



TREVI
GROUP

1050 IXELLES

Rapport d'estimation du 08-09-2020



1050 IXELLES

FOCUS ON
YOUR PROPERTY

Tel. : +32 2 343 22 40 | info@trevi.be | WWW.TREVI.BE



LOCALISATION



**TYPE DE BIEN : APPARTEMENT 2 CHAMBRE(S)**

Appartement 2 chambres

DONNÉES TECHNIQUES

Année de construction du bâtiment	1963	Année de rénovation	-	Superficie du terrain	600 m²
Etage	2	Nombre d'étage(s)	6	Ascenseur	✓
Surface habitable brute (m ²)	90	Terrasses	—	Jardins	—
Nombre de chambre(s)	2	Nombre de salle de bains(s)	1	Nombre de toilettes	1
Nombre de garage(s)	1	Nombre de parking(s) int.	-	Nombre de parking(s) ext.	-
Caves	6m²	Greniers :	—	Feu ouvert	1
Airco	—	Piscine intérieure	—	Piscine extérieure	—
Pompe à chaleur	—	Panneaux photovoltaïques	—	Terrain de tennis	—
Carport	—	Terrain à bâtir	—	Cour	—
Largeur façade (m)	-				

DONNÉES FINANCIÈRES

Revenu cadastral	1717	Revenu cadastral indexé	-	Précompte immobilier	-
Charges totales/mois	290	Loyer actuel	900	Loyer potentiel	1200

**ÉTAT GÉNÉRAL**

	À actualiser	Etat Moyen	Bon état général	Etat neuf	Pas d'infos
Toiture	✓				
Chauffage gaz					✓
Cuisine	✓				
Sanitaires	✓				
Châssis double/triple vitrage	✓				
Revêtement de sol living		✓			
Revêtement de sol chambres		✓			
Revêtement de sol pièces d'eau	✓				
Peinture	✓				
	Non-conforme		Conforme		Pas d'info
Électricité	✓				
	Pas conforme		Conforme		Pas d'info
État de l'ascenseur			✓		



ÉLÉMENTS D'APPRÉCIATION ET DE CONVENANCE

Niveau de finitions	Finitions d'époque, à actualiser
Charme/architecture	Architecture classique, fin des années '50. Fonctionnel
Vue/Vis-à-vis	Vis-à-vis lointain, bon dégagement grâce à l'avenue
Orientation	Ouest
Isolation	Toiture à revoir, travaux prévus, double vitrage des années '90
Occupation/Entretien	Appartement peu entretenu par l'ancien locataire
Cohérence des espaces	Beaux espaces, bien agencés
Facilités d'accès	Commerces, transports à proximité Localisation très recherchée
Nuisances sonores	Faibles
Humidité/Infiltrations	2 problèmes d'infiltration qui seront réparés dans le mois
Environnement/voisinage	Quartier urbain résidentiel
Objection(s) possible(s)	Absence d'espace extérieur Charges relativement élevées
Rénovations	Ensemble de l'appartement à rénover
Autre	Local vélos



URBANISME

Le bien a été présenté comme conforme par le propriétaire : ✓

Remise par le propriétaire des documents urbanistiques à la mise en vente : —

LES INCONTOURNABLES POINTS FORTS DE VOTRE BIEN

- ✓ Très bonne localisation
- ✓ Luminosité
- ✓ Beaux espaces
- ✓ Garage
- ✓ Potentiel après rénovations





Appartement 2 chambre(s)



VALORISATION DE VOTRE BIEN

TREVI vous conseille une mise en vente à

320.000 €

Hors garage (valeur individuelle : 30.000 €)

*!!! REMARQUE !!! La valeur de vente doit toujours être considérée comme une donnée approximative qui peut être influencée tant négativement que positivement par des facteurs tant objectifs (état de marché, potentiel de vente, taux d'intérêts, ...) que subjectifs (valeur de convenance).

Valeur de vente de gré à gré*

De ± 270.000 € à ± 300.000 €

POTENTIEL DE VENTE DE VOTRE BIEN

Nombre de clients intéressés actuellement par votre bien dans notre portefeuille clients:

93

Trevi dispose de **35 bureaux en Belgique** et rassemble toutes les demandes dans un portefeuille informatisé commun.

Votre bien sera donc diffusé dans l'ensemble du territoire ainsi qu'au Luxembourg.

Fort de ses 540 bureaux en France, notre partenaire FONCIA, leader en France dans son domaine d'activité, diffuse également nos biens auprès d'une clientèle française ciblée.



