

Chaque semaine, nous épinglons un bien qui figure parmi nos annonces et l'analysons pour vous donner un aperçu du marché de l'immobilier. Focus cette semaine sur une bâtisse qui fait partie de l'histoire de la ville.

MARIE-EVE REBTS

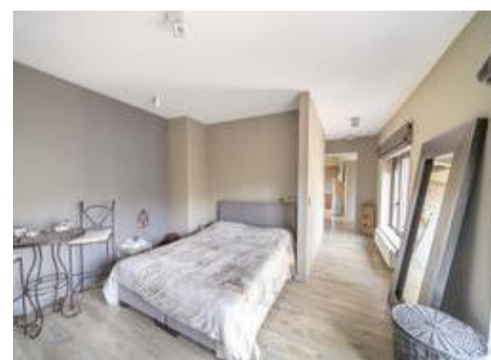
Cette demeure a accueilli, de nombreuses années, des activités de négoce en vin, comme en témoignent ses remarquables caves. La bâtisse est aujourd'hui occupée par une habitation familiale, avec une partie professionnelle, un vaste jardin et une annexe pouvant accueillir un appartement. L'ensemble a été rénové au fil des ans tout en préservant son âme et ses nombreux éléments de caractère. Il s'agit d'un bien singulier, dont les espaces et le cachet permettent d'envisager divers projets.

Une demeure singulière à Binche



789.000

Surface habitable : 422 m²
Chambres : 4 (possibilité de plus)
Salles d'eau : 3
W-C : 5
Cave : oui (600 m²)
Jardin : oui (23 ares)
Etat : habitable
Garage : oui
PEB : D
Agence : Club Immobilier - club-immobilier.be



Situation

Cette vaste demeure historique est située dans la zone intra-muros de Binche. Sa façade surplombe une rue résidentielle et calme alors que derrière, l'habitation dispose d'un jardin en longueur (23 ares) jouxtant les remparts de la ville. La maison possède plusieurs accès, dont une voie pavée traversant le jardin et menant aux garages. A pied, il suffit de maximum une dizaine de minutes pour atteindre la plupart des facilités du centre de Binche : commerces, écoles, services, arrêts de bus... L'autoroute E42 est accessible en 15 minutes en voiture, alors qu'il faut environ 30 minutes de route pour rejoindre les villes de Mons, Charleroi ou encore Nivelles.

Etat général

Cette demeure est connue sous le nom de Balcon Leroy car, avec ses voisins, elle a appartenu à la famille éponyme et a longtemps servi au négoce de vin. Ses propriétaires actuels n'ont cessé de la rénover et de l'entretenir depuis une vingtaine d'années. Ils ont fait appel à des artisans pour restaurer les nombreux éléments de charme qui agrémentent encore la maison : sols anciens, cheminées, moulures... L'habitation a aussi été modernisée, au niveau de la cuisine, des salles d'eau ou des équipements techniques. Elle affiche un PEB de D et possède notamment des châssis en double vitrage, de l'isolation au niveau du plancher du grenier ou encore deux chaudières, l'une, ancienne, au mazout et l'autre, récente, au gaz.

Disposition

L'entrée principale débouche sur un vaste hall desservant, d'un côté, un salon de style ancien et, de l'autre, un bureau/bibliothèque lui aussi empreint de caractère. A l'arrière s'étend une cuisine moderne complétée par un coin à déjeuner et une grande arrière-cuisine. Le premier étage rassemble trois chambres spacieuses, dont deux se partagent l'accès à une petite pièce pouvant faire office de dressing. Deux salles d'eau sont aménagées aux entresols, et l'étage est surplombé par un grenier aménageable. La maison est complétée par une aile rassemblant, au rez, des bureaux et, à l'étage, une suite parentale pouvant être aménagée en appartement avec jardin. Chaque espace dispose d'un accès indépendant mais est aussi relié au reste de la maison. On note la présence de deux garages, d'espaces de rangement et d'une grande/cour terrasse. Sans oublier les caves, avec accès vers l'extérieur.

Prix

Cet ensemble est affiché à 789.000 euros. Le bien offre diverses possibilités : un espace pour une profession libérale est déjà prévu, mais on peut aussi envisager une habitation multifamiliale, des chambres d'hôte ou des activités commerciales ou culturelles au sein des remarquables caves.

Un jeune super motivé vient renforcer BuyerSide

Gatien Bienfait a commencé à travailler le 4 septembre en tant qu'Investment Analyst pour le département B to B.

ENTRETIEN
 BRIGITTE DE WOLF-CAMBIER

Après des études européennes, vous vous êtes intéressé à l'immobilier.
 J'ai suivi des études européennes à l'Université de Maastricht et, en parallèle, un Executive Master à l'UCLouvain. Travailler pour le Parlement européen des jeunes m'intéressait, mais j'ai toujours eu de l'intérêt pour l'immobilier. J'ai été un des premiers de mon cours à travailler, à 22 ans. Je n'étais pas tenté par un tour du monde ! Pour le compte de JCX, j'ai été employé commercial au Nestwork, un espace de coworking situé au square Montgo-

mery. J'étais responsable de la location des bureaux. J'y suis resté 18 mois. BuyerSide m'a approché : ils cherchaient quelqu'un pour venir renforcer l'équipe de Nicolas Vincent, cofondateur, en B to B.

Le marché n'est pas très dynamique pour l'instant ? Comment faut-il l'aborder ?

Justement, quand un marché n'est pas terrible, il y a toujours des opportunités à prendre. BuyerSide se positionne du côté de l'acquéreur et a fait le bon choix car, pour le moment, le marché est un marché d'acquéreurs, dans le sens où il y a moins de personnes qui veulent acheter, ce qui fait que l'acquéreur a plus de poids dans la négociation. On sent que le marché est tendu, ce serait mentir que de dire le contraire, mais dans un marché difficile, il faut pouvoir tirer son épingle du jeu et prendre les bonnes décisions au bon moment. C'est pour cela que nous sommes là, et dans l'immobilier, il y a toujours une bonne opportunité à prendre. Oui, les taux d'intérêt sont plus élevés, mais ce sont à nouveau

des intérêts « normaux ».

Quels biens proposez-vous ?

Notre force est notre réseau. Les vendeurs nous contactent avant de mettre un bien sur le marché. Ils préfèrent aller à la source sans devoir passer par un agent, par le marché. Un achat hors marché est pour nous une réussite. Les clients varient selon le type de biens recherchés. Notre département B to C va plutôt rechercher des biens pour une occupation propre ou des immeubles de rapport en bon père de famille pour un budget de moins de 3 millions d'euros. Et quand on a des volumes plus importants, comme des blocs résidentiels, nous allons vers le B to B. Cela peut être des privés fortunés, des *family business* ou des fonds d'investissement. Aider les acquéreurs à trouver la perle rare en B to B via son réseau est le point fort de BuyerSide. Nous avons des concurrents, comme les chasseurs de biens, mais ce n'est pas exactement la même chose. Nous proposons des biens au début du processus, mais après, il y a tout l'accompagnement

qui suit, qui est vraiment la plus-value. Nous analysons, nous valorisons, nous rédigeons les offres. Nous nous occupons de tout le processus d'acquisition. Ce n'est pas uniquement trouver un bien. C'est vraiment un accompagnement de A à Z. Certains clients nous font pleinement confiance. D'autres ont une idée très fort ancrée dans leur tête, c'est parfois plus difficile de les raisonner, mais nous nous adaptons. Il y en a qui veulent autant de mètres carrés à un certain endroit et c'est difficile de les faire sortir du rail. Mais c'est aussi notre rôle de les ramener à la raison, de leur donner un avis objectif.

En choisissant BuyerSide, vous avez préféré travailler dans une petite structure.

Oui. C'est une structure plutôt familiale, avec une dizaine de collaborateurs au total. C'est, je pense, une chose que nos clients ressentent. Nous communiquons facilement entre nous et nous nous entraisons énormément. Une petite structure est une force !



« Une petite structure est une force ! » © DR