

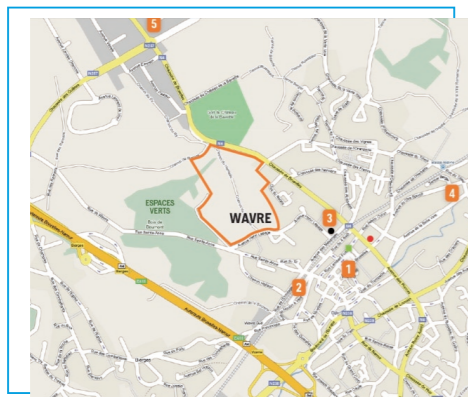
Wavre sous la loupe de Portic.be...



Notre objectif est de faire un **zoom sur l'immobilier neuf à Wavre** : les projets à venir et en cours, la politique urbanistique de la Ville pour créer les logements de demain et enfin les conseils des professionnels actifs sur le secteur.

PROJETS IMMOBILIERS SUR WAVRE

Le grand chantier de demain porte le nom du « **Champ Sainte-Anne** ». Ce quartier en devenir de près 600 logements est un superbe exemple de collaboration public-privé entre la Ville de Wavre et la société MATEXI.



Ce partenariat va permettre :

- l'accès à la propriété de maisons construites par Matexi à des prix abordables
- la construction de logements sociaux et moyens en collaboration avec le foyer wavrien.

L'objectif principal est de répondre au manque de terrains à bâtir sur le marché immobilier wavrien.

C'est pourquoi le plan de lotissement favorise la construction de maisons 2 et 3 façades sur des petits lots afin de maintenir l'accès à la propriété à Wavre à des prix abordables.

Il y a d'autres projets de partenariat public-privé prévus à Wavre :

- En 2009, 24 appartements moyens ont été réalisés rue de Nivelles
- En 2010 : 10 logements sociaux acquisitifs au Village Expo et aménagement de 14 appartements sociaux aménagés dans les combles de logements existants (drève des Burgondes).

Autres projets immobiliers privés prévus:

Lotissements délivrés(2009) :

- RUE ANTOINE ANDRE	4 LOTS
- RUE DE L'EGLISE	15 LOTS
- AVENUE DE NIVELLES	3 LOTS

Demandes introduites officiellement :

- CHAMP STE ANNE	299 LOTS
(dont 8 avec immeubles multi-logements pour 260 logements maximum)	
- le nombre total de logements de ce lotissement est de 550)	
- AVENUE DE NIVELLES	27 LOTS
- VAL DES MAYS	22 LOTS
- VENELLE DES BUISSONS	18 LOTS
- CHEMIN DE LOUVRANGES	7 LOTS
- AVENUE DE LA CALECHE	7 LOTS

Promotions immobilières actuellement en vente ou juste vendues: prix, fréquences des ventes et état de la demande.

En voulant pratiquer une étude de marché, on se rend vite compte de

l'énorme difficulté de comparer les projets immobiliers entre eux !

Cela pour une raison toute simple : il n'y a aucune harmonisation dans la communication. Tant envers les prix de vente (donnés avec ou sans cave, avec ou sans garage, avec ou sans frais) que pour les surfaces (brutes ou nettes, intra ou extra murs, ou bien encore les 2).

Est-ce une volonté réelle de dissocier chaque projet l'un de l'autre ? Ou est-ce simplement par manque total de concertation du secteur ?

Voici donc un exemple pris au hasard et très concret des résultats de vente obtenus pour un immeuble avec ascenseur de taille moyenne de 20 appartements jouissant d'une belle situation et avec des finitions de qualité.

- Résultat des ventes : 16 appartements vendus sur 20 depuis juin 2007 (soit 2 ans et 4 mois) de mise en vente totale.
 - Un appartement 2 chambres au rez-de-chaussée avec terrasse et jardin/87m²/ 2 garages +2 emplacement de parking : vendu 250.000 euros.
 - Un appartement 2 chambres/97 m²/1 garage : vendu plus de 380.000 euros en juin 2007.
 - Un appartement 2 chambres/93m²/2 garages et terrasse 20m²: vendu 237.500 euros en janvier 2009.
- En moyenne le prix au m² obtenu dans cet immeuble est de 2.517 euros.

Pour une promotion de 4 maisons mitoyennes avec petit jardin privatif, 4 chambres, +/- 167 m², aux finitions standard, et situées proche du centre mais dans une rue calme.