LES DÉMARCHES OBLIGATOIRES

Pour vendre un bien, aujourd'hui, il est IMPERATIF de :

- A. Obtenir un certificat de performance énergétique (PEB) par un certificateur agréé
- B. Envoyer une demande de renseignements urbanistiques (RU) comprenant :
 - Un descriptif complet
 - Un schéma urbanistique du bien (plan exigé par certaines communes)
 - Des photos intérieures et extérieures du bien.
- C. Délivrer un certificat électrique par un certificateur agréé
- D. Réaliser un compromis de vente en bonne et due forme
- E. Information de la mise en vente au locataire éventuel
- F. Lancer une campagne publicitaire énergique sur plusieurs médias/site web

TREVI PRIVILEGE ... UN GAIN DE TEMPS & D'ARGENT

TREVI S'OCCUPE DE TOUTES CES DÉMARCHES

TREVI PREND EN CHARGE LE COÛT DE TOUTES CES INTERVENTIONS

LES OBLIGATIONS DU PROPRIÉTAIRE EN DÉTAILS

A. PEB - Performance Énergétique du Bâtiment

Il faut communiquer dans TOUTE publication (affiche, annonce, ...), **le PEB du bien mis en vente sous peine d'astreinte**. Ce document doit être fourni par un certificateur agréé.

B. RU - Renseignements Urbanistiques

Il faut obtenir de la commune dans laquelle le bien se trouve, un document dénommé « RU » pour **Renseignements Urbanistiques**.

Il décrit, avec précision, ce que la Commune considère être l'affectation de ce bien, le nombre d'unités de logement et spécifie les éventuelles infractions constatées ou potentielles.

Obtenir ce document nécessite l'introduction d'un **rapport détaillé** de la disposition des pièces, l'affectation actuelle des lieux (bureau, commerce, habitation, ...).

Les administrations demandent, en outre, la production de photos leur permettant de découvrir les lieux décrits.

De plus en plus souvent, les Communes exigent, enfin, un « schéma urbanistique » qui est, de fait, **un plan complet de l'habitation**. Il doit reprendre les pièces, les dimensions, les fenêtres, les portes et la hauteur sous plafond.



Enfin, il sera mentionné si le bien est repris ou non comme « à risque » au niveau de la pollution du sol (dans ce cas, il appartiendra au propriétaire vendeur, au minimum, d'en informer l'acquéreur ou de réaliser les travaux de dépollution qui peuvent s'avérer fort coûteux).

C. CE - Contrôle Electrique

Le propriétaire vendeur remettra obligatoirement avant l'acte authentique un rapport complet d'un certificateur électrique relatif à l'état général de votre installation.

Le propriétaire (ou son mandataire) sont tenus de remettre ce rapport avant l'acte, pour information de l'acquéreur mais il n'est pas tenu de réaliser les travaux que le certificateur imposera et qui incomberont à l'acquéreur.

D. Conseils pour éviter les problèmes ultérieurs

Amiante

Dans de nombreux immeubles, nous retrouvons de l'amiante (asbeste). Ce matériau fait l'objet d'une attention particulière des acquéreurs. Il est conseillé d'inspecter ce point au préalable et le propriétaire sera tenu d'en informer le mandataire et/ ou l'acquéreur potentiel.

Mérules (ou assimilés comme les capricornes)

Si ce champignon ou autres pathologies assimilées peuvent être décelés dans le cadre d'une visite normale des lieux, il appartiendra au propriétaire d'en informer l'acquéreur en toute transparence voire le cas échéant, de réaliser les travaux d'assainissement par une société agréée donnant sa garantie 10 ans.

Bail du locataire éventuel

Analyse précise du bail et des conditions d'occupation par l'acquéreur. Ce dernier exigera, à juste titre, une information complète et transparente. La notification de la mise en vente d'un bien loué est devenu une obligation légale en vertu de la nouvelle loi régissant les baux de résidence principale.

Rédaction du compromis de vente

TREVI prend en charge gratuitement cette étape importante pour finaliser l'accord entre les parties. Il faut noter que de plus en plus de notaires imposent des frais variant de 250 € à 500 € aux clients qui leur demandent de réaliser ce document.

Trevi considère que cela doit être inclus dans sa mission et soumettra les projets pour approbation aux notaires des parties. C'est aussi une façon de remercier les clients de leur confiance.

CONFIER SON BIEN EN EXCLUSIVITÉ À TREVI, C'EST BÉNÉFICIER DU SUPPORT ADMINISTRATIF ET JURIDIQUE D'UN GROUPE DONT LA COMPÉTENCE N'EST PLUS À DÉMONTRER.

PLUS QUE JAMAIS VENDRE SON BIEN EST DEvenu UNE AFFAIRE DE PROFESSIONNELS !



