had kunnen denken dat de COVID-crisis zou leiden tot een dergelijke stijging op een woningmarkt waaraan sommigen hadden getwijfeld, gezien de economische en financiële risico's die tijdens de gezondheids crisis aan het licht zijn gekomen.

Onze prognoses van eind 2021 over de ontwikkeling van de vastgoedmarkt in 2022, uitgaande van een gemiddelde jaarlijkse inflatie van 2,5%, een handhaving van de lage hypotheekrente en het uitblijven van langetermijnbeperkingen die van invloed zijn op de belangrijkste sectoren van de economie, voorspelden voor 2022 een gemiddelde stijging van de prijzen van woningen met 3,5%.

Wat is de realiteit aan het begin van dit jaar? De effecten van de Covid hebben een stap terug gezet en het is nu de oorlog in Oekraïne die onze

economieën op korte tot middellange termijn het meest beïnvloedt, afhankelijk van de uitkomst van het geopolitieke conflict.

1. Wat heeft het eerste kwartaal ons geleerd?

De stijgende energie- en grondstofkosten zijn de drijvende kracht achter de inflatie en zullen dat waarschijnlijk nog 3 tot 6 maanden blijven doen, zodat wij deze parametercorrectie in onze analyse in het oog zullen moeten houden.

2. Woningaanbod: een afwachtende houding van de eigenaars op de secundaire verkopersmarkt en een lichte stijging van de vergunningen op de nieuwbouwmarkt.

Aan het begin van dit jaar stellen wij een stijging vast van het aantal verzoeken om ramingen van verkopende eigenaars op de secundaire markt, in vergelijking met de vorige kwartalen, maar een deel van de eigenaars stelt de verkoop uit, zij informeren zich, maar wachten alvorens tot de daad over te gaan, men kan dit uitstel van besluitvorming zeker toeschrijven aan deze periode van onzekerheid.

Wij verkopen zonder uitzondering alle panden in onze portefeuilles, maar de gemiddelde verkooptijd is toegenomen en het aantal panden dat bij de eerste bezichtiging wordt verkocht, wordt beperkter. De markt is afgezwakt en meer in balans.

Op de nieuwbouwmarkt zien we een lichte stijging van het aantal verleende vergunningen en dus een toename van het aanbod van nieuwbouwwoningen, maar nog niet significant genoeg om dit tot een belangrijke ontwikkeling voor de markt van 2022 te maken. De toename van het aanbod komt anderzijds onder druk te staan door de prijzen van materialen en grondstoffen die commercialisatie van nieuwbouwprojecten riskant maken op dit moment.

### 3. Residentiële vraag: Een meer beredeneerde vraag.

In vergelijking met de vorige kwartalen kopen de kopers op een realistischere manier, zij analyseren de realiteit van de vraagprijzen in verhouding tot de marktprijzen. Zij storten zich niet langer op eigendommen bij het eerste bezoek.

De stijging van de energiekosten en de stijging van de materiaalprijzen hebben de volgorde van de keuzecriteria voor de kopers gewijzigd, en er is een zekere aarzeling ten aanzien van eigendommen die ingrijpend moeten worden gerenoveerd en een langere fasering van de werken na de aankoop.

Na de lockdown en het telewerk, de kamer/het kantoor, de absolute noodzaak van een terras of een zuidgerichte tuin die sommigen hadden laten aanleggen om de gevolgen van de lockdown dragelijker te maken, hebben deze eisen hun natuurlijke plaats weer ingenomen in de volgorde van de aankoopcriteria. Deze worden natuurlijk nog steeds gelimiteerd door het finaal beschikbare budget.

De opflakking van de files laat ons elke dag weer zien: we keren terug naar onze werkplek.

#### Verdeling van de vraag:

Geen verandering in de aard van de vraag naar de soorten onroerend goed.

Voor kopers die voor het eerst kopen, is er een aanvankelijke concentratie op kleine eigendommen, flats met één tot twee slaapkamers, kleine huizen met twee tot drie slaapkamers en voor kopers die voor de tweede keer kopen, flats met twee tot drie slaapkamers en huizen met meer dan drie slaapkamers.

Beleggers kiezen altijd voor kleine panden (studio's, appartementen met 1 of 2 slaapkamers), die gemakkelijker te verhuren en te onderhouden zijn en waarmee het huurrisico van een onroerendgoedportefeuille kan worden gespreid over meerdere panden.

