

Expertise

Qui contacter en cas de problème?

Les particuliers sont désorientés par la complexité des problèmes dans le bâtiment. Le réseau français Habilitis répond à ces interrogations. Souvent, les particuliers qui doivent faire appel à un expert immobilier se posent des questions. Chacun a connu ce type de situation: à qui faire appel pour un bornage? Pour constater des fissures dans un mur mitoyen? Pour établir les faits en cas de litige? Pour corriger le tir lorsque l'expert de la banque s'est montré peu généreux? Pour établir un diagnostic énergétique? Pour assister le maître d'ouvrage lors de la remise d'un bâtiment? Bien sûr, il y a les experts. Chacun en connaît au moins un, ou quelqu'un qui en connaît un. Mais l'essentiel est de savoir s'il est le plus compétent pour le problème

précis qu'on veut lui soumettre. Nos voisins français ont résolu ce problème en créant, il y a deux ans, un réseau à même de répondre tous les jours ouvrables aux demandes de particuliers. Ce réseau, baptisé Habilitis, peut être contacté par téléphone ou via internet. La demande est analysée, puis transmise à un professionnel de la région. Le demandeur est recontacté si le problème lié à son habitat n'est pas clairement expliqué. Toutes les questions doivent en principe trouver réponse. Les experts membres du Habilitis sont des professionnels indépendants et leurs qualifications vont du diagnostic technique à l'expertise en profondeur. Ils sont géomètres experts, architectes ou experts immobiliers, consultants en énergie, etc. **J.B.L.**

Bureaux

Regus rachète le réseau Laptop Lane

La quinzaine de bureaux «express» que la petite société américaine possède dans les aéroports sera intégrée dans le réseau Regus. Regus, société internationale spécialisée dans la location de bureaux à la demande (à court ou à long terme), a racheté le réseau de centres d'affaires Laptop Lane. Celui-ci met des bureaux «express» à la disposition des hommes d'affaires en déplacement, au sein même des aéroports. Laptop Lane propose des espaces de bureaux individuels et entièrement équipés (téléphone, fax, copieur, PC, connexion internet), ainsi qu'un service d'envoi de colis et un point de vente d'accessoires bureautiques où l'on peut par exemple acheter des chargeurs de téléphone, des kits mains libres. Bref, ce qu'on a oublié à la maison, ce qu'on a perdu ou... ce qu'on regrette de ne pas avoir. Si le groupe Regus (750 centres d'affaires dans le monde) est fort actif en

Europe, ce n'est pas le cas de Laptop Lane. La société ne compte que 14 centres répartis sur une petite dizaine d'aéroports aux États-Unis (Atlanta, Chicago, Seattle, Dallas, Salt Lake City, Philadelphie, etc.). Les hommes d'affaires européens détenteurs d'une carte Regus Network Access pourront bénéficier de ces nouveaux services dès leurs prochains déplacements aux États-Unis. Avec l'essor du téléphone mobile, du PDA et de la clé USB, les hommes d'affaires ne doivent plus forcément emporter leurs ordinateurs portables quand ils voyagent, assure-t-on chez Regus. S'ils souhaitent retravailler un document, l'imprimer ou l'envoyer à un client entre deux avions ou dès leur descente d'avion, Laptop Lane leur permet de disposer immédiatement, dans l'enceinte même de l'aéroport, d'un bureau individuel entièrement équipé au prix de 5 dollars les 5 minutes. **J.B.L.**

Résidentiel

Offrez un «home staging» à votre bien avant de le vendre

Cette technique de mise en scène et d'embellissement augmente la valeur des biens proposés.

L'idée vient des États-Unis, elle a transité par le Royaume-Uni et c'est alors que Valérie Girard, fondatrice d'une agence de décoration parisienne, a songé à importer en France le «home staging», littéralement «mise en scène résidentielle». De quoi s'agit-il? C'est à la fois simple et ingénieux, comme beaucoup d'idées anglo-saxonnes. En fait, il suffisait d'y penser. Même si certains ont probablement déjà pratiqué cette technique sans le savoir. Le «home staging» consiste à valoriser les biens immobiliers proposés à la vente ou à la location en



La prestation est facturée en moyenne entre 1.500 et 3.000 euros.

«Un acheteur prend souvent sa décision dans les 90 premières secondes.»

les mettant en scène. Ce qui permet, assure Valérie Girard, «de vendre vite et bien». Selon la fondatrice de Team Art, «un nombre croissant d'agents immobiliers et de propriétaires anglo-saxons n'enviageraient même plus de mettre un bien en vente sans avoir fait appel au préalable à un expert en la matière». Concrètement, le travail de Valérie Girard consiste, explique-t-elle, «à mettre en place une ambiance, une organisation et une décoration qui font vendre, dans laquelle les visiteurs se sentent tout de suite bien, sans styles trop marqués». Tout est question de savants dosages, avec

pour maîtres mots l'espace (on aménage), la lumière (on rafraîchit, on éclaire), la propreté (on nettoie, on répare) et l'ordre (on range). MISE EN SCÈNE OU CAMOUFLAGE? Immédiatement, un premier hic vient à l'esprit: s'agit-il de mise en scène ou de camouflage? Le client ne risque-t-il pas d'acheter un chat dans un sac? «Non, rétorque Valérie Girard, nous ne dissimulons rien. Nous aménageons et lorsqu'il y a un problème, nous réparons.» Les fissures sont bouchées, les moisissures éliminées. Certes, mais dans quelle mesure? Une fois l'affaire terminée, le

