



## L'actualité immobilière par Vincent Schmidt

**Le marché de l'immobilier a finalement bien résisté en 2009**

**BRUXELLES** Alors que *Trends-Tendances* publie aujourd'hui son traditionnel guide de l'immobilier, le marché semble à présent s'être stabilisé et a finalement bien résisté, à l'inverse de nos voisins euro-

péens. Tout profite pour les candidats acheteurs et les propriétaires, dans un contexte favorable aux deux parties. Et également favorable aux professionnels du secteur dont nous vous faisons découvrir cette semaine un acteur encore fort méconnu en Belgique. Le chasseur immobilier est un incontournable dans les pays anglo-saxons, il

s'est taillé une place au soleil en France, mais on y a encore très peu recours en Belgique.

Peu nombreux, ils existent cependant et nous avons rencontré Christophe de Viron (agence Ideal Home), à l'écran actuellement le mardi sur RTL-TVi pour l'émission *À vendre, à acheter*.

### Maintien des prix en Belgique

**BRUXELLES** *Trends-Tendances* publie ce jeudi son habituel guide immobilier. Parmi les grandes tendances, précisément, on retiendra que les prix se maintiennent globalement.

Les villas sont cependant en baisse et Bruxelles a particulièrement souffert (-22%). En 2009, on a vendu (marché secondaire) 60.769 maisons, 36.048 appartements, 17.334 terrains à bâtir et 15.902 villas.

Voici également le classement des communes les moins chères pour une maison d'habitation. Wallonie (et Belgique) : ex aequo Trois-Ponts et Hensies (105.000 euros). Il ne reste que 10 communes sous les 120.000 euros. En Flandre : Avelgem (159.000 euros). En Région bruxelloise : Anderlecht et Molenbeek-S-Jean (280.000 €).

Tandis que les communes les plus chères sont : à Bruxelles (et en Belgique) : Ixelles (520.000 euros) – en Flandre : Crainhem (365.000 euros) – en Wallonie : La Hulpe (370.000 euros).

À l'étranger, le crash est bien réel (Irlande, Espagne, Grande-Bretagne), mais il a été relativement bien amorti par le marché belge. Tantôt, on a baissé les prix pour maintenir l'activité, tantôt on a gelé l'activité pour maintenir les prix.

Les taux d'intérêt au plancher, le prolongement des contrats d'hypothèque de 25 à 40 ans et la fin confirmée de la spéculation ont aussi joué un rôle majeur. Tout comme le retour d'investisseurs *bons pères de famille* et des propriétaires plus raisonnables, conscients du creux à assumer. Les banques, quant à elles, sont toujours trop prudentes et pointées du doigt.

Entre 2008 et 2009, on constate que c'est l'acheteur qui fait le marché et a le temps de réfléchir. Le nombre de ventes a baissé de 18%, le marché est plus rationnel, plus attentiste. L'énergétiquement correct (consommation chauffage et déplacements) est déjà devenu un argument d'achat contraignant.

# Il chasse pour vous



Christophe de Viron a pour mission de dénicher pour vous le bien de vos rêves et de vous faire économiser de l'argent en négociant son prix.

### Le chasseur immobilier se charge de vous déguster le bien de vos rêves et de négocier son prix au plus bas

**BRUXELLES** À vendre, à acheter, la nouvelle émission de RTL TVi dont le deuxième épisode a été diffusé mardi soir met en scène un coach un peu particulier, encore marginal dans le monde de l'immobilier, mais qui n'en présente pas moins un intérêt majeur pour quiconque souhaite acheter un bien immobilier et éprouve certaines difficultés à le dénicher.

Rencontre avec Christophe de Viron, fondateur de Ideal Home, chasseur immobilier, une profession bien ancrée dans les pays anglo-saxons mais qui souffre d'un manque de publicité en Belgique.

**Christophe, qu'est-ce qui vous différencie d'un agent immobilier ?**

“Nos démarches sont fondamentalement différentes puisque l'agent travaille pour le vendeur

alors que moi j'officie pour l'acheteur. Là où l'agent tente de vendre au plus cher, j'essaie de négocier le prix le plus bas.”

**N'est-ce pas contraire à vos intérêts ?**

“Non, parce que si la rémunération d'un chasseur immobilier oscille entre 1 et 2% du prix de vente du bien, elle est aussi dépendante, dans une plus large mesure, de la négociation puisque 10% de la remise sur le prix de départ nous revient également.”

**Pourquoi fait-on appel à vos services, alors que l'acheteur est, de facto, un chasseur immobilier pour son propre compte ?**

“Il y a plusieurs raisons d'avoir recours à nos services. Certains n'aiment tout simplement pas visiter des biens immobiliers, d'autres n'ont pas le temps et puis il y a les étrangers pour qui c'est difficile d'effectuer le voyage pour effectuer ces visites.”

**Comment effectuez-vous la sélection des biens à présenter à**

**notre client ?**

“Nous effectuons en moyenne 50 à 60 visites pour aboutir à une sélection de 5 ou 6 biens présentés au client. Chaque bien est analysé et nous prenons environ 20 à 30 photos. Le tout est posté sur un compte Internet que le client peut visiter avec un accès privé. En général, nous parvenons à conclure une affaire en 1 à 3 mois.”

**Et si ce n'est pas le cas, stoppez-vous les recherches, au risque d'avoir travaillé pour rien ?**

“Il est clair que, étant payés lorsque l'acheteur a trouvé son bonheur, nous avons tout intérêt à bien cibler la demande au dé-

part afin de correspondre à la réalité du marché. Parfois, nous refusons un client car s'il souhaite une maison à 100.000 € au Sablon et qu'il n'en démord pas, ce n'est même pas la peine de commencer.”

**Précisément, les acheteurs nourrissent-ils des rêves farfelus ?**

“Non, généralement, ils ont conscience de ce qu'il est possible de trouver. Si tout le monde rêve d'une maison avec jardin à Bruxelles, la réalité est tout autre. Il faut alors souvent envisager un appartement à Bruxelles ou une maison en dehors de la capitale.”

### Baromètre des taux

Formule	Taux	Mensualité par 100.000 € empruntés	Évolution par rapport au 29 avril
1-1-1	3,21 %	563,00 €	=
5-5-5	4,07 %	605,80 €	=
10-5-5	4,39 %	622,30 €	=
Fixe 20	4,77 %	641,80 €	=
Fixe 25	4,94 %	574,80 €	=

Source : VDVC Conseil/Test-Achats