- résultat de vente : 4/4 vendues entre fin mai 2009 et mi-octobre soit moins de 5 mois
- prix de vente moyen au m² 1.756 euros

POLITIQUE ADOPTÉE PAR LA VILLE

Extrait d'interview du Bourgmestre de la Ville de Wavre Monsieur Charles Michel.

Comment peut-on décrire la politique de la Ville de Wavre en matière de développement et création de logements neufs ?

Vu les prix élevés du logement en BW, nous cherchons à encourager les logements accessibles. Mais nous gardons la volonté de ne pas dépasser le chiffre de 35.000 habitants (32.867 actuellement).

Si vous deviez vous adresser aux promoteurs ou agents immobiliers concernés par un projet de promotion immobilière sur le territoire wavrien que leur diriez-vous ?

Je mettrais en avant les atouts de notre Ville :

- **Attractivité fiscale** pour les citoyens (impôts parmi les plus faibles de Wallonie, précompte immobilier le + faible du pays !) et les entreprises (pas de taxes freinant les investissements : pas de taxes sur les enseignes, la force motrice, les ordinateurs, etc.)
- **Bassin d'emplois** avec le zoning Nord (6.325 emplois)
- **Nombreux commerces** (centre-ville)
- **Die culturelle et associative** riche. Projet de salle culturelle polyvalente.
- **De nombreux investissements** sont réalisés par la commune pour améliorer le cadre de vie des Wavriens et renforcer l'attractivité et le dynamisme de la Ville. En 2010, des investissements sont prévus à hauteur de 14 millions : salle culturelle polyvalente, embellissement du centre de Limal (après celui du centre de Wavre), amélioration



du système de parkings au centre-ville, promotion du commerce local et des initiatives culturelles, aménagements urbains et de sécurité dans les différents quartiers résidentiels, ...).

Pour vous, quelles sont les qualités essentielles d'un projet immobilier réussi sur votre commune ?

- La prise en compte de la mobilité. (Accessibilité des transports en commun, rues adaptées à la circulation supplémentaire, parkings en suffisance, ...).
- Intégration dans le bâti existant.
- Une attention toute particulière était déjà accordée à la dimension énergétique des projets immobiliers sollicités par les promoteurs sur Wavre et le sera encore d'avantage dans l'intérêt du promoteur lui-même qui se doit de présenter un projet immobilier attractif en terme de consommation d'énergie. L'exemple de cette préoccupation énergétique est sans aucun doute la reconstruction du CPAS qui sera un immeuble exemplaire en terme de PEB (pouvoir énergétique du bâtiment)

AVIS ET CONSEILS DES PROS !



Eckelmans Immobilier propos recueillis auprès de Madame Baudson.

Leur expérience a été très difficile sur Bierges comparativement au marché de LLN que domine beaucoup mieux l'immobilière Eckelmans.

Leur avis est qu'un appartement témoin reprenant un exemple des finitions disponibles est un réel plus.



Altis Immobilière propos recueillis auprès de Madame Mahiant.

Un constat est la méfiance évidente des amateurs face aux promotions immobilières. Les ventes se font plus facilement quant l'immeuble est à un stade avancé.

Les acquéreurs ont comparé beaucoup de biens avant de choisir leur appartement. D'où la nécessité d'avoir des informations précises et correctes à fournir sur : l'isolation acoustique et thermique, les techniques de construction, les finitions prévues pour la cuisine les salles de bains.

Madame Mahiant voudrait préciser que la réussite d'une promotion immobilière est savant mélange entre :

- Le choix d'un bon emplacement, la situation reste la seule vraie garantie de réussite « les prix obtenus restent très bons tant que le bien est bien situé (càd sans nuisance environnementale et présentant des atouts d'accès et de proximité aux commerces).
- La conception intelligente du projet tout au départ. Des plans et des volumes bien pensés.
- Une transparence et une clarté totale des informations communiquées à l'agent immobilier ou au commercial.

Sur notre commune (Limal) il ne faut pas craindre le haut de gamme, il y a une réelle demande pour de très belle situation !



Hendrix propos recueilli auprès de Monsieur Hendrix.

