

Les constructeurs "Clé sur porte" à Batibouw



Nous avons interrogé les acteurs de l'immobilier neuf présents cette année à Batibouw afin de connaître leur avis sur cette 50ème édition du salon national de la construction mais aussi leur sentiment général sur la santé de notre secteur.



Notre principal constat à la découverte du palais 8 est que les institutions financières étaient bien présentes et activement consultées. Monsieur Arnout Bagué responsable du stand BNP Paribas Fortis nous confirme une tendance : la volonté de participer activement au secteur.

Il y a plusieurs axes à cette participation :

- des analyses et remises d'offres personnalisées et globales, c'est-à-dire qui tiennent compte de la dimension fiscale, des assurances liées au financement et au bien immobilier.
 - des offres sensibles à la dimension économique du bâtiment, le label énergétique entre dans le calcul tout comme la dimension écologique du projet.
- Monsieur Bagué précise aussi que la reprise est nette et se constate dans des chiffres comme le nombre de demandes de financement qui est en hausse. Aussi dans les montants empruntés qui restent élevés (de 200.000 à 300.000 euros). Enfin, à titre indicatif, la durée la plus demandée est 20 ans soit une durée moindre que celle des années passées.

Chez les constructeurs, un constat général : On ne se bouscule pas cette année dans les allées du palais 8 !

Plusieurs tentatives de réponses en fonction des exposants :

- Les constructeurs sont mis sur le côté par le salon.
- Les médias font la part belle aux nouvelles technologies, aux cuisinistes et aux sanitaires.
- Le marché est plus propice à la rénovation qu'à la construction.

Par contre, les visiteurs sont vraiment de futurs bâtisseurs souvent avec un projet mis au placard depuis plusieurs mois voire plusieurs années et ils viennent à Batibouw pour une ultime comparaison ou pour finaliser leur choix.

En milieu de semaine, on peut donc dire qu'il y a moins de monde mais un public très intéressé et prêt à conclure.

Pour les y aider, les enseignes ne manquent pas d'imagination. Des offres et des promotions spéciales Batibouw varient en fonction de l'esprit propre à l'entreprise.

D'ailleurs certains s'y refusent préférant mettre en avant leurs produits, leurs équipes et leur savoir-faire.

Le salon Batibouw reste pour les constructeurs belges, un rendez-vous incontournable qui a des retombées en terme de chiffre d'affaires sur plusieurs mois voir même durant toute l'année. Beaucoup de contacts établis à Batibouw se concluent bien plus tard.

La philosophie de chacun peut vraiment être transmise durant ce salon. C'est l'occasion de rencontrer le grand public et montrer réellement qui l'on est.



La dimension humaine est, selon Madame Aline Vincent responsable de la communication chez T-Palm, très importante dans leur activité. Il s'agit d'un travail d'équipe qui va du marketer qui pense une campagne publicitaire jusqu'au maçon qui véhicule le savoir-faire de l'entreprise.



Le directeur marketing des Maisons Blavier, Monsieur Stefan Hallez, insiste sur leur volonté d'être toujours à la pointe des nouvelles technologies en présentant sur le stand le premier écran 3D sans lunettes ! Ce qui permet de visualiser pleinement son futur logement.



Monsieur Christophe Borremans directeur commercial chez Duro-Home, propose 4 promotions différentes lors du salon afin de permettre au candidat d'opter pour celle qui lui correspond le mieux. Les préoccupations écologiques, économiques, de confort et de mobilité peuvent ainsi être rencontrées.



Chez Team Construct, l'orientation est claire : construire très basse énergie et même passif ! Ils proposent dans leur cahier des charges de base la pose de panneaux solaires depuis déjà 4 ans.



Habitat Concept est par ailleurs, l'entreprise familiale par excellence. Toute la famille travaille main dans la main. Ils ne construisent volontairement que 50 maisons par an avec des visites de chantier hebdomadaires effectuées directement par son fondateur Monsieur Pizziferri.



Enfin, Monsieur Jean-François Piancatelli, directeur commercial des constructions Etienne Piron, propose un superbe stand très chaleureux. Il tient à ne pas attendre la reprise mais bien à la faire ! En créant une nouvelle enseigne dans le groupe (prochainement présentée au grand public) et en se positionnant comme acteur de qualité qui prône la construction de maisons équilibrées !