De investeerders zijn aanwezig maar wachten af:

Beleggers zijn aanwezig op de markt, zij vragen om informatie, maar voor sommigen van hen wordt de vraag niet omgezet in transacties.

Zij wachten tot de fiscale onzekerheid is weggeëbd alvorens actie te ondernemen: belasting op vermogenswinst? Belasting op reëel inkomen?

De bal ligt in het kamp van de regering, om hopelijk dit deel van de vraag naar onroerend goed positief te activeren.

#### 4. Prijzontwikkelingen

##### A. Nieuwbouwmakrt en toename van materialen

Een van de elementen die aan het begin van dit jaar in het oog moeten worden gehouden, is de weerslag van de stijging van de grondstofprijzen op de prijzen van nieuwe gebouwen: wij noteren een stijging met 5 à 10% van de gevraagde prijzen.

Zo zou een nieuwe flat met één slaapkamer in Anderlecht, eind 2021 200.000 euro exclusief btw hebben gekost. In het eerste kwartaal van 2022 kost deze u 205.000 euro of 210.000 euro exclusief btw.

Als gevolg van deze stijgingen op de nieuwbouwmakrt zullen sommige kopers zich wellicht tot de secundaire makrt wenden, hetgeen tot een prijsstijging op laatstgenoemde makrt zal leiden.

##### B. Verhoging van de hypotheekrente:

Het wapen van de centrale banken in de strijd tegen de inflatie is het verhogen van de rentevoeten, de weerslag hiervan op de hypotheekmakrt liet niet op zich wachten, maar het is noodzakelijk deze verhoging te relativeren, want de rentevoeten bevinden zich op een historisch laag niveau,

aldus gaat een gemiddelde rentevoet, na onderhandeling met uw bankier, met een vaste looptijd van 20 jaar, momenteel van 1,63% naar 1,83% wat neerkomt op een verhoging van 10€/maand per schijf van 100.000€, te absorberen door de markt.

## 5. Conclusies :

We kunnen drie conclusies trekken voor dit eerste kwartaal van 2022.

1. De tendens dat vraag en aanbod in evenwicht zijn. En wij handhaven onze prognose voor 2022 rond een prijsstijging, aangedreven door de toename van nieuw vastgoed in de grootorde van 2,5 tot 3% op jaarbasis.

2. De markt is wat afgezwakt en meer in balans, de marktintroductietijd neemt toe en kopers en verkopers nemen meer tijd om na te denken alvorens op de markt te handelen.

Wij willen ook benadrukken dat vastgoed de veiligste investering is om uw vermogen te beschermen tegen inflatie: of u nu een onroerend goed koopt voor persoonlijk gebruik of als beleggingspand, de waarde van uw vastgoed zal stijgen met de inflatie.

Als u een hypotheek hebt genomen om uw aankoop te financieren, profiteert u van de hefboomwerking van de hypotheek en blijven uw aflossingen, bij een historisch lage vaste rente (of zelfs variabele rente), gelijk of bijna gelijk bij een variabele rente.

Beleggers in onroerend goed kunnen daar nog aan toevoegen dat zij de gevolgen van de inflatie ook kunnen verzachten door hun huren te indexeren.

Ten slotte wordt gehoopt dat de regering de onzekerheid over de onroerendgoedbelasting zal wegnemen en beslissingen zal nemen die de vastgoedgoedmarkt als laatste bastion tegen de inflatie zullen ondersteunen.

\*\*\*

*OP-TREVI GROUP is actief in de sectoren van de vastgoeddiensten in België en het Groothertogdom Luxemburg.*

*In 2021, gesterkt door zijn 268 medewerkers en zijn netwerk van 35 kantoren, beheerde OP-Trevi Group 33.300 panden als syndicus en 5.300 als huurbeheerder. OP-Trevi Group sloot meer dan 4.118 transacties af voor nieuw residentieel vastgoed en bedrijfstvastgoed.*

*OP-TREVI GROUP staat elke dag meer dan 22.218 klanten bij in elke stap van hun leven. Van bij de keuze om een vastgoed te huren of te kopen, om in te wonen, een vastgoedvermogen op te bouwen, een bedrijf te vestigen of meer inkomsten te verdienen.*

*Zo ondersteunt OP-TREVI GROUP elke fase in het leven van het pand en van de eigenaar.*

*Perscontact*

*B. Delrue*

*+32 473 50 45 62*

*[bdelrue@trevi.be](mailto:bdelrue@trevi.be)*