Ces points ont été relevés par Christophe Hendrix lors de notre entretien :

- Importance de soigner la présentation d'une promotion immobilière à vendre sur plans.
- Un projet immobilier réussi doit comprendre :
 - De grandes terrasses bien orientées
 - Une personnalisation des finitions possible pour l'acquéreur

- Des bâtiments à basse consommation d'énergie
- Des plans prévoyant des logements lumineux et fonctionnels

- Le rythme des ventes de biens immobiliers neufs s'est modifié depuis la crise financière. Aujourd'hui les ventes sont plus importantes lorsque l'immeuble est visitable. D'où l'importance de prévoir un appartement témoin à montrer au plus tôt ! On peut constater la répartition suivante :

- 30% de réservation avant le chantier
- 20% en cours de travaux
- 50% après la réalisation du bâtiment

Ce rythme était inversé avant la crise financière qui a touché également l'immobilier

- Pour booster la commercialisation nous pensons que la combinaison de plusieurs supports médias est nécessaire : le presse, les sites web et l'affichage sur chantier.

- Pouvoir répondre à toutes les questions est essentiel. Le client est curieux et bien informé, il faut le rassurer sur beaucoup de points techniques et législatifs dans sa démarche d'achat. Enlever toutes les interrogations de l'amateur permet de le conduire en confiance à l'acte d'achat. Dans ce sens, rien ne remplacera jamais le contact personnalisé à l'agence avec les candidats.

Pour cela une disponibilité importante à l'agence, sur chantier ou chez l'amateur est un plus. Questionner le candidat afin d'être sûr de bien cerner ses besoins et le guider au mieux dans les nombreux biens proposés sur le marché, c'est selon Christophe Hendrix le grand « plus point » du service de l'agent immobilier par rapport au promoteur qui ne peut proposer que son propre projet immobilier alors que l'agence peut proposer un portefeuille varié de biens.



Immo 5 expert propos recueilli auprès de Monsieur Mathieu.

Cette agence porte au moins 2 casquettes : celle de promoteur et d'agent immobilier.

Leur expérience permet de mettre en évidence la particularité du marché Wavrien comme étant particulièrement exigeant sur la qualité.

Les ventes ne démarrent réellement qu'à partir du gros œuvre.

Le choix des finitions est laissé à l'acquéreur et elles sont prévues haut de gamme.

Leurs constructions ne sont pas négociables mais les finitions sont soignées : jardin, terrasse, sanitaires, etc...

Les supports de vente utilisés sont principalement l'affichage et le web avec des sites spécialisés, propres à l'immobilière et plus généraux à l'immobilier.

Le marché aujourd'hui est exigeant, il est important

de choisir des fournisseurs qui seront de réels conseillers pour les candidats acquéreurs. Le promoteur permet de négocier pour le candidat un service de qualité à des prix accessibles.

Le succès de la réussite d'un projet de promotion de maisons haut de gamme reste pour Monsieur Mathieu : la localisation !



Fiks agence de Wavre propos recueillis auprès de Madame Anouk Renard

Leurs principaux conseils en matière de vente de promotion immobilière sont les suivants :

Les prix sont à justifier durant cette période de crise. Le promoteur doit nous fournir un cahier des charges complet et fiable que nous pourrions présenter individuellement et en agence aux amateurs. Le besoin d'information est évident et important chez le candidat.

Nous rencontrons 2 grands types d'amateurs :

-Les particuliers à la recherche d'un appartement spacieux et luxueux pour une occupation personnelle. Situé à proximité immédiate des commerces et gares.

- Les investisseurs qui recherchent le même type de biens mais pour viser un locataire de qualité et un rendement stable.

Tous 2 sont prêts à mettre le prix fort si le bien le justifie. Ceci nous pousse à dire que le promoteur doit favoriser une stratégie de communication de son prix de vente complète et sans surprise ni surplus !

Un autre conseil serait celui de chercher la distinction dans l'architecture même si les contraintes urbanistiques sont là. Le look général des bâtiments est réellement important pour le candidat même si certains promoteurs n'y pensent pas toujours.

Ne proposer sur le marché que des projets qui répondent à une demande est essentiel. Déjà dans l'élaboration des plans, il est important de consulter les agents immobiliers actifs sur le secteur. Ils gardent une connaissance ininterrompue avec leur marché.

Enfin il faut s'adjoindre de partenaires de qualité :

- un entrepreneur général de renom
- un architecte expérimenté voire spécialisé en promotion immobilière
- un partenaire financier disponible et habitué à ce type de projet
- un commercial spécialisé

C'est toute cette équipe en étroite collaboration qui participe au succès d'une promotion immobilière.

Article réalisé par Portic.be.