«home stager» n'a plus de raisons de se préoccuper de ce qu'il laisse derrière lui. «Pas du tout, poursuit la décoratrice. Le travail que nous faisons est aussi notre carte de visite. S'il est apprécié, nous pouvons décrocher des commandes, tant du côté des acheteurs que du côté des vendeurs.» Team Art inclut même ses prestations de «home staging» dans un budget global de changement de logement qui peut s'intégrer dans un prêt immobilier. Les techniques auxquelles recourt le «home stager» – aménagement, présentation, rangement et «accessoirisation» (avec du mobilier) –

visent à mettre le bien en valeur pour attirer les visiteurs et les convaincre. «Cela peut apporter aux vendeurs une plus-value substantielle pouvant aller jusqu'à 15 %, voire 30 % du prix initial», assure la professionnelle. En réparant, en redécorant, en réaménageant ou en nettoyant, «le home stager fait disparaître tout ce qui peut faire l'objet d'une négociation du prix de la part des acheteurs potentiels». Et dans des cas plus spécifiques, par exemple les espaces inoccupés, le fait d'aménager harmonieusement les volumes donne automatiquement de la valeur et rend compéti-

tif par rapport aux autres biens figurant sur le marché. Selon Valérie Girard, «un acheteur prend généralement une décision dans les 90 premières secondes de sa visite et, de la même manière, 90% des achats se font suite à un coup de cœur». Autrement dit, «soigner la présentation d'une maison ou d'un appartement est essentiel pour vendre vite et sans brader. L'immense majorité des acheteurs potentiels souhaitent un logement dans lequel ils n'auront qu'à poser leurs meubles. Ils ne veulent pas faire d'efforts d'imagination au moment de choisir l'endroit où ils vivront. Le désordre, le manque de lumière, tous ces éléments repoussent des candidats». Or, poursuit la décoratrice, «les vendeurs, à ce moment décisif, ont souvent la tête ailleurs. Ils sont déjà partis psychologiquement. Ils pensent surtout à leur nouvelle acquisition, au déménagement... Le coût du «home staging» doit être mis en regard de ce qu'il apporte, le but étant d'augmenter le prix de vente ou de location du bien: «Le vendeur enregistre systématiquement un retour sur investissement. Les biens relookés par un home stager se vendent plus rapidement. Certains biens proposés sur le marché depuis plusieurs mois trouvent rapidement acquéreur. Et les acheteurs ne négocient généralement plus le prix», assure Valérie Girard, qui facture en moyenne ses interventions entre 1.500 et 3.000 euros. De leur côté, les agences immobilières qui proposent ce service «augmentent leur chiffre d'affaires, réduisent leurs cycles de vente, satisfont davantage de clients, décrochent plus d'exclusivités et se démarquent de leurs concurrents». À vérifier sur le terrain. **J.B.L.**

PREMIUM CLASS

ENTREPRENDRE

IMMOBILIER D'ENTREPRISE A VENDRE

BRUXELLES (excellente situation entre la place des Barricades et le Botanique)
Deux belles maisons bruxelloises mitoyennes et un appartement. Rénovées en 1994, les maisons développent 11 m de façade (classée!) et ± 475 m² bâtis actuellement exploités en hôtel de 14 chambres. L'appartement propose ± 60 m² au 2^e étage d'un petit immeuble de 1957 équipé d'un ascenseur.
Prix: 975.000 EUR

BRUXELLES
(Situation d'avenir entre De Brouckère et le Béguinage Place Sainte-Catherine)
Un double immeuble de rapport composé d'un rez commercial, de deux appartements deux chambres et un flat; Entièrement rénové en 1998 (toiture, chauffage, électricité, châssis pvc double vitrage, parlophone). Superficie habitable ± 365 m².
Prix: 530.000 EUR

TREVI INVEST

WWW.TREVI.BE
02 340 24 77

GANSHOREN (à proximité du Ring)
Bâti sur un terrain de 17 ares. Ensemble semi-industriel composé d'un entrepôt de ± 500 m², d'un bâtiment à usage de bureaux de ± 300 m² répartis sur 3 niveaux, un terrain à bâtir en façade, nombreux parkings. Excellent état.
Prix: 970.000 EUR

SCHAERBEEK - HAREN (à proximité de la Schaerbeeklei)
Bâtiment industriel de 2.200 m² situé sur un terrain de 26 ares avec 400 m² de parking. Cabine haute tension. Chauffage dans tout le bâtiment. Bonne hauteur sous plafond. Accès aisé.
Prix: 1.200.000 EUR

TREVI & LOYD
BUSINESS PROPERTY ADVISER

WWW.TREVI.BE
02 343 22 40

Vous souhaitez figurer dans cette rubrique?
Contactez TRUSTMEDIA
Tél.: 02.422.05.17
classifieds@trustmedia.ws

PARTICULIER VEND
TOTALITÉ DES PARTS DANS UNE SOCIÉTÉ DE PATRIMOINE IMMOBILIER HAUTE LESSE
Voir site: www.SAIMMO.BE.TF

A LOUER
TERRAIN DE 1Ha335 AVEC HALL DE STOCKAGE DE 1.300M²
Situé à MACHELEN le long du Ring de Bruxelles A 5 min. de l'aéroport. Location partielle possible. Disponible immédiatement.
SA Wolf-Zondervan
Tél.: 02/649.00.78 de 10 à 12h

WATERLOO
MAISON COMMERCIALE
IMMEUBLE DE RAPPORT
Plein centre 200 m², 1 are 14 ca
Rez: commercial-bureau 65 m² - Etage: 129 m²
Ref. 3382
www.immoboulanger.be
Boulangier
REAL ESTATE
Tél.: 02/354.94.12
DOSSIER GÉRÉ PAR LUC DELENS

Réhabilitation

Vie multiforme pour le lavage-triage de Binche

Un projet de 20 millions EUR pour environ 20.000 m² commercialisables au lavage-triage de Binche. Alors que ce gigantesque site industriel charbonnier, à l'abandon aux portes de Binche depuis les années 70 devait être dynamité, désormais partiellement classé, il retrouve une seconde vie. Grâce à une opération lourde de rénovation/requalification dans le cadre d'un partenariat public/privé. Cinq opérateurs ont constitué en 2003 la société anonyme «Triage-lavoir du Centre» pour restaurer et reconfigurer 20.000 m² répartis sur une dizaine de niveaux. Le chantier de rénovation des façades a débuté en septembre 2005 et

s'achèvera à la fin de cette année. Est aussi prévue, pour les Archives générales du royaume et l'Institut royal des sciences naturelles, la construction attenante d'un vaste bâtiment semi-enterré. Un pôle de formation professionnelle à l'artisanat contemporain et au design sera aussi installé sur le nouveau site. Près de 14.000 m² sont déjà commercialisés. Il reste 6.000 m² distribués en huit lots répartis sur l'ensemble des niveaux du bâtiment. Leur commercialisation sera prise en charge par TPF qui pourra réaliser tous les aménagements nécessaires, à la demande. Ces espaces (de 200 à 1.200 m²)

peuvent être aménagés en bureaux, locaux PME, voire du logement. Selon les aménagements et affectation, le prix de vente se situe entre 1.300 et 1.700 EUR/m². Les espaces seront disponibles au deuxième semestre 2008, ainsi que les parkings. Sur les quelque 20 millions EUR à mobiliser pour cette opération lourde de requalification d'un site industriel partiellement classé, près de 30% des moyens ont été apportés par l'Europe (Objectif 1/Hainaut) et la Région wallonne, via ses départements Patrimoine et Réhabilitation des sites industriels désaffectés. **H.L.**

PREMIUM CLASS HABITER

L'Office du Prêt Hypothécaire
Bruxelles Brabant Charleroi Namur Liège Mons Verviers
siège : drève richelle, 13 à 1410 Waterloo - courtagé
La formule idéale pour l'investisseur immobilier
Remboursez le capital que vous voulez !
quand vous voulez !
Ex : 300.000€ = 1.172€ / mois
Taux FIXE 4,79% sur 10 ans
(quotité 80% - uniquement charge en intérêts - aussi 15 & 20 ans)
Info & doc. 070/3.4.5.6.00
WWW.ODPH.BE
siège : drève Richelle, 13 - 1410 Waterloo

ENVISAGER
● **Ganshoren**: Gde. maison bourg. Etat except. Bouq. 35.000 €. Libre décès max. 15 ans.
● **Ixelles**: Spac. maison, entr. Coch. Pet. atel. conv. Prof. libér. Bouq. 20.000 €. Libre décès 82/95 ans.
● **Keerbergen**: Sur golf. Bungalow 2 ch. + bur. 10 ares. Bouq. 15.000 €. Libre décès max. 15 ans.
● **Profondeville**: Villa 5 ch. sur 16 a. Bouquet 50.000 €. Libre décès 75 ans.
● **Mont-Saint-Guibert**: Villa 3 ch. + bur. Bouquet 10.000 €. Libre décès max. 15 ans.
● **Charleroi**: Appart. 2 chambres, 100 m², gar. Bouquet 8.000 €. M. seul 80 ans. Libre décès max. 10 ans.
● **Uccle**: Bel appart. 3 ch. + park. Bouquet 15.000 €. Libre décès.
Intéressé par le viager ?
02/647.96.99
www.envisager.be