TENDANCE DES PRIX DE L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL



06-07-2020 - Indice immobilier Trevi au 30/06/2020 : 120,25

INDICE IMMOBILIER TREVI AU 2ème TRIMESTRE 2020 : 120,25

UNE RESILIENCE EXCEPTIONNELLE ?

S'il est bien un trimestre qui marquera l'histoire de l'immobilier résidentiel, c'est bien ce 2ème trimestre 2020. Le COVID 19 s'installe au mois de mars en provoquant un émoi bien compréhensible. Deux éléments ressortent d'une large communication sur le sujet : une méfiance sur l'évolution des prix du résidentiel en Belgique d'une part, une crainte pour le futur sur la capacité ou la volonté des consommateurs d'acquérir des biens immobiliers d'autre part.

Une fois de plus, le marché résidentiel démontre sa résilience hors du commun et sa capacité de mobilisation d'une épargne qui ne sait plus à quel autre Saint se vouer. Nous connaissons aujourd'hui les conditions du marché qui prévalaient fin février.

La réalité du terrain :

Nos équipes commerciales dans leur ensemble, quel que soit le secteur d'activités (Invest - Neuf - Location - Viager - Marché secondaire d'occupation) ou la localisation géographique démontrent le même état d'esprit positif : d'un côté des acquéreurs qui sont revenus en masse et d'autre part des propriétaires prêts à vendre et ainsi équilibrer le marché.

Quelques chiffres viennent étayer cette perception :

- Niveau de la demande : le nombre de demandes hebdomadaires se trouve strictement au même niveau qu'en février pour tous nos départements.
- Volume de transactions : après un pic les trois premières semaines qui ont suivi le déconfinement, nous retrouvons un volume de vente parfaitement comparable aux deux premiers mois de l'année 2020.
- Niveau de prix : nos experts délivrent leurs évaluations dans la continuité des valeurs qui ont été appliquées fin 2019, début 2020. Les valeurs transformées en prix de vente sur les biens que nous mettons en commercialisation entraînent des ventes à court terme démontrant leur fiabilité et leur concordance aux attentes du marché.
- Niveau de l'offre : nous sommes aujourd'hui en volume, strictement au même niveau d'offres (maisons, appartements, terrains, immeubles de rapport, villas) que la moyenne des mois de janvier et février 2020.

Et maintenant ?

Notre prochain indice au 30 septembre sera très intéressant à découvrir car il permettra de confirmer la bonne tenue du marché que nous observons jusqu'ici. Nous observerons les paramètres essentiels à savoir : la situation économique et donc de l'emploi, l'évolution des taux hypothécaires (un facteur clé) et enfin l'offre sur le marché. Nous vous rappelons que nous avons, à multiples reprises, attiré l'attention de tout un chacun sur la raréfaction de l'offre de biens neufs et du déséquilibre qui en résultait : d'un côté d'une montée des prix, sur le segment « entrée de gamme », dans le marché secondaire, et d'autre part, une augmentation des loyers puisque les investisseurs ne pourront pas mettre de nouveaux biens sur le marché (le marché neuf est composé essentiellement d'investisseurs privés).

Enfin, il est intéressant de noter que selon nos dernières informations, les taux d'intérêt devraient repartir à la baisse. Ce sera certainement un



Appartement 2 chambre(s)

élément essentiel à la bonne tenue du marché.

Conclusion

Nous sommes face à un marché d'une stabilité remarquable, il nous semble acquis aujourd'hui que la grande majorité des biens du marché résidentiel conserveront leur niveau qui était le leur avant la crise sanitaire.

Voilà pourquoi nous continuerons à préconiser l'acquisition immobilière car elle permet la constitution d'un actif solide, pérenne et puissant bénéficiant d'un levier d'emprunt maximisant les rendements.



L'indice TREVI est basé sur le prix de mise en vente d'un échantillon de 7.500 biens immobiliers recensés au cours du trimestre précédent sa publication. L'indice TREVI est donc un baromètre de l'évolution des prix de l'immobilier résidentiel établi trimestriellement sur un échantillon représentatif de biens répartis dans toute la Belgique. L'immobilier bouge ! L'indice TREVI en évalue l'évolution trimestre après trimestre !

Notre échantillon est alimenté chaque trimestre par le regroupement d'annonces immobilières provenant tant de nos partenaires présents sur l'ensemble du territoire belge que de biens mis en vente par nos confrères, notaires et particuliers.



**TREVI
GROUP**

Faites confiance à des professionnels



Votre contact

Arnaud VAN INGELGEM

GSM : 0488.31.93.19

Tel : 02.787.31.56

avaningelgem@trevi.be

www.